



MBV-16080002040403 Seat No. _____

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

April / May - 2018

Consumer Behaviour

(Group-3 : Marketing) (New Course)

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

[Total Marks : 70

- સૂચના : (1) આંતરિક વિકલ્પ આધારિત બધા જ પ્રશ્નો ફરજિયાત છે.
(2) જમણી બાજુના આંકડાઓ પ્રશ્નના ગુણ દર્શાવે છે.

- 1 “ગ્રાહક બજારનો રાજા છે અને તેની વર્તણૂકનો અંદાજ લગાડવો મુશ્કેલ છે” 20
આ વિધાનને ધ્યાનમાં લઈને ગ્રાહક વર્તણૂક (Consumer Behaviour) નું મહત્વ
અને નેચર (Nature) વર્ણવો.

અથવા

- 1 ગ્રાહક સંશોધન (Consumer Research) કરવા માટેની પદ્ધતિ, મુશ્કેલીઓ 20
(Complexities) અને મુદ્દાઓ (Issues) વર્ણવો.
- 2 યોગ્ય ઉદાહરણો આપી ગ્રાહક ખરીદી પ્રક્રિયા (Consumer Buying Process) 20
વર્ણવો.

અથવા

- 2 ગ્રાહકે નિર્ણય લેવાના સ્તરો (Levels of Consumer Decision Making) 20
વર્ણવો.
- 3 વલણ (Attitude) વ્યાખ્યાયિત કરો તથા વલણ બદલાવ (Attitude 15
Change) યોગ્ય ઉદાહરણો આપી વર્ણવો.

અથવા

- 3 શીખવું (Learning) એટલે શું ? શીખવાની વિવિધ થીયરીઓ (Various 15
Learning Theories) ઉદાહરણો આપી વર્ણવો.
- 4 ગ્રાહકની વર્તણૂક (Consumer Behaviour) માં સંસ્કૃતિની ભૂમિકા 15
(Role of Culture) વર્ણવો.

અથવા

- 4 ગ્રાહક વર્તણૂક (Consumer Behaviour) નું કોઈ પણ એક મોડેલ વર્ણવો. 15

ENGLISH VERSION

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

1 "Consumer is the king of Market and it is difficult to predict his/her behaviour" considering this statement explain importance and nature of Consumer Behaviour. **20**

OR

1 Describe process, complexities and issues of conducting Consumer Research. **20**

2 Explain Consumer Buying Process with suitable examples. **20**

OR

2 Describe Levels of Consumer Decision Making. **20**

3 Define : Attitude. Also explain Attitude Change with suitable examples. **15**

OR

3 What is Learning ? Describe various learning theories with examples. **15**

4 Explain the role of culture in Consumer Behaviour. **15**

OR

4 Describe any one model of Consumer Behaviour. **15**