

M.Com. (NEP Pattern) Semester-IV
CMPG04CBC008 - Consumer Behaviour

P. Pages : 2

Time : Three Hours



GUG/S/25/16300

Max. Marks : 80

- Notes : 1. All questions are compulsory.
2. All questions carry equal marks.

1. Discuss the nature, scope and characteristics of consumer behaviour. **16**

OR

Explain the concept of market segmentation and its importance. **16**

2. Describe Freudian theory of Personality. How does this theory impact consumer behaviour? **16**

OR

a) Discuss the importance of personality in consumer behaviour. **8**

b) Explain the characteristics of motivation and the arousal of motives in the context of consumer behaviour. **8**

3. Explain the concept of consumer perception and how it influences consumer behaviour. **16**

OR

a) Describe customer attitude and its components. **8**

b) Discuss the role of communication in shaping consumer attitudes and behaviour. **8**

4. Discuss the influence of family on consumer behaviour. How does family act as a socializing agent in shaping consumer preferences? **16**

OR

a) Explain the impact of culture on consumer behaviour. **8**

b) Discuss the determinants of social class and the characteristics of different social classes in the context of consumer behaviour. **8**

5. Write short note: (4 marks each) **4x4 =16**

- 1) Market Segmentation
- 2) Maslow's Hierarchy of Needs
- 3) Behavioural Learning Theories
- 4) Opinion Leadership Process

M.Com. (NEP Pattern) Semester-IV
CMPG04CBC008 - Consumer Behaviour

Time : Three Hours

Max. Marks : 80

- सुचना :- 1. सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत.
2. सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.

1. ग्राहक वर्तनाचे स्वरूप, व्याप्ती आणि वैशिष्ट्ये यावर चर्चा करा. 16
किंवा
बाजार विभाजनाची संकल्पना आणि त्याचे महत्त्व स्पष्ट करा. 16
2. फ्रॉइडच्या व्यक्तिमत्त्व सिद्धांताचे वर्णन करा. हा सिद्धांत ग्राहक वर्तनावर कसा परिणाम करतो? 16
किंवा
अ) ग्राहक वर्तनात व्यक्तिमत्त्वाचे महत्त्व स्पष्ट करा. 8
ब) ग्राहक वर्तनाच्या संदर्भात प्रेरणांची वैशिष्ट्ये आणि प्रेरणांचे उद्दीपन स्पष्ट करा. 8
3. ग्राहक प्रत्ययाची संकल्पना स्पष्ट करा आणि ते ग्राहक वर्तनावर कसे प्रभाव टाकते ते सांगा. 16
किंवा
अ) ग्राहकांच्या दृष्टिकोणाचे वर्णन करा आणि त्याचे घटक स्पष्ट करा. 8
ब) ग्राहकांचे दृष्टिकोण आणि वर्तन आकारण्यात संप्रेषणाची भूमिका स्पष्ट करा. 8
4. ग्राहक वर्तनावर कुटूंबाचा प्रभाव स्पष्ट करा. ग्राहक प्राधान्ये आकारण्यात कुटूंब सामाजिकीकरण एजंट म्हणून कसे कार्य करते? 16
किंवा
अ) ग्राहक वर्तनावर संस्कृतीचा प्रभाव स्पष्ट करा. 8
ब) सामाजिक वर्गाचे निर्धारक आणि ग्राहक वर्तनाच्या संदर्भात विविध सामाजिक वर्गांची वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा. 8
5. लघु टिपा लिहा. (प्रत्येक 4 गुण) 4x4
=16
1) बाजार विभाजन
2) मॅस्लोच्या गरजा पदानुक्रम
3) वर्तनात्मक शिक्षण सिद्धांत
4) मतप्रणाली प्रक्रिया
