

RAN-2108002602040003
M.Com. (Part-II) (External) Examination April - 2026
Consumer Behaviour-IV (Set-I)
[Total Marks: 100

સૂચના : / Instructions (1) ઉપરોક્ત દર્શાવેલ વિગતો ઉત્તરવલી પર અવશ્ય લખવી. Fill up strictly the above details on your answer book.	Seat No.: Student's Signature
--	--

- પ્ર-1. ટુંકમાં જવાબ આપો. 20**
- 1) ગ્રાહક વર્તણૂક વ્યાખ્યાયિત કરો.
 - 2) સામાજિક સ્તરીકરણ શું છે?
 - 3) ગ્રાહક નિર્ણય લેવાની વિભાવના સમજાવો.
 - 4) ગ્રાહક સ્મૃતિનો અર્થ શું છે?
 - 5) કથિત જોખમનો અર્થ શું છે?
 - 6) દ્રષ્ટિ શબ્દ વ્યાખ્યાયિત કરો.
 - 7) પ્રેરક સંશોધન શું છે?
 - 8) સંદર્ભ જૂથોના પ્રકારો સમજાવો.
 - 9) વલણ પરિવર્તન શું છે?
 - 10) વ્યક્તિત્વ શબ્દ વ્યાખ્યાયિત કરો.
- પ્ર-2. માર્કેટિંગ ક્ષેત્રમાં ગ્રાહક વર્તણૂકની સુસંગતતા સમજાવો. ગ્રાહક નિર્ણય લેવાના કોઈપણ બે મોડેલની ચર્ચા કરો. 16**
- અથવા**
- પ્ર-2. ગ્રાહક ધારણા પ્રક્રિયા સાથે ગ્રાહક ધારણાને અસર કરતા વિવિધ પરિબલોની ચર્ચા કરો. 16**
- પ્ર-3. ગ્રાહક શિક્ષણના વિવિધ ઘટકો અને પ્રક્રિયાની વિગતવાર ચર્ચા કરો. 16**
- અથવા**
- પ્ર-3. ગ્રાહક શિક્ષણના શાસ્ત્રીય કન્ડીશનીંગ સિદ્ધાંતને યોગ્ય ઉદાહરણો સાથે વિગતવાર સમજાવો. 16**
- પ્ર-4. ગ્રાહક વલણ શું છે? વલણની રચનામાં સામેલ પરિબલોની ચર્ચા કરો. 16**
- અથવા**
- પ્ર-4. વિવિધ પ્રકારના ઘરગથ્થુ અને ઘરગથ્થુ જીવન ચક્ર સમજાવો. 16**
- પ્ર-5. પ્રેરણાના લક્ષણોની ચર્ચા કરો. એમસીસીએલલેન્ડના (MCCLELLAND'S) પ્રેરણાના સિદ્ધાંતની પણ ચર્ચા કરો. 16**

અથવા

- પ્ર-5.** ઇન્ટરનેટ અને ઇ-કોમર્સનો ઇતિહાસ સમજાવો. નેટ કનેક્શનના સંદર્ભમાં ભારતમાં નવીનતમ વિકાસ શું છે તેની પણ વિગતવાર ચર્ચા કરો. 16
- પ્ર-6.** ટૂંકી નોંધ લખો. (કોઈ પણ બે) 16
- 1) સંદર્ભ જૂથોના પ્રકાર.
 - 2) ગ્રાહક શિક્ષણનો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટલ કન્ડીશનીંગ સિદ્ધાંત.
 - 3) ભારતીય ગ્રાહકોમાં બદલાતી જીવનશૈલીના વલણો.
 - 4) સામાજિક વર્ગની લાક્ષણિકતાઓ.

ENGLISH VERSION

- Q-1.** **Answer in brief :** 20
- 1) Define Consumer Behavior.
 - 2) What is social stratification?
 - 3) Explain consumer decision making concept.
 - 4) What do you mean by consumer memory?
 - 5) What do you mean by perceived risk?
 - 6) Define the term perception.
 - 7) What is motivational research.
 - 8) Explain types of reference groups.
 - 9) What is Attitude change?
 - 10) Define the term personality.
- Q-2.** Explain the relevance of consumer behavior in marketing field. Discuss any two models of consumer decision making. 16
- OR**
- Q-2.** Discuss various factors affecting consumer perception along with consumer perception process. [16] 16
- Q-3.** Discuss in detail various elements and process of consumer learning. 16
- OR**
- Q-3.** Explain in detail Classical Conditioning Theory of consumer learning with suitable examples. 16
- Q-4.** What is consumer attitude? Discuss factors involved in formation of attitude. 16
- OR**
- Q-4.** Explain various types of households & the household life cycle. 16
- Q-5.** Discuss characteristics of motivation. Also discuss MCCLELLAND'S theory of motivation. 16
- OR**
- Q-5.** Explain the history of internet & E-commerce. Also discuss in detail what are the latest developments in India with respect to net connections. 16
- Q-6.** **Write short notes. (Any Two)** 16
- 1) Types of reference groups
 - 2) Instrumental conditioning theory of consumer learning
 - 3) Changing life style trends in Indian consumers
 - 4) Social class Characteristics