



BBI-002-002206

Seat No. _____

M. Com. (Sem. II) Examination

July - 2021

Consumer Behaviour

Faculty Code : 002

Subject Code : 002206

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

[Total Marks : 70

સૂચના : દરેક પ્રશ્નની જમણી બાજુ ગુણ દર્શાવેલ છે.

- 1 ગ્રાહક ખરીદી પ્રક્રિયા ઉદાહરણ સાથે સમજાવો. 20
અથવા
- 1 ગ્રાહક વર્તણૂક એટલે શું ? ગ્રાહક વર્તણૂકનું મહત્ત્વ અને સ્વરૂપ જણાવો. 20
- 2 મૂલ્યો અને જીવનશૈલી એટલે શું ? મૂલ્યો અને જીવનશૈલીની ગ્રાહક વર્તણૂક પર અસરો સમજાવો. 20
અથવા
- 2 (અ) શીખવું એટલે શું ? શીખવાના ઘટકોની ચર્ચા કરો. 10
(બ) વ્યક્તિત્વની ગ્રાહક વર્તણૂક પર અસરો જણાવો. 10
- 3 અભિપ્રાય નેતૃત્વ એટલે શું ? અભિપ્રાય નેતાઓની લાક્ષણિકતાઓની વિસ્તૃત ચર્ચા કરો. 15
અથવા
- 3 (અ) ઔદ્યોગિક ખરીદી વર્તન પર નોંધ લખો. 8
(બ) વલણ પર નોંધ લખો. 7
- 4 ગ્રાહક નિર્ણયીકરણના મોડલો જણાવો. 15
અથવા
- 4 ઈન્ફોર્મેશન ટેકનોલોજીની ગ્રાહક વર્તણૂક પર થતી અસરો સમજાવો. 15

ENGLISH VERSION

Instructions : Figures to the right side indicate marks.

- 1 Explain consumer buying process with an example. **20**
- OR**
- 1 What is consumer behaviour? State importance and nature of consumer behaviour. **20**
- 2 What is values and life style? Explain impacts of values and life style on consumer behaviour. **20**
- OR**
- 2 (A) What is learning? Discuss the components of learning. **10**
(B) State the impacts of personality on consumer behaviour. **10**
- 3 What is opinion leadership? Discuss characteristics of opinion leaders in detail. **15**
- OR**
- 3 (A) Write a note on Industrial buying behaviour **8**
(B) Write a note on attitude. **7**
- 4 State the models of consumer decision making. **15**
- OR**
- 4 Explain the impacts of information technology on consumer behaviour. **15**
-