



**BBD-19080002040403**

Seat No. \_\_\_\_\_

**M. Com. (CBCS) (Sem. IV) (W.E.F. 2019) Examination**

**July - 2021**

**Consumer Behaviour : Group-3 (Marketing)**

*(New 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 ? ગ્રાહક વર્તણૂકના મહત્ત્વ અને સ્વરૂપની ચર્ચા કરો. 17.5
- 2 વિવિધ પ્રકારના ગ્રાહકો અને તેની ભૂમિકા પર સવિસ્તાર ચર્ચા કરો. 17.5
- 3 ગ્રાહક ખરીદ પ્રક્રિયા પર સવિસ્તાર નોંધ લખો. 17.5
- 4 ખરીદ પ્રેરણા અને ખરીદ નિર્ણયના સ્તરની ચર્ચા કરો. 17.5
- 5 દૃષ્ટિકોણ અને વલણની ચર્ચા કરો. 17.5
- 6 વ્યક્તિત્વ અને જીવનશૈલી (લાઈફસ્ટાઈલ) વિશ્લેષણ સમજાવો. 17.5
- 7 ગ્રાહક વર્તણૂકના વિવિધ મોડેલ્સ સમજાવો. 17.5
- 8 ગ્રાહક વર્તણૂકમાં સામાજિક - સાંસ્કૃતિક નિર્ધારકો (નિર્ણાયકો) જણાવો. 17.5

### ENGLISH VERSION

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

- 1 What is Consumer Behaviour ? Discuss the importance and nature of consumer behaviour. 17.5
- 2 Discuss in detail the various types of consumers and their role. 17.5

- |   |  |      |
|---|--|------|
| 3 | Write a detailed note on consumer buying process.                  | 17.5 |
| 4 | Discuss the buying motives and levels of consumer decision making. | 17.5 |
| 5 | Discuss the perception and attitude.                               | 17.5 |
| 6 | Explain the personality and life style.                            | 17.5 |
| 7 | Explain the various models of consumer behaviour.                  | 17.5 |
| 8 | State the socio-cultural determinants in consumer behaviour.       | 17.5 |
-