



* P U - 1 6 0 8 0 0 2 0 4 0 4 0 3 *

PU-16080002040403

Seat No. _____

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

(w.e.f. 2016) Examination

August - 2020

Consumer Behaviour

(New Course)

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

[Total Marks : 70

સૂચના : જમણી બાજુના અંક ગુણ દર્શાવે છે.

1 ગ્રાહક વર્તણૂકનું સ્વરૂપ અને મહત્વ સવિસ્તર સમજાવો. 20

અથવા

1 (અ) ગ્રાહકોની ભૂમિકાઓ ચર્ચો. 10

(બ) ગ્રાહક વર્તણૂક પર થતી ટેકનોલોજીની અસરો જણાવો. 10

2 ગ્રાહકના ખરીદાશયો સવિસ્તર સમજાવો. 20

અથવા

2 (અ) ગ્રાહક ખરીદ પ્રક્રિયા સમજાવો. 10

(બ) ગ્રાહક નિર્ણયીકરણના સ્તરની ચર્ચા કરો. 10

3 શીખવું એટલે શું ? શીખવાના ઘટકોની વિસ્તૃત ચર્ચા કરો. 15

અથવા

3 વ્યક્તિત્વ અને જીવનશૈલીની ગ્રાહક વર્તણૂક પર થતી અસર સમજાવો. 15

4 ગ્રાહક વર્તણૂકના વિવિધ મોડેલ્સ સવિસ્તર ચર્ચો. 15

અથવા

4 (અ) વેપાર ખરીદી વર્તણૂક પ્રક્રિયાના તબક્કાઓ. 8

(બ) અભિપ્રાય નેતૃત્વની લાક્ષણિકતાઓ. 7

PU-16080002040403]

1

[Contd...

ENGLISH VERSION

Instruction : Figures to the right side indicate marks.

1 Explain in detail the nature and importance of consumer behaviour. **20**

OR

1 (a) Discuss the role of consumer. **10**

(b) Impact of information and technology on consumer behaviour. **10**

2 Explain in detail the buying motives of consumer. **20**

OR

2 (a) Explain consumer buying process. **10**

(b) Discuss the levels of consumer decision making. **10**

3 What is learning ? Explain in detail the components of learning. **15**

OR

3 Explain the impact of personality and life styles on consumer behaviours. **15**

4 Explain the various models of consumer behaviour. **15**

OR

4 (a) Stages of business buying behaviour process. **8**

(b) Characteristics of opinion leadership. **7**
