



HDS-002-002309

Seat No. _____

M. Com. (Sem. III) (CBCS) Examination

November / December – 2017

International Marketing

(Group - C : Marketing) (Old Course)

Faculty Code : 002

Subject Code : 002309

Time : $2\frac{1}{2}$ Hours]

[Total Marks : 70]

- | | | |
|---|--|----|
| 1 | (અ) આંતરરાષ્ટ્રીય બજાર એટલે શું ? તેનું સ્વરૂપ અને મહત્વ સમજાવો. | 10 |
| | (બ) આંતરરાષ્ટ્રીય બજાર પ્રવેશ વ્યૂહરચનાઓ ચર્ચો. | 10 |

અથવા

- | | | |
|---|--|----|
| 1 | (અ) આંતરરાષ્ટ્રીય બજાર સંબંધિત મુખ્ય મુશ્કેલીઓ સમજાવો. | 10 |
| | (બ) ઈપીઆરજી (EPRG) માળખું (ફેમવર્ક) ચર્ચો. | 10 |

- | | | |
|---|---|----|
| 2 | આંતરરાષ્ટ્રીય બજાર પર્યાવરણ પર સંવિસ્તર નોંધ લખો. | 20 |
|---|---|----|

અથવા

- | | | |
|---|---|----|
| 2 | વૈશ્વિક બજાર વિભાજન, પસંદગી અને પોઝિશનિંગ (સ્થાન)ની સંવિસ્તર ચર્ચો કરો. | 20 |
|---|---|----|

- | | | |
|---|--|---|
| 3 | (અ) વૈશ્વિક બજારમાં નવી પેદાશ વિકાસ વ્યૂહરચનાઓ સમજાવો. | 8 |
| | (બ) આંતરરાષ્ટ્રીય બજારમાં પેકેજિંગ અને લેબલિંગ ચર્ચો. | 7 |

અથવા

- | | | |
|---|--|----|
| 3 | આંતરરાષ્ટ્રીય કિમત એટલે શું ? આંતરરાષ્ટ્રીય બજારનાં વિવિધ કિમત નિર્ણયો, કિમતની નીતિઓ અને વ્યૂહરચનાઓની વિગતવાર ચર્ચા કરો. | 14 |
|---|--|----|

- | | | |
|---|----------------------|----|
| 4 | કોઈ પણ ત્રાણ ચર્ચો : | 14 |
| | (૧) વ્યક્તિગત વેચાણ. | |
| | (૨) વેચાણ અભિવૃદ્ધિ. | |

- (૩) આંતરરાષ્ટ્રીય વિતરણ શુંખલા.
- (૪) આંતરરાષ્ટ્રીય બજારમાં વૈશ્વકીકરણાની અસર.
- (૫) આંતરરાષ્ટ્રીય બજાર વ્યવસ્થાતંત્ર.
- (૬) માહિતી ટેકનોલોજી અને આંતરરાષ્ટ્રીય બજાર.

ENGLISH VERSION

- | | | |
|----------|--|-----------|
| 1 | (a) Define international marketing ? Explain the nature and significance of it. | 10 |
| | (b) Discuss the international marketing entry strategies. | 10 |
| | OR | |
| 1 | (a) Explain the main difficulties relating to international marketing. | 10 |
| | (b) Discuss the EPRG framework. | 10 |
| 2 | Write a detail note on international marketing environment. | 20 |
| | OR | |
| 2 | Discuss in detail the global market segmentation, selection and positioning. | 20 |
| 3 | (a) Explain the new product development strategies in global market. | 8 |
| | (b) Discuss packaging and labeling in international market. | 7 |
| | OR | |
| 3 | Defien international pricing ? Discuss in detail the various pricing decision, pricing policies and strategies in international marketing. | 15 |
| 4 | Discuss any three : | 15 |
| | (1) Personal selling. | |
| | (2) Sales promotion. | |
| | (3) International distribution channel. | |
| | (4) Impact of globalization in international market. | |
| | (5) International marketing organization. | |
| | (6) Information technology and international market. | |