

12. How are personality, attitude and consumer buying behaviour interrelated ? Explain.

व्यक्तित्व, दृष्टिकोण तथा उपभोक्ता खरीद व्यवहार कैसे एक-दूसरे से संबंधित हैं ? वर्णन कीजिए ।

Or (अथवा)

What is the influence of psychographics and lifestyle on consumer buying behaviour. 12

उपभोक्ता खरीद व्यवहार पर मनोग्राफिक जीवन शैली का क्या प्रभाव है ?

13. How does diffusion of innovation affect consumer buying behaviour ? Explain in the context of electronic gadgets.

नवाचार की गड़बड़ी उपभोक्ता खरीद व्यवहार को कैसे प्रभावित करती है ? इलेक्ट्रॉनिक गजट के संदर्भ में व्याख्या कीजिए ।

Roll No.

Exam Code : J-19

Subject Code—0559

M. Com. (Part II) (Second Year)

EXAMINATION

(Batch 2009 to 2017 Main & Re-appear)

CONSUMER BEHAVIOUR

MC-205-M

Time : 3 Hours

Maximum Marks : 70

Section A

खण्ड 'अ'

Note : Attempt any Seven questions. 7×5=35

किन्हीं सात प्रश्नों के उत्तर दीजिए ।

1. What is meant by Consumer Behaviour ?

उपभोक्ता व्यवहार का क्या अर्थ है ?

2. What do you understand by consumer motivation ?

उपभोक्ता प्रेरणा से आप क्या समझते हैं ?

3. Differentiate between attitude and perception.

दृष्टिकोण और धारणा में अन्तर कीजिए ।

4. What is Impulse Buying ?

अनियोजित खरीदारी क्या है ?

5. Describe the meaning of self concept.

आत्म-दृष्टिकोण के अर्थ का वर्णन कीजिए ।

6. Explain cognitive dissonance in brief.

संज्ञानात्मक मतभेद का संक्षेप में वर्णन कीजिए ।

7. Distinguish between culture and subculture.

संस्कृति तथा उपसंस्कृति में भेद कीजिए ।

8. What is meant by reference group ?

संदर्भ समूह से आपका क्या अभिप्राय है ?

9. What are the phases of family life-cycle ?

परिवार जीवन-चक्र के सोपान क्या हैं ?

10. Briefly explain opinion leadership.

राय के नेतृत्व की संक्षेप में व्याख्या कीजिए ।

Section B

खण्ड 'ब'

Note : Attempt all questions.

सभी प्रश्नों के उत्तर दीजिए ।

11. What are the importance factors that shape behaviour of the consumers ? How the understanding of these factors help of the marketers to adopt appropriate strategy ?

उपभोक्ताओं के व्यवहार को आकार देने वाले महत्वपूर्ण कारक क्या हैं ? इन कारकों की समझ कैसे विपणक को उचित रणनीति अपनाने में मदद करती है ?

Or (अथवा)

How does the consumer involvement affect the consumer buying decisions for different products Explain with the help of examples. 12

विभिन्न उत्पादों के लिए उपभोक्ता खरीदारी निर्णयों से उपभोक्ता की भागीदारी कैसे प्रभावित होती है ? उदाहरणों की सहायता से वर्णन कीजिए ।

Or (अथवा)

What are the differences between individual buying (B2C) behaviour and industrial buying (B2B) behaviour ? **11**

व्यक्ति खरीद (B2C) व्यवहार तथा औद्योगिक खरीद (B2B) व्यवहार में क्या अन्तर है ?

Or (अथवा)

What are the differences between individual buying (B2C) behaviour and industrial buying (B2B) behaviour ? **11**

व्यक्ति खरीद (B2C) व्यवहार तथा औद्योगिक खरीद (B2B) व्यवहार में क्या अन्तर है ?