



PAT-002-002206

Seat No. _____

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

August / September - 2020

Consumer Behaviour

(Elective Course - 2) (Group C-Marketing)

(Old Course)

Faculty Code : 002

Subject Code : 002206

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

[Total Marks : 70

સૂચના : જમણી બાજુનાં અંક ગુણ દર્શાવે છે.

- | | | |
|---|---|----|
| ૧ | ગ્રાહક ખરીદ પ્રક્રિયા સાથે સંકળાયેલ વિવિધ તબક્કાઓ સવિસ્તાર ચર્ચો. | ૨૦ |
| | અથવા | |
| ૧ | (અ) વ્યાપક સમસ્યા નિવારણ વર્તણૂક | ૧૦ |
| | (બ) મર્યાદિત સમસ્યા નિવારણ વર્તણૂક. | ૧૦ |
| ૨ | ગ્રાહક વર્તણૂક પર મૂલ્યો અને જીવનશૈલીની અસરની વિસ્તૃત ચર્ચા કરો. | ૨૦ |
| | અથવા | |
| ૨ | (અ) ગ્રાહક વર્તણૂકમાં દૃષ્ટિકોણની ભૂમિકા સ્પષ્ટ કરો. | ૧૦ |
| | (બ) શીખવું (Learning) એટલે શું ? શીખવાના ઘટકો સમજાવો. | ૧૦ |
| ૩ | (અ) અભિપ્રાય નેતૃત્વ એટલે શું ? અભિપ્રાય નેતૃત્વની લાક્ષણિકતાઓ ચર્ચો. | ૧૦ |
| | (બ) અભિપ્રાય નેતા (Leader)ની પ્રોફાઇલ. | ૫ |
| | અથવા | |
| ૩ | (અ) અભિપ્રાય નેતૃત્વની પ્રક્રિયા સમજાવો. | ૧૦ |
| | (બ) અભિપ્રાય નેતૃત્વનું માપ (Measurement) | ૫ |
| ૪ | ઈ-ફોર્મેશન ટેકનોલોજીની ગ્રાહક વર્તણૂક પર થતી અસર સમજાવો. | ૧૫ |
| | અથવા | |
| ૪ | (અ) ગ્રાહક નિર્ણયીકરણનાં વિવિધ મોડેલ્સ સમજાવો. | ૧૦ |
| | (બ) આર્થિક માણસ (Economic Man) વિશે નોંધ લખો. | ૫ |

ENGLISH VERSION

Instructions : Figures on right side indicate the marks.

- 1 Discuss in detail the various stages involved in the Consumer Buying Process. **20**
- OR**
- 1 (a) Extensive Problem Solving Behaviour **10**
(b) Limited Problem Solving Behaviour **10**
- 2 Discuss in detail the impacts of value and lifestyle on Consumer behaviour. **20**
- OR**
- 2 (a) Clarify the role of perception in Consumer behaviour. **10**
(b) What is Learning ? Explain the components of Learning. **10**
- 3 (a) What is Opinion Leadership ? Discuss the characteristics of Opinion Leadership. **10**
(b) Profile of Opinion Leadership. **5**
- OR**
- 3 (a) Explain the process of Opinion Leadership. **10**
(b) Measurement of Opinion Leadership. **5**
- 4 Explain the impacts of information technology on consumer behaviour. **15**
- OR**
- 4 (a) Explain various models of Consumer Decision Making. **10**
(b) Write a note on Economic Man. **5**
-