



BBD-16080002040403 Seat No. _____

M. Com. (CBCS) (Sem. IV) (W.E.F. 2016) Examination

July - 2021

Consumer Behaviour : Group-3 (Marketing)

(Old Course)

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

[Total Marks : 70

સૂચના : (1) કોઈ પણ ચાર પ્રશ્નોના જવાબ આપો.
(2) દરેક પ્રશ્નની જમણી બાજુ ગુણ દર્શાવેલ છે.

- | | | |
|---|---|------|
| 1 | ગ્રાહક વર્તણૂક એટલે શું ? ગ્રાહકોના વિવિધ પ્રકારો અને તેની ભૂમિકા સમજાવો. | 17.5 |
| 2 | ગ્રાહક વર્તણૂકનું મહત્ત્વ અને સ્વરૂપ સવિસ્તાર ચર્ચો. | 17.5 |
| 3 | નોંધ લખો :
(A) ખરીદ ભૂમિકા
(B) ખરીદ પ્રેરકો | 17.5 |
| 4 | ગ્રાહક ખરીદ પ્રક્રિયા સવિસ્તાર ચર્ચો. | 17.5 |
| 5 | સમજાવો :
(A) દષ્ટિકોણ
(B) શીખવું | 17.5 |
| 6 | વ્યક્તિત્વ અને જીવનશૈલી વિશ્લેષણ સમજાવો. | 17.5 |
| 7 | સંસ્કૃતિ અને પેટા સંસ્કૃતિની વ્યાખ્યા આપો તથા તેમના લક્ષણો અને ખરીદી વર્તન પર પ્રભાવને સવિસ્તાર નોંધ લખો. | 17.5 |
| 8 | ગ્રાહક વર્તણૂકના વિવિધ મોડેલ્સ પર સવિસ્તાર નોંધ લખો. | 17.5 |

ENGLISH VERSION

- Instructions :** (1) Give answers of any four questions.
(2) Figures to the right side indicate marks of question.

- | | | |
|----------|---|-------------|
| 1 | What is consumer behaviour ? Explain the various types of consumers and their role. | 17.5 |
| 2 | Discuss in detail the importance and nature of consumer behaviour. | 17.5 |
| 3 | Write a note on :
(A) Buying roles
(B) Buying motives | 17.5 |
| 4 | Discuss in detail the consumer buying process. | 17.5 |
| 5 | Explain :
(A) Perception
(B) Learning | 17.5 |
| 6 | Explain the personality and life style analysis. | 17.5 |
| 7 | Define culture and subculture and explain in detail their features and influence on buying behaviour. | 17.5 |
| 8 | Write a note on various model of consumer behaviour. | 17.5 |
-