

Roll No.

(681)

4575

Printed Pages—3]

OE6

Master Course (Open Elective Course) (CBCS)
(Third Semester) Examination, Dec. 2018/Jan. 2019
INTRODUCTION TO CONSUMER BEHAVIOUR

अवधि/Duration : 3 घंटे/Hours]

[पूर्णांक/Max. Marks : 40

[न्यूनतम उत्तीर्णांक/Min. Pass Marks : 16

निर्देश :

1. प्रश्न-पत्र पाँच इकाइयों में विभाजित है। प्रत्येक इकाई में आन्तरिक विकल्प दिया गया है।
2. प्रत्येक इकाई से एक प्रश्न का उत्तर दीजिए। इस प्रकार कुल पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए।
3. सभी प्रश्नों के लिए समान अंक नियत हैं।
4. जहाँ आवश्यकता हो वहाँ उपयुक्त डाटा माना जा सकता है।
5. अनुवाद में विसंगति होने पर अंग्रेजी स्वरूप को सही माना जाए।
6. प्रश्न-पत्र में परीक्षार्थी निर्धारित स्थान पर अपना रोल नम्बर अंकित करें।

Instructions :

1. The Question Paper is divided in *five* Units. Each unit carries an internal choice.
2. Attempt *one* question from each Unit. Thus attempt *five* questions in all.
3. *All* questions carry equal marks.
4. Assume suitable data wherever necessary.
5. English version should be deemed to be correct in case of any anomaly in translation.
6. Candidate should write his/her Roll Number at the prescribed space on the question paper.

P.T.O.

(इकाई I/Unit I)

1. उपभोक्ता व्यवहार का अर्थ एवं क्षेत्र समझाइये।

Explain the meaning and scope of Consumer Behaviour.

(अथवा/Or)

उपभोक्ताओं के प्रकार समझाइये। विपणन में उपभोक्ताओं की भूमिका स्पष्ट कीजिए।

Explain the types of consumers. Explain the role of consumers in marketing.

(इकाई II/Unit II)

2. उपभोक्ता के व्यक्तित्व तथा अभिवृत्ति क्रय व्यवहार को कैसे प्रभावित करते हैं ? उचित उदाहरण द्वारा व्याख्या कीजिए।

How do personality and attitude of the consumer affect the buying behaviour ?

Explain with suitable examples.

(अथवा/Or)

उपभोक्ता अनुभूति पर उदाहरण सहित विस्तृत टिप्पणी लिखिए।

Write a detailed note on consumer perception with example.

(इकाई III/Unit III)

3. उपभोक्ता निर्णयन को प्रभावित करने वाले तत्वों को समझाइये।

Explain the affecting factors to consumer decision-making.

(अथवा/Or)

संदर्भ समूह क्या है ? उपभोक्ता व्यवहार में यह क्यों महत्वपूर्ण है ? समझाइये।

What is Reference Group ? Why is it important in Consumer Behaviour ?

Explain.

(इकाई IV/Unit IV)

4. निम्न पर संक्षिप्त टिप्पणी लिखिए :

(अ) परिवार के कार्य

(ब) पारिवारिक निर्णयन।

Write short notes on the following :

(a) Functions of family

(b) Family decision-making.

(अथवा/Or)

परिवार की जीवन-शैली का क्रय-व्यवहार पर प्रभाव समझाइये।

Explain the influence of lifestyle of family on buying behaviour.

(इकाई V/Unit V)

5. नवाचार के प्रसार को समझाइये।

Explain the diffusion of Innovation.

(अथवा/Or)

उपभोक्ता शोध के महत्व की व्याख्या कीजिए।

Describe the importance of Consumer Research.