



DO-19080002040303 Seat No. _____

M. Com. (Sem. IV) (W.E.F. 2019) Examination

March / April - 2022

International Marketing (Group-3)
(New Course)

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

[Total Marks : 70]

- 1 રાજકીય અને કાયદાકીય પર્યવરણની આંતરરાષ્ટ્રીય માર્કેટિંગ નિર્ણયો પર થતી 20
અસરો જણાવો.

અથવા

- 1 નીચેના સમજાવો :
 (a) આંતરરાષ્ટ્રીય માર્કેટિંગનું કાર્યક્ષેત્ર વર્ણવો. 10
 (b) આંતરરાષ્ટ્રીય માર્કેટિંગની વ્યવસ્થાપનની પ્રક્રિયા સમજાવો. 10
- 2 આંતરરાષ્ટ્રીય કિંમત નિર્ધારણને અસર કરતા પરિબળો વિસ્તૃત રીતે સમજાવો. 20

અથવા

- 2 નીચેના સમજાવો :
 (a) નવી પેદાશ વિકાસ તબક્કાઓ 10
 (b) નવી પેદાશનું પેકેજિંગ અને બ્રાંડિંગ સમજાવો. 10
- 3 નોંધ લખો :
 (a) વિદેશી એજન્ટોનું સંચાલન 7
 (b) વિતરણ શ્રુંખલા વ્યૂહચના 8

અથવા

- 3 આંતરરાષ્ટ્રીય વિતરણ શ્રુંખલાની ભૂમિકા અને કાર્યો જણાવો. 15
- 4 વેચાણ પ્રોત્સાહન વ્યૂહરચના એટલે શું ? વિવિધ વેચાણ પ્રોત્સાહન વ્યૂહરચનાઓ 15
વિસ્તૃત રીતે સમજાવો.

અથવા

- 4 નોંધ લખો :
 (a) વિવિધ માર્કેટિંગ પ્રમોશનલ સાધનો અને પ્લાનિંગ 8
 (b) દેશ-દેશ વચ્ચેના સંદેશાવ્યવહાર 7

ENGLISH VERSION

- 1** State political and legal environment's influence on international decisions. **20**

OR

- 1** Explain the following :
(a) Explain the scope of international marketing. **10**
(b) State the process of international marketing management. **10**
- 2** Explain the factors affecting to international price determination **20** in detail.

OR

- 2** Explain the following :
(a) New product development process. **10**
(b) Explain the new product packaging and labelling. **10**
- 3** Write note on :
(a) Management of overseas agents. **7**
(b) Distribution channel strategy. **8**

OR

- 3** State role and functions of international distribution channels. **15**
- 4** What is sales promotion strategy ? Explain various sales promotion strategies in detail. **15**

OR

- 4** Write note on :
(a) Various marketing promotional tools and planning. **8**
(b) Communications across countries. **7**
-