

AR-1107

B.Com. (Part—III) Examination
INTERNATIONAL MARKETING
(Marketing)

Time : Three Hours]

[Maximum Marks : 70

Note :—(1) Solve **ALL** questions.

(2) Each question carries equal marks.

1. (a) Explain the features of International Marketing. 4
- (b) Discuss the process of 'Foreign Market Identification'. 4
- (c) Describe Legal International Environment. 3
- (d) Elaborate the nature of International Marketing. 3

OR

- (e) Explain the importance of International Marketing for customers. 4
- (f) Explain 'Direct Investment Method' of making entry in foreign market. 4
- (g) Elaborate 'Demographic International Environment'. 3
- (h) Explain the disadvantages of International Marketing. 3

2. (a) Define Packaging. Explain its objectives and functions for International Market. 14

OR

- (b) Define After Sales Service. Explain its role and significance for International Market. 14
3. (a) Define Pricing and explain the factors influencing International Pricing. 14

OR

- (b) Describe pricing process and elaborate Mark-up and Break-Even method of pricing. 14
4. (a) Describe the process of Personal Selling. 4
- (b) Explain the concept of International Promotion. 4
- (c) Explain the features of International Advertisement. 3
- (d) Explain E-mail as a tool of International Promotion. 3

OR

- (e) Explain the types of Exhibitions. 4
- (f) Explain the importance of Personal Selling. 4
- (g) Elaborate the objectives of International Advertising. 3
- (h) Describe Export Sales Promotion. 3
5. (a) Define Export Finance. 4
- (b) Explain the process of selecting Foreign Sales Agent. 4

5. (अ) निर्यात वित्त की व्याख्या दीजिए। 4
- (ब) विदेशी विक्रय अभिकर्ता चुनाव की प्रक्रिया स्पष्ट कीजिए। 4

- (क) भारतीय विदेशी व्यापार का प्रवाह स्पष्ट कीजिए। 3
- (ड) व्यवस्था वितरण निर्णय की परिभाषा दीजिए। 3

अथवा

- (इ) अंतरराष्ट्रीय वितरण की दस्तावेज प्रक्रिया को स्पष्ट कीजिए। 4
- (फ) अंतरराष्ट्रीय वितरण की विशेषताएँ स्पष्ट कीजिए। 4
- (ग) भारत की आयात-निर्यात नीति को स्पष्ट कीजिए। 3
- (ह) निर्यात व्यापार के चरणों की सूची बनाइये। 3

2. (अ) संवेष्टन की परिभाषा देकर अंतरराष्ट्रीय विपणन की दृष्टि से उसके उद्देश्य तथा कार्यों को स्पष्ट कीजिए। 14

अथवा

- (ब) विक्रय पश्चात सेवा की परिभाषा देकर अंतरराष्ट्रीय विपणन की दृष्टि से उसकी भूमिका तथा महत्व स्पष्ट कीजिए। 14
3. (अ) कीमत निर्धारण की परिभाषा देकर अंतरराष्ट्रीय कीमत को प्रभावित करने वाले घटकों की चर्चा कीजिए। 14

अथवा

- (ब) कीमत निर्धारण की प्रक्रिया स्पष्ट कीजिए तथा बढ़ती कीमत तथा समविच्छेदन कीमत प्रणाली स्पष्ट कीजिए। 14
4. (अ) व्यक्तिगत विक्रय की प्रणाली स्पष्ट कीजिए। 4
- (ब) अंतरराष्ट्रीय संवर्धन की संकल्पना स्पष्ट कीजिए। 4
- (क) अंतरराष्ट्रीय विज्ञापन की विशेषताएँ स्पष्ट कीजिए। 3
- (ड) अंतरराष्ट्रीय संवर्धन का ई-मेल एक माध्यम है स्पष्ट कीजिए। 3

अथवा

- (इ) प्रदर्शन के प्रकार स्पष्ट कीजिए। 4
- (फ) व्यक्तिगत विक्रय का महत्व स्पष्ट कीजिए। 4
- (ग) अंतरराष्ट्रीय विज्ञापन के उद्देश्य स्पष्ट कीजिए। 3
- (ह) निर्यात विक्रय संवर्धन स्पष्ट कीजिए। 3

- (c) Explain trends in Indian Foreign Trade. 3
- (d) Define Logistic Decisions. 3

OR

- (e) Describe Documentation for International Distribution. 4
- (f) Explain the features of International Distribution. 4
- (g) Describe Exim Policy of India. 3
- (h) List out the steps of Export Trade. 3

(मराठी माध्यम)

सूचना :—(1) सर्व प्रश्न सोडवा.

(2) सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.

1. (अ) आंतरराष्ट्रीय विपणनाची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा. 4
- (ब) विदेशी विपणी परिचय प्रक्रियेची चर्चा करा. 4
- (क) कायदेशीर आंतरराष्ट्रीय पर्यावरण स्पष्ट करा. 3
- (ड) आंतरराष्ट्रीय विपणनाचे स्वरूप स्पष्ट करा. 3

किंवा

- (इ) ग्राहकांच्या दृष्टीने आंतरराष्ट्रीय विपणनाचे महत्व स्पष्ट करा. 4
- (फ) विदेशी बाजारपेठेत प्रवेश करण्याची प्रत्यक्ष गुंतवणूक पद्धत स्पष्ट करा. 4
- (ग) लोकसंख्यात्मक आंतरराष्ट्रीय पर्यावरण स्पष्ट करा. 3
- (ह) आंतरराष्ट्रीय विपणनाचे तोटे स्पष्ट करा. 3

2. (अ) संवेष्टनाची व्याख्या स्पष्ट करून अंतरराष्ट्रीय विपणनाच्या दृष्टीने उद्देश्य व कार्ये स्पष्ट करा. 14

किंवा

- (ब) विक्रय पश्चात सेवेची व्याख्या सांगून अंतरराष्ट्रीय विपणीच्या दृष्टीने त्याची भूमीका व महत्व स्पष्ट करा. 14
3. (अ) किंमत निर्धारणाची व्याख्या देवून अंतरराष्ट्रीय किमतीला प्रभावित करणाऱ्या घटकांची चर्चा करा. 14

किंवा

- (ब) किंमत निर्धारणाची प्रक्रीया स्पष्ट करा व वाढीव किंमत तथा समविच्छेदन किंमत पद्धती स्पष्ट करा. 14
4. (अ) व्यक्तीगत विक्रयाची प्रक्रीया स्पष्ट करा. 4
- (ब) अंतरराष्ट्रीय संवर्धनाची संकल्पना स्पष्ट करा. 4
- (क) अंतरराष्ट्रीय जाहिरातीची वैशिष्टे स्पष्ट करा. 3
- (ड) अंतरराष्ट्रीय संवर्धनाचे ई-मेल एक साधन आहे. स्पष्ट करा. 3

किंवा

- (इ) प्रदर्शनांचे प्रकार स्पष्ट करा. 4
- (फ) व्यक्तीगत विक्रयाचे महत्व स्पष्ट करा. 4
- (ग) आंतरराष्ट्रीय जाहिरातीचे उद्देश्य स्पष्ट करा. 3
- (ह) निर्यात विक्रय संवर्धन स्पष्ट करा. 3
5. (अ) निर्यात वित्ताची व्याख्या द्या. 4
- (ब) विदेशी विक्रय अभिकर्ता निवडीची प्रक्रीया स्पष्ट करा. 4

- (क) भारतीय विदेशी व्यापारातील प्रवाह स्पष्ट करा. 3

- (ड) व्यवस्था वितरण निर्णयाची व्याख्या द्या. 3

किंवा

- (इ) आंतरराष्ट्रीय वितरणामधील कागदपत्रांची प्रक्रीया स्पष्ट करा. 4
- (फ) आंतरराष्ट्रीय वितरणाची वैशिष्टे स्पष्ट करा. 4
- (ग) भारताचे आयात निर्यात धोरण स्पष्ट करा. 3
- (ह) निर्यात व्यापाराच्या टप्प्यांची यादी द्या. 3

(हिन्दी माध्यम)

सूचना :—(1) सभी प्रश्न हल कीजिए।

(2) सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

1. (अ) अंतरराष्ट्रीय विपणन की विशेषताएँ स्पष्ट कीजिए। 4
- (ब) विदेशी विपणी परिचय प्रक्रिया की चर्चा कीजिए। 4
- (क) कानूनी अंतरराष्ट्रीय पर्यावरण स्पष्ट कीजिए। 3
- (ड) अंतरराष्ट्रीय विपणन का स्वरूप स्पष्ट कीजिए। 3

अथवा

- (इ) ग्राहकों की दृष्टि से अंतरराष्ट्रीय विपणन का महत्व स्पष्ट कीजिए। 4
- (फ) विदेशी बाजार पेठ में प्रवेश करने की 'प्रत्यक्ष गुंतवणूक प्रणाली' स्पष्ट कीजिए। 4
- (ग) लोकसंख्यात्मक अंतरराष्ट्रीय पर्यावरण स्पष्ट कीजिए। 3
- (ह) अंतरराष्ट्रीय विपणन की हानियाँ स्पष्ट कीजिए। 3