

No. of Printed Pages : 4

IBO-02

**POST GRADUATE DIPLOMA IN
INTERNATIONAL BUSINESS
OPERATIONS/MASTER OF
COMMERCE**

06449

Term-End Examination

December, 2014

**IBO-02 : INTERNATIONAL MARKETING
MANAGEMENT**

Time : 3 hours

Maximum Marks : 100

Weightage : 70%

Note : Attempt both Part-A and Part-B.

PART - A

1. Write short notes on **any two** of the following : 5+5
 - (a) Product positioning in International Market
 - (b) Counter trade
 - (c) Franchising as a tool for overseas market entry
 - (d) Merger and Acquisition
2. Distinguish between **any two** of the following : 5+5
 - (a) International marketing and Multinational marketing
 - (b) Advertising and Personal selling
 - (c) Foreign distributor and Foreign retailer
 - (d) Observation method and Survey method of data collection

PART - B

Attempt **any four** of the following questions :

3.
 - (a) What are the specific advantages that a firm can derive by going international ? 10+10
 - (b) Why the task of the international marketer is more difficult than that of the domestic marketer ?

4. "Product planning is one of the important fundamental decisions for successful international marketing". 10+1
- (a) Discuss the various factors to be considered while designing a product for international markets.
 - (b) Explain the importance of new product development in international markets.
5. (a) What are the factors which determine pricing decisions in international markets ?
(b) Discuss the various pricing methods used in international marketing. 10+10
6. Discuss the various techniques of sales promotion in overseas markets. 20
7. (a) What are the factors that need to be considered before taking a decision on whether to go for direct or indirect exports ?
(b) What are the considerations to be kept in view for selecting an agent in the overseas markets ? 10+10
8. "One of the major challenges relates to the type of orientation that a firm should give to its overseas operations".
In the light of the above statement discuss EPRG orientation of a firm. 20
9. Discuss the emerging global competitive environment. Examine whether small enterprises have scope in this dynamic emerging global business environment. 20
-

अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय प्रचालन में स्नातकोत्तर
डिप्लोमा / वाणिज्य में स्नातकोत्तर उपाधि

सत्रांत परीक्षा

दिसम्बर, 2014

आई.बी.ओ.-02 : अंतर्राष्ट्रीय विपणन प्रबंधन

समय : 3 घण्टे

अधिकतम अंक : 100

कुल का : 70%

नोट : खण्ड-अ तथा खण्ड-ब दोनों कीजिए।

खण्ड - अ

1. निम्नलिखित में से **किन्हीं दो** पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए : 5+5
- (a) अंतर्राष्ट्रीय बाजार में उत्पाद स्थितिकरण (Product positioning)
 - (b) काउंटर व्यापार (Counter trade)
 - (c) मताधिकार (Franchising) विदेशी बाजार प्रविष्टि के एक उपकरण के रूप में
 - (d) विलयन एवं अधिग्रहण
2. निम्नलिखित में से **किन्हीं दो** में अंतर बताइए : 5+5
- (a) अंतर्राष्ट्रीय विपणन तथा बहुराष्ट्रीय विपणन
 - (b) विज्ञापन तथा व्यक्तिगत विक्रय
 - (c) विदेशी वितरक तथा विदेशी फुटकर व्यापारी
 - (d) डेटा संग्रहण की प्रेक्षण विधि तथा सर्वेक्षण विधि

खण्ड - ब

निम्नलिखित में से **किन्हीं चार** प्रश्नों के उत्तर लिखिए :

3. (a) किसी फर्म के अंतर्राष्ट्रीय होने से उसे क्या विशिष्ट लाभ प्राप्त होंगे? 10+10

- (b) एक अंतर्राष्ट्रीय विपणनकर्ता का कार्य एक घरेलू विपणनकर्ता के मुकाबले क्यों अधिक कठिन होता है?
4. "उत्पाद योजना सफल अंतर्राष्ट्रीय विपणन के लिए एक महत्वपूर्ण आधारभूत निर्णय है"। 10+
- (a) उन विभिन्न कारकों का उल्लेख कीजिए जिन्हें अंतर्राष्ट्रीय बाजार के लिए एक उत्पाद को डिजाइन करते समय ध्यान में रखना होगा।
- (b) अंतर्राष्ट्रीय बाजारों के लिए नये उत्पाद विकास के महत्त्व की व्याख्या कीजिए।
5. (a) अंतर्राष्ट्रीय बाजारों के लिए मूल्य निर्धारण निर्णयों को प्रभावित करने वाले कारक क्या हैं? व्याख्या कीजिए।
- (b) अंतर्राष्ट्रीय विपणन में उपयोग होने वाली विभिन्न मूल्य निर्धारण विधियों का विवेचन कीजिए। 10+
6. विदेशी बाजारों में विक्रय संवर्धन की विभिन्न प्रविधियों की व्याख्या कीजिए।
7. (a) यह निर्णय लेते समय कि निर्यात प्रत्यक्ष रूप में किया जाए या अप्रत्यक्ष रूप में, हमें किन कारकों को ध्यान में रखना होगा? व्याख्या कीजिए। 10+
- (b) विदेशी बाजारों के लिए एक एजेंट का चयन करते समय हमें किन बातों पर ध्यान देना होगा? उल्लेख कीजिए।
8. "किसी फर्म के लिए विभिन्न मुख्य चुनौतियों में से एक चुनौती यह है कि वह अपनी विदेशी संक्रियाओं के लिए किस प्रकार का अभिविन्यास (orientation) करें"।
उपर्युक्त कथन के प्रकाश में एक फर्म के ई.पी.आर.जी. अभिविन्यास का विवेचन कीजिए।
9. उद्भवी (emerging) वैश्विक प्रतियोगिता वातावरण का विवेचन कीजिए। यह स्पष्ट कीजिए कि लघु उद्यमों के लिए उद्भवी वैश्विक व्यावसायिक वातावरण में कुछ सम्भावना है कि नहीं।