

No. of Printed Pages : 8

IBO-02

**POST GRADUATE DIPLOMA IN
INTERNATIONAL BUSINESS
OPERATIONS/MASTER OF
COMMERCE (PGDIBO/M. COM.)**

Term-End Examination

December, 2022

**IBO-02 : INTERNATIONAL MARKETING
MANAGEMENT**

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 100

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

Part—A

1. Write short notes on any **two** of the following :

5+5

- (a) Transfer pricing
- (b) Personal selling in international market
- (c) Guidelines for framing questionnaire
- (d) Relationship marketing

P. T. O.

2. Differentiate between any *two* of the following :

5+5

- (a) Standardization and Adaptation of products
- (b) Franchising and Joint venture
- (c) Direct exporting and Indirect exporting
- (d) Warranty and Guarantee

Part—B

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

- 3. (a) What are the factors to be considered for determining pricing decisions in international marketing ? 10
- (b) Discuss the different methods of pricing in international markets. 10
- 4. (a) Discuss the advantages of having an agent in the export market. 10
- (b) How would you select and motivate overseas agent ? 10

5. You are the marketing manager of an old established company manufacturing light automotive tyres and tubes in the country. In view of the severe slump in the domestic market, the management has asked you to explore overseas markets.

What are the factors on which you would collect data and information to short list priority markets and what criteria would you adopt in selecting the target market ? 20

6. "One of the critical decisions in international marketing is the mode of entering the foreign market."

Examine each of the market entry modes and the associated risks and advantages. 20

7. (a) What are the basic objectives and advantages of branding ? 10
- (b) Discuss the scope for using Indian brands abroad. 10

8. “EPRG orientations are assumed to reflect the objectives and philosophies of a company towards international operations and to lead to different management strategies and planning procedures.” Discuss citing examples. 20
9. (a) Discuss the *four* modes of trading services internationally as per GATS rules. What are the cultural barriers to trade in services? 5+5
- (b) Give an account of the composition of services exports from India. 10

IBO-02

अंतर्राष्ट्रीय व्यवसाय प्रचालन में स्नातकोत्तर
डिप्लोमा/वाणिज्य में स्नातकोत्तर उपाधि
(पी. जी. डी. आई. बी. ओ./एम. कॉम.)
सत्रांत परीक्षा

दिसम्बर, 2022

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

समय : 3 घण्टे

अधिकतम अंक : 100

नोट : दोनों भागों (खण्ड 'अ' और भाग 'ब') के उत्तर
लिखिए।

भाग-अ

1. निम्नलिखित में से किन्हीं **दो** पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ
लिखिए : 5+5
 - (क) मूल्य निर्धारण हस्तांतरण
 - (ख) अन्तर्राष्ट्रीय विपणन में व्यक्तिगत विक्रय
 - (ग) प्रश्नावली निर्माण के दिशानिर्देश
 - (घ) संबंध विपणन

2. निम्नलिखित में से किन्हीं दो में अन्तर स्पष्ट कीजिए : 5+5

- (क) उत्पादों का मानक-निर्धारण तथा अनुकूलन
 (ख) फ्रेंचाइजिंग तथा संयुक्त उपक्र
 (ग) प्रत्यक्ष निर्यात तथा अप्रत्यक्ष निर्यात
 (घ) वारण्टी तथा गारण्टी

भाग-ब

नोट : निम्नलिखित में से किन्हीं चार प्रश्नों के उत्तर दीजिए।

3. (क) अंतर्राष्ट्रीय विपणन में मूल्य निर्धारण को कौन-कौनसे कारक प्रभावित करते हैं ? 10
 (ख) अंतर्राष्ट्रीय विपणन में मूल्य निर्धारण की विधियों की व्याख्या कीजिए। 10
4. (क) निर्यात बाजार में विदेशी प्रतिनिधि होने के लाभों की व्याख्या कीजिए। 10
 (ख) विदेशी प्रतिनिधियों (Overseas agents) का चयन और उनका प्रोत्साहन आप किस प्रकार करेंगे ? 10

5. आप एक देश में हल्के आटोमोटिव टायर और ट्यूब बनाने वाली एक पुरानी कम्पनी के विपणन प्रबंधक हैं। घरेलू बाजार में भारी गिरावट को देखते हुए प्रबंधन ने आपको विदेशी बाजारों का समन्वेषण करने को कहा है। वह कौन-से घटक हैं जिनके आधार पर आप जानकारी तथा आँकड़े प्राप्त करेंगे जिससे कि सही बाजार का चयन हो सके तथा लक्षित बाजार का चयन करने के लिए आप क्या मापदण्ड अपनायेंगे ? 20
6. “अंतर्राष्ट्रीय बाजार में प्रवेश के तरीके को चुनना एक कठिन कार्य है।” बाजार प्रवेश के तरीकों का उनके संबंधित जोखिम एवं लाभों के साथ विश्लेषण कीजिए। 20
7. (क) ब्राण्डिंग के मुख्य उद्देश्य एवं लाभ क्या हैं ? 10
 (ख) विदेशों में भारतीय ब्राण्डों के उपयोग की संभावना की व्याख्या कीजिए। 10
8. ई. पी. आर. जी. का स्थिति निर्धारण, अंतर्राष्ट्रीय कार्यवाहियों के प्रति कम्पनी के उद्देश्यों एवं दर्शन को प्रतिबिंबित करते हैं और विभिन्न प्रबंधकीय नीतियों को

दर्शाते हैं और योजना पद्धतियों को बताते हैं। उदाहरण सहित व्याख्या कीजिए। 20

9. (क) गैट्स (GATS) नियमों पर आधारित अंतर्राष्ट्रीय स्तर पर सेवाओं का व्यापार करने के चार तरीकों की व्याख्या कीजिए। सेवाओं का व्यापार करने में क्या सांस्कृतिक बाधाएँ हैं ? 5+5

(ख) भारत में निर्यात की जाने वाली सेवाओं के संघटन का विवरण दीजिए। 10