



MBU-16080002040303 Seat No. _____

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

April / May - 2018

International Marketing

(Group-3 : Marketing) (New Course)

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

[Total Marks : 70

- સૂચના : (1) બધા જ પ્રશ્નો ફરજિયાત છે.
(2) પ્રશ્નની જમણી બાજુના આંકડાઓ ગુણ દર્શાવે છે.

- 1 “આંતરરાષ્ટ્રીય માર્કેટીંગ વાતાવરણ (“International Marketing Environment) ખૂબ જ ઝડપથી બદલાય છે.” આ વિધાનને ધ્યાનમાં લઈને રાજકીય અને કાયદાકીય પર્યાવરણની (political and legal environment) ની આંતરરાષ્ટ્રીય માર્કેટીંગ નિર્ણયો પર થતી અસરો વર્ણવો. 20

અથવા

- 1 આંતરરાષ્ટ્રીય બજારમાં દાખલ થવા માટેની વિવિધ વ્યૂહરચનાઓ યોગ્ય ઉદાહરણો સાથે વર્ણવો. 20

- 2 આંતરરાષ્ટ્રીય વેપાર પ્રોડક્ટ લાઈફ સાયકલ વર્ણવો. 20

અથવા

- 2 આંતરરાષ્ટ્રીય ભાવ નિર્ધારણને (International Price determination) અસર કરતાં પરિબલો (Factors) વર્ણવો. 20

- 3 “વિતરણ ચેનલના (Distribution channel) નિર્ણયો આંતરરાષ્ટ્રીય સ્તરે ખૂબ જ અગત્યતા ધરાવે છે.” આ વિધાનને ધ્યાનમાં લઈને આંતરરાષ્ટ્રીય વિતરણ ચેનલના રોલ (roles) અને ફંક્શન (functions) વર્ણવો. 15

અથવા

- 3 વિદેશી એજન્ટો (overseas agents) ની પસંદગી અને સંચાલન વર્ણવો. 15

- 4 “દેશ - દેશ વચ્ચેનો સંચાર જટીલ અને પડકારજનક છે.” આ વિધાનને ધ્યાનમાં લઈને દેશ-દેશ વચ્ચેના સંચારની મુશ્કેલીઓ / જટીલતા (complexities) અને મુદ્દાઓ (Issues) વર્ણવો. 15

અથવા

- 4 વિવિધ વેચાણ પ્રોત્સાહન વ્યૂહરચનાઓ (sales promotion strategies) યોગ્ય ઉદાહરણો આપી વર્ણવો. 15

ENGLISH VERSION

- Instructions :** (1) Attempt all two questions based on Internal Options.
(2) Right side digit indicates the marks.

1 "International Marketing Environment changes rapidly" **20**
viewing this statement explain political and legal environments influence on International marketing decisions.

OR

1 Describe various International market entry strategies **20**
with suitable examples.

2 Describe International trade product life cycle. **20**

OR

2 Explain various factors affecting International Price **20**
determination.

3 "Distribution channel decisions at International level is **15**
very Important" considering this statement explain roles and functions of International distribution channels.

OR

3 Describe selection and management of overseas agents. **15**

4 "Communications across countries is complex and **15**
challenging." considering this fact explain complexities and Issues of communication across countries.

OR

4 Describe various sales promotion strategies with suitable **15**
examples.