

Or (अथवा)

Explain the motivating measures of a retail consumer. **12**

खुदरा उपभोक्ता के प्रेरणात्मक उपायों की व्याख्या कीजिए ।

12. What do you mean by self-concept ? Has self-concept any impact on consumers' buying behaviour ? Explain.

स्व-अवधारणा से आप क्या समझते हैं ? क्या स्व-अवधारणा उपभोक्ताओं के खरीद व्यवहार पर कोई प्रभाव डालता है ? वर्णन कीजिए ।

Or (अथवा)

Why is it important to study cultural, sub-cultural and social class factors in shaping the consumer behaviour ? **13**

उपभोक्ता व्यवहार बनाने में सांस्कृतिक, उपसांस्कृतिक तथा सामाजिक वर्ग के कारक अध्ययन के लिए क्यों महत्वपूर्ण हैं ?

Roll No.

Exam Code : J-19

Subject Code—0541

M. Com. (Second Year) EXAMINATION

(Batch 2009-2017)

CONSUMER BEHAVIOUR

MC-205-M

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 70

Section A

खण्ड 'अ'

Note : Attempt any *Seven* questions.

किन्हीं सात प्रश्नों के उत्तर दीजिए ।

1. What are major components of consumer behaviour ?

उपभोक्ता व्यवहार के प्रमुख घटक क्या हैं ?

2. Write the meaning of consumer involvement.

उपभोक्ता भागीदारी का अर्थ लिखिए ।

3. Discuss the impact of motivation on consumer buying behaviour ?
उपभोक्ता खरीद व्यवहार पर प्रेरणा के प्रभाव का वर्णन कीजिए ।
4. How will you measure the consumer attitude ?
उपभोक्ता अभिरुचि का मापन आप कैसे करेंगे ?
5. Discuss the various types of needs.
आवश्यकताओं के विभिन्न प्रकारों का वर्णन कीजिए ।
6. Discuss the role of life-style in consumer behaviour.
उपभोक्ता व्यवहार में जीवन-शैली की भूमिका का वर्णन कीजिए ।
7. Differentiate between culture and subculture with suitable examples.
उचित उदाहरणों की सहायता से संस्कृति और उप-संस्कृति में अंतर स्पष्ट कीजिए ।
8. What is meant by reference group ?
संदर्भ समूह से आपका क्या अभिप्राय है ?

9. Define the role of gatekeeper.

गेटकीपर की भूमिका को परिभाषित कीजिए ।

10. Briefly explain consumer behaviour audit.

उपभोक्ता व्यवहार लेखा की संक्षिप्त व्याख्या कीजिए ।

Section B

खण्ड 'ब'

Note : Attempt all questions.

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए ।

11. Why would a marketer consider demarketing about his or her product ? When is this strategy feasible ? Can you suggest some examples of it ?
“एक विपणनकर्ता अपने उत्पाद के बारे में डिमार्केटिंग पर क्यों विचार-विमर्श करता है ।” यह रणनीति कब सुविधाजनक होती है ? क्या आप इसके कुछ उदाहरण दे सकते हैं ?

13. Define the term reference groups. In which type of product categories do you find the effect of reference groups ? Explain.

संदर्भ समूह की परिभाषा दीजिए । किस प्रकार के उत्पाद श्रेणी में आप संदर्भ समूह का प्रभाव पाते हैं ? वर्णन कीजिए ।

Or (अथवा)

Who are the opinion leaders ? How can they be identified ? Explain the importance of opinion leadership for the behaviour analysts.

11

ओपीनियन लीडर कौन हैं ? उन्हें कैसे पहचाना जा सकता है ? व्यवहार विश्लेषकों के लिए ओपीनियन नेतृत्व के महत्त्व की व्याख्या कीजिए ।

13. Define the term reference groups. In which type of product categories do you find the effect of reference groups ? Explain.

संदर्भ समूह की परिभाषा दीजिए । किस प्रकार के उत्पाद श्रेणी में आप संदर्भ समूह का प्रभाव पाते हैं ? वर्णन कीजिए ।

Or (अथवा)

Who are the opinion leaders ? How can they be identified ? Explain the importance of opinion leadership for the behaviour analysts.

11

ओपीनियन लीडर कौन हैं ? उन्हें कैसे पहचाना जा सकता है ? व्यवहार विश्लेषकों के लिए ओपीनियन नेतृत्व के महत्त्व की व्याख्या कीजिए ।