



BG-928

Seat No. _____

M. Com. (Sem. - IV) Examination

March/April - 2014

International Marketing : Paper-4.43

Time : 3 Hours]

[Total Marks : 70

સૂચના : બધા જ પ્રશ્નોના ગુણ સરખા છે.

૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો : (કોઈ પણ ચાર)

- (૧) સાંસ્કૃતિક પર્યાવરણ.
- (૨) ગ્રાહક વર્તણૂક.
- (૩) નવી પેદાશ વિકાસની પ્રક્રિયા.
- (૪) કિંમત નિર્ધારણને અસર કરતાં પરિબલો.
- (૫) આંતરરાષ્ટ્રીય માહિતી સંચાર.
- (૬) વ્યક્તિગત વેચાણના ફાયદા-મર્યાદા.

૨ (અ) આંતરરાષ્ટ્રીય માર્કેટિંગના નિર્ણયો સમજાવો.

(બ) આંતરરાષ્ટ્રીય માર્કેટિંગને અસર કરતી સાંસ્કૃતિક બાબતો સમજાવો.

અથવા

૨ (અ) આંતરરાષ્ટ્રીય માર્કેટિંગની આવશ્યકતાઓ ચર્ચો.

(બ) આંતરરાષ્ટ્રીય માર્કેટિંગ પર્યાવરણ સમજાવો.

૩ (અ) ગ્રાહક વર્તણૂકને અસર કરતી સામાજિક બાબતો ચર્ચો.

(બ) નવી પેદાશ સ્વીકારની પ્રક્રિયા સમજાવો.

અથવા

૩ (અ) સાંસ્કૃતિક વિશ્લેષણ માટે હોલ અને હોલ અભિગમ ચર્ચો.

(બ) વિદેશ બજાર માટે પેદાશ આયોજન વર્ણવો.

- ૪ (અ) બજાર અભિવૃદ્ધિ માટે માહિતી સંચાર સમજાવો.
(બ) વેચાણ દળનું મહેનતાણુ ચર્ચો.

અથવા

- ૪ (અ) કિંમત નિર્ધારણના હેતુઓ સમજાવો.
(બ) આંતરરાષ્ટ્રીય બજાર અભિવૃદ્ધિના સાધનો વર્ણવો.

- ૫ ટૂંકનોંધ લખો : (કોઈ પણ બે)
(૧) વ્યક્તિગત વેચાણની પદ્ધતિઓ
(૨) વેચાણદળની તાલીમ પદ્ધતિ
(૩) વેચાણદળનું સંચાલન
(૪) આંતરરાષ્ટ્રીય જાહેરાતના વિવિધ પાસાઓ.

ENGLISH VERSION

Instruction : All questions carry equal marks.

- 1 Write in short : (any **four**)
(1) Cultural environment.
(2) Consumer Behaviour.
(3) New Product Development Process.
(4) Factors affecting to pricing.
(5) International communication.
(6) Merits and demerits of personal selling.
- 2 (a) Explain decision of International Marketing.
(b) Explain cultural matters to affecting International Marketing.

OR

- 2 (a) Discuss necessities of International Marketing.
(b) Explain International Marketing environment.

- 3 (a) Discuss social matters affecting the consumer behaviour.
(b) Explain New Product acceptance process.

OR

- 3 (a) Discuss Hall and Hall approach regarding cultural analysis.
(b) Describe product planning in global market.
- 4 (a) Explain communication for marketing promotion.
(b) Discuss remuneration of sales force.

OR

- 4 (a) Explain objectives of pricing.
(b) Describe tools of promotion of International Market.
- 5 Write short notes : (any **two**)
(1) Methods of personal selling.
(2) Training method of sales force.
(3) Management of sales force.
(4) Various aspects of International Advertising.
-