

61346

**B. Com. (Pass Course) 6th Semester
(Regular/Re-appear/Improvement)
Examination – May-2023**

INTERNATIONAL MARKETING

Paper : 6.06 Opt.-i

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 80

Before answering the questions, candidates should ensure that they have been supplied the correct and complete question paper. No complaint in this regard, will be entertained after examination.

प्रश्नों के उत्तर देने से पहले परीक्षार्थी यह सुनिश्चित कर लें कि उनको पूर्ण एवं सही प्रश्न-पत्र मिला है। परीक्षा के उपरान्त इस संबंध में कोई भी शिकायत नहीं सुनी जायेगी।

Note : Attempt *five* questions in all, selecting *one* question from each Unit. Question No. 1 is *compulsory*. All questions carry equal marks.

प्रत्येक इकाई से एक प्रश्न का चयन करते हुए, कुल पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रश्न संख्या 1 अनिवार्य है। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

61346

1. Short answer questions :

लघु उत्तरीय प्रश्न :

(a) Briefly explain SWOT analysis.

स्वॉट विश्लेषण का संक्षेप में वर्णन कीजिए।

(b) What is meant by turnkey project ?

तैयारशुदा परियोजनाओं से क्या अभिप्राय है ?

(c) What is product customisation ?

उत्पाद अनुकूलन क्या है ?

(d) Write short note on Letter of Credit.

उधार पत्र पर संक्षिप्त नोट लिखिए।

(e) Define channel conflict.

प्रणाली टकराव की परिभाषा दीजिए।

(f) What is bill of lading ?

लदान बिल क्या है ?

(g) What are push and pull strategies ?

धक्का और खींचना रणनीतियाँ क्या हैं ?

(h) Define web marketing.

वेब विपणन को परिभाषित कीजिए।

UNIT – I

इकाई – I

2. What do you mean by international marketing environment ? Explain its components.

अंतर्राष्ट्रीय विपणन परिदश क्या है ? इसके घटकों का वर्णन कीजिए।

(2)

3. Discuss various factors influencing foreign market entry mode decisions.

विदेशी बाज़ार में प्रवेश विधि संबंधी निर्णयों को प्रभावित करने वाले विभिन्न घटकों पर विचार कीजिए।

UNIT - II

इकाई - II

4. A product that is successful in home market needs adaptation for the success in foreign market. Elaborate.

घरेलू बाज़ार में सफल उत्पाद के विदेशी बाज़ार में सफलता के लिए अनुकूलन अनिवार्य है। व्याख्या कीजिए। <https://www.iguonline.com>

5. What do you mean by international pricing ? Discuss the factors affecting international pricing.

अंतर्राष्ट्रीय मूल्य निर्धारण से आप क्या समझते हैं ? अंतर्राष्ट्रीय मूल्य निर्धारण को प्रभावित करने वाले घटकों पर चर्चा कीजिए।

UNIT - III

इकाई - III

6. What is channel conflict ? Why does it arise and how can it be managed ?

प्रणाली टकराव क्या है ? यह कैसे उभरता है और इसको कैसे मिटाया जा सकता है ?

(3)

<https://www.iguonline.com>

P. T. O.

7. Discuss the issues relating to appointment and selection of sales agents in international marketing.

अंतर्राष्ट्रीय बाज़ार में विक्रय एजेंट की नियुक्ति और चुनाव से संबंधित मुद्दों की व्याख्या कीजिए।

UNIT - IV

इकाई - IV

8. Explain the following as promotional measure in international marketing :

निम्नलिखित की अंतर्राष्ट्रीय विपणन में एक प्रचारक माप के रूप में व्याख्या कीजिए :

- (i) Direct mail

प्रत्यक्ष डाक

- (ii) Personal selling

व्यक्तिगत बिक्री

9. Discuss the challenges and opportunities of web marketing.

वेब विपणन के अवसरों और चुनौतियों की चर्चा कीजिए।

<https://www.iguonline.com>

Whatsapp @ 9300930012

Send your old paper & get 10/-

अपने पुराने पेपर्स भेजे और 10 रुपये पायें,

Paytm or Google Pay से

(4)

<https://www.iguonline.com>