

Roll No.

R
729

Annual Examination, 2016

B. Com. III

MARKETING AREA

(OPTIONAL GROUP B)

Paper II

[International Marketing]

TIME —3 Hours)

(M. M. — 75

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

NOTE : Attempt five questions in all. One question from each unit is compulsory. All questions carry equal marks.

इकाई—I
Unit— I

1. उन कुछ महत्वपूर्ण समस्याओं का विवेचन कीजिए जिनका सामना एक कम्पनी को विदेशी बाजारों में विक्रय करने के लिए करना पड़ता है, घरेलू बाजार में नहीं।

P. T. O.

(2)

Discuss some of the important problems a company encounters in selling in foreign markets and not in home markets.

अथवा

Or.

अन्तर्राष्ट्रीय वातावरण से आप क्या समझते हैं ? इसका एक फर्म की विपणन गतिविधियों पर प्रभाव की विवेचना कीजिए।

What do you understand by internal environment ? Discuss its impact on marketing activities of a firm.

इकाई—II

Unit— II

2. प्रत्यक्ष निर्यात से आपका क्या अभिप्राय है ? इसके लाभ व हानियाँ बतलाइये। प्रत्यक्ष निर्यात के कौन-से ढंग हैं ? किन्हीं तीन की व्याख्या कीजिए।

What do you mean by direct exporting ? State their advantages and disadvantages. What are the different methods of direct exporting ? Explain any three.

R
729

(3)

अथवा

Or

ब्रांडिंग से आपका क्या अभिप्राय है ? विपणन में इसके बढ़ते हुए महत्व की व्याख्या कीजिए।

What do you mean by branding ? Explain its increasing significance in marketing.

इकाई—III

Unit— III

3. अन्तर्राष्ट्रीय विक्रय संवर्धन के क्या उद्देश्य हैं ? इसकी विशेषताएँ तथा लाभ व हानियाँ बतलाइये।

What are the objectives of international sales promotion ? Mention their characteristics, advantages and disadvantages.

अथवा

Or

आपको एक अन्तर्राष्ट्रीय व्यापार मेले में भाग लेना है, बतालाइये कि (i) व्यापार मेले से पहले, (ii) व्यापार मेले के दौरान, (iii) व्यापार मेले के बाद आप क्या कदम उठावेंगे ?

R
729

P. T. O.

(4)

You are to participate in an international trade fair, outline the steps that you would take (i) before the trade fair, (ii) during the trade fair, and (iii) after the trade fair.

इकाई—IV
Unit— IV

4. वितरण माध्यम से आपका क्या अभिप्राय है ? वितरण माध्यमों की भूमिका पर प्रकाश डालिए तथा अन्तर्राष्ट्रीय विपणन के प्रत्यक्ष वितरण माध्यमों की व्याख्या कीजिए।

What do you understand by distribution channel ? Throw light on the role of distribution channels and explain direct distribution channels of international marketing.

अथवा
Or

निर्यात आरम्भ करने के लिए एजेंट क्यों महत्वपूर्ण समझे जाते हैं ? बतलाइये कि वितरण माध्यम के रूप में विदेशी एजेंटों के चयन व नियुक्ति के समय किन बातों को ध्यान में रखा जाना चाहिए ?

R
729

(5)

Why agents are considered to be important in starting exports ? Discuss points to be kept in mind at the time of selection and appointment of overseas agents as channel of distribution.

इकाई—V
Unit— V

5. भारत के विदेश व्यापार की नवीन प्रवृत्तियों के विषय में बतलाइये।

Explain recent trends in India, foreign trade.

अथवा
Or

निर्यात व्यापार की महत्वपूर्ण अवस्थाओं की प्रक्रिया संक्षिप्त रूप में बतलाइये। 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 ?

× × × × × × × × × × × × × × × ×

R
729

5
200