



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

**HC-19080002040403**

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

**April – 2023**

**Consumer Behaviour**

**(Group-3 Marketing)**

**(New Course)**

Time :  $2\frac{1}{2}$  Hours / Total Marks : 70

સૂચના : દરેક પ્રશ્નની જમણી બાજુ ગુણ દર્શાવેલ છે.

1 ગ્રાહક વર્તણૂક એટલે શું ? ગ્રાહક વર્તણૂકનાં મહત્વ અને સ્વરૂપની ચર્ચા કરો. 20

અથવા

1 ગ્રાહક સંશોધન (Consumer Research) કરવા માટેની પદ્ધતિ, મુશ્કેલીઓ (complexities) અને મુદ્દાઓ (issues) વર્ણવો. 20

2 (A) ગ્રાહકે નિર્ણય લેવાનાં સ્તરો પર ચર્ચા કરો. 10

(B) ખરીદીમાં ગ્રાહકની ભૂમિકા પર નોંધ લખો. 10

અથવા

2 ગ્રાહક ખરીદી પ્રક્રિયા યોગ્ય ઉદાહરણ સાથે સમજાવો. 20

3 વલણ (Attitude) વ્યાખ્યાયિત કરો, તથા વલણ બદલાવ (attitude change) યોગ્ય ઉદાહરણો આપી વર્ણવો. 15

અથવા

3 શીખવું (learning) એટલે શું ? શીખવાની વિવિધ થીયરીઓ (various learning theories) ઉદાહરણો આપી સમજાવો. 15

4 (A) ગ્રાહક ખરીદી વર્તન પર કુટુંબની અસરો જણાવો. 8

(B) ગ્રાહક વર્તણૂકમાં સંસ્કૃતિની ભૂમિકા સમજાવો. 7

અથવા

4 ગ્રાહક વર્તણૂકનાં વિવિધ મોડલોની ચર્ચા કરો. 15

## ENGLISH VERSION

**Instruction :** Figures to the right side indicate marks of question.

1 What is consumer behaviour ? Discuss the importance and nature of consumer behaviour. **20**

**OR**

1 Describe process, complexities and issues of conducting Consumer research. **20**

2 (A) Discuss on levels of consumer decision making. **10**

(B) Write a note on role of consumer in buying. **10**

**OR**

2 Explain consumer buying process with suitable examples. **20**

3 Define : Attitude, Also explain attitude change with suitable examples. **15**

**OR**

3 What is learning ? Describe various learning theories with examples. **15**

4 (A) State the influence of family on consumer buying behaviour. **8**

(B) Explain\ the role of culture in consumer behaviour. **7**

**OR**

4 Discuss the different models of consumer behaviour. **15**