



DP-16080002040403 Seat No. _____

M. Com. (Sem. IV) (WEF-2016) Examination

March - 2022

Consumer Behaviour

(Group-3 Marketing)

Time : 2.30 Hours]

[Total Marks : 70

- સૂચના : (1) દરેક પ્રશ્નની જમણી બાજુ ગુણ દર્શાવેલ છે.
(2) દરેક પ્રશ્ન ફરજિયાત છે.

- 1 (A) ગ્રાહક વર્તણૂકનો અર્થ સમજાવી તેના મહત્વની ચર્ચા કરો. 10
(B) ગ્રાહકના પ્રકારો જણાવી તેની ભૂમિકાની ચર્ચા કરો. 10

અથવા

- 1 ગ્રાહક સંશોધનનો ખ્યાલ સમજાવી તેની વિધિ (Process) અને બજાર સંશોધનમાં પડતી મુશ્કેલીઓ (Complexities)ની વિસ્તારથી ચર્ચા કરો. 20

- 2 ખરીદીનો હેતુ (Motives) જણાવી ખરીદીની પ્રક્રિયા સવિસ્તાર સમજાવો. 20

અથવા

- 2 ગ્રાહકોએ નિર્ણય લેવાના સ્તરો વર્ણવો. 20

- 3 વ્યક્તિત્વ અને જીવનશૈલી વિશ્લેષણ સમજાવો. 15

અથવા

- 3 'શીખવું'નો અર્થ સમજાવી શીખવાની જુદી જુદી થીયરીઝની ચર્ચા ઉદાહરણ સાથે સમજાવો. 15

- 4 ગ્રાહકોની ખરીદીની વર્તણૂકમાં સામાજિક સાંસ્કૃતિક પરિબળો કઈ રીતે અસર કરે છે તેની વિસ્તારથી ચર્ચા કરો. 15

અથવા

- 4 ગ્રાહકની વર્તણૂકના કોઈ એક મોડેલની ચર્ચા કરો. 15

ENGLISH VERSION

Instructions : (1) Figures to the right side indicate marks.
(2) Every question is compulsory.

- 1 (A) Explain the meaning of Consumer Behavior and its importance. **10**
(B) Discuss the types of consumer and their role. **10**

OR

- 1 Explain the concept of consumer research and discuss its process and complexities in detail. **20**
2 State the motives of buying and discuss process of buying in detail. **20**

OR

- 2 Describe the levels of consumer decision making. **20**
3 Explain the personality and life style analysis. **15**

OR

- 3 Explain the meaning of 'Learning' and discuss the theories of Learning with Examples. **15**
4 Discuss in detail that how social - Cultural factors influences on consumer buying behavior. **15**

OR

- 4 Discuss any one model of consumer behavior. **15**
-