

10 MAY 2019

M. Com - Part - I (EXT)

Marks: 100

Consumer Behaviour

Three Hours.

Code:- 8572

Note : All questions carry equal Marks.

Q. 1 Write a detailed note on consumer buying process.

OR

Define Consumer Behavior. How It is an inevitable in formulating Marketing Strategy.

Q. 2 . Discuss motivation as internal factors for influencing factors of consumer behavior.

OR

Discuss reference Groups and social class as external factors affecting Consumer behavior.

Q. 3 How consumer Precaution is useful in determining consumer behavior? Discuss.

OR

Discuss life style and personality as factors affecting Consumer Behaviour

Q. 4 Need Recognition is base of Consumer Behavior process. Discuss.

OR

Discuss evaluation of alternatives as vital steps in Consumer Behavior Process.

Q. 5 Short Note (any one)

A, Diffusion of innovation

B. Profile of a consumer innovator

10 MAY 2019

M. Com -1 (External)

Marks 100

ગ્રાહક વર્તણુક

કોડ :- 8572

Three Hours

નોંધ : બધાજ પ્રશ્નો સરખા ગુણ ધરાવે છે

Q. 1 ગ્રાહક ની ખરીદી વર્તણુક પ્રક્રિયા પર નોંધ લખો

OR

ગ્રાહક વર્તણુક નો અર્થ આપી તે કઈ રીતે માર્કટિંગ વ્યૂહરચના ઘડવા માટે અનિવાર્ય છે , ચચો

Q. 2. અલિપ્રેરણા કઈ રીતે એક અસરકારક આંતરિક પરિબળ તરીકે ગ્રાહક ની વર્તણુક ને
અસર કરે છે? વિસ્તૃત માં જણાવો

OR

સંધર્ભ જીથો અને સંસ્કૃતિ કઈ રીતે ગ્રાહક ની ખરીદી ની પ્રક્રિયા ને બાબુ પરિબળ તરીકે
અસર કરે છે ? ચચોQ. 3 ગ્રાહક ની સાવચેતી / સભાનંતા (consumer Precaution) કઈ રીતે ગ્રાહક ની ખરીદી ની
વર્તણુક પાર અસર કરે છે?

OR

ગ્રાહક ની વર્તણુક ને જીવન શૈલી અને વ્યક્તિત્વ કઈ રીતે ખરીદી પર અસર કરે છે ? ચચો

Q. 4 જરૂરિયાત જાણવી ને ગ્રાહક ના ખરીદી ની પ્રક્રિયા એક મહત્વ ના તબક્કા તરીકે ચચો

OR

વિકલ્પો ની સમીક્ષા ને ગ્રાહક ની ખરીદી ની પ્રક્રિયા ના એક નિર્ણય તબક્કા તરીકે ચચો

Q. 5 Short Note (any one)

A નવ પરિવર્તન નો વિસફોટ

B. ગ્રાહક નવપરિવર્તક ની માહિતી