

Roll No. ....

**D-3050**

**B. Com. (Part III) EXAMINATION, 2020**

**(Optional Group-B : Marketing Area)**

Paper Second

INTERNATIONAL MARKETING

*Time : Three Hours ]*

*[ Maximum Marks : 75*

**नोट :** सभी पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रत्येक इकाई से एक प्रश्न करना अनिवार्य है। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

Attempt all the *five* questions. *One* question from each Unit is compulsory. All questions carry equal marks.

**इकाई—1**

**(UNIT—1)**

1. अंतर्राष्ट्रीय विपणन क्या है ? अंतर्राष्ट्रीय विपणन की प्रकृति व क्षेत्र की विवेचना कीजिए।

What do you mean by International Marketing ? Discuss the nature and scope of international marketing.

**अथवा**

*(Or)*

अन्तर्राष्ट्रीय विपणन के सम्बन्ध में बाह्य वातावरण की व्याख्या कीजिये तथा आन्तरिक व बाह्य वातावरण में अन्तर्भेद कीजिये।

Explain external environment relating to international marketing and distinguish between internal and external environment.

**(A-43)**

[ 2 ]

D-3050

इकाई—2

(UNIT—2)

2. वस्तु अनुकूलन रणनीति को समझाइये। वे कौन-कौन से तत्व हैं जिन्हें सही वस्तु अनुकूलन रणनीति के चुनाव करते समय ध्यान में रखा जाना चाहिए ?

Explain product adaptation strategy. What are those elements which are to be kept in mind while choosing a correct product adaptation strategy ?

अथवा

(Or)

अंतर्राष्ट्रीय बाजारों में विकासशील देशों के निर्माताओं को अपने ब्राण्ड विकसित करने के लिए किन समस्याओं का सामना करना पड़ता है ?

What problems to manufacturers from developing countries face in developing brands in international markets ?

इकाई—3

(UNIT—3)

3. अंतर्राष्ट्रीय विज्ञापन के क्या उद्देश्य हैं ? विज्ञापन पर व्यय होने वाली धनराशि को निश्चित करने वाली मुख्य विधियों का वर्णन कीजिए।

What are the objectives of International Advertising ? Explain the principal methods of determining the amount to be spent on advertising.

अथवा

(Or)

उत्पाद प्रवर्तन से आप क्या समझते हैं ? अंतर्राष्ट्रीय उत्पाद प्रवर्तन के विभिन्न तरीकों की व्याख्या कीजिए।

What do you mean by product promotion ? Explain the various methods of promoting International product.

(A-43)

[ 3 ]

इकाई—4

(UNIT—4)

4. अंतर्राष्ट्रीय विपणन में प्रत्यक्ष एवं अप्रत्यक्ष वितरण वाहिकाओं के प्रकार एवं महत्व को समझाइये।

Discuss the Direct and Indirect distribution channels with their types and importance in International Marketing.

अथवा

(Or)

विदेशी विक्रय प्रतिनिधियों की पहचान किस प्रकार की जा सकती है तथा विदेशी विक्रय प्रतिनिधि के साथ समझौते में कौन-कौन सी बातें होनी चाहिए ? समझाइये।

How foreign sales agents can be identified and which points are to be covered in an agreement with foreign sales agent ? Explain.

इकाई—5

(UNIT—5)

5. निर्यात बाजार की महत्वपूर्ण अवस्थाओं की प्रक्रिया को संक्षिप्त रूप में बताइये। इस प्रक्रिया में कौन-से मुख्य प्रलेख प्रयोग होते हैं ?

Briefly explain the important stages in the procedure of export trade. What main documents are used in this process ?

अथवा

(Or)

भारत में निर्यात प्रोत्साहन के लिये हाल के वर्षों में सरकार द्वारा उठाये गये कदमों की व्याख्या कीजिये।

Discuss the measures taken by the government in recent years for promotion of exports in India.

D-3050

4,800

(A-43)