

20080604040001
EXAMINATION FEBRUARY-MARCH 2024
MASTER OF COMMERCE (FOURTH SEMESTER)
MARKETING – X LEVEL 4

[Time: As Per Schedule]

[Max. Marks:50]

Instructions:

1. Fill up strictly the following details on your answer book
 - a. Name of the Examination : **MASTER OF COMMERCE (FOURTH SEMESTER)**
 - b. Name of the Subject : **MARKETING – X LEVEL 4**
 - c. Subject Code No : **20080604040001**
2. Sketch neat and labelled diagram wherever necessary.
3. Figures to the right indicate full marks of the question.
4. All questions are compulsory.

Seat No:

--	--	--	--	--	--

Student's Signature

Q.1 ટૂંકમાં જવાબ આપો.
Answer in brief.

10

1. ઉપભોક્તા વર્તનનો અર્થ સમજાવો.
Explain the meaning of consumer behaviour.
2. હેતુ અને પ્રેરણા વચ્ચેનો તફાવત જણાવો.
State the difference between motive and motivation.
3. ઈ-કોમર્સ શબ્દ વ્યાખ્યાયિત કરો.
Define the term E-commerce.
4. સંદર્ભ જૂથોના પ્રકારોની સૂચિ બનાવો.
List out types of reference groups.
5. વલણ વ્યાખ્યાયિત કરો.
Define attitude.

Q.2 વલણ મજબૂતીકરણ માટેની વ્યૂહરચના વિગતોમાં સમજાવો. **14**
Explain the strategy for attitude reinforcement in details.

અથવા
OR

VRPPM ના જરૂરિયાતોનો સિદ્ધાંત સમજાવો. **14**
Explain VRPPM's theory of needs.

Q.3 સંદર્ભ જૂથ અપીલની માર્કેટિંગ એપ્લિકેશનો સમજાવો. **14**
Explain marketing applications of reference group appeal.

અથવા
OR

પરિવર્તનની વિભાવના અને પરિવર્તન માટેની વ્યૂહરચના સમજાવો. **14**
Explain the concept of change and strategies for change.

Q.4 કોઈપણ (બે પર)ટૂંકી નોંધ લખો. **12**
Write short note on (any two.)

1. ભારતમાં ઇન્ટરનેટનો ઇતિહાસ.
The history of internet in India.
2. નિર્ણય લેવાનો ખ્યાલ.
Decision making concept.
3. સંદર્ભ જૂથોની લાક્ષણિકતાઓ..
Characteristics of reference groups.
4. ઉપભોક્તા વલણની પ્રકૃતિ.
Nature of Consumer attitude.
