

RAN-20080604040001
M.Com. (Sem. IV) Examination March - 2026
Consumer Behaviour - 10 (Paper - X)
સૂચના : / Instructions

- (1) ઉપરોક્ત દર્શાવેલ વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી.
 Fill up strictly the above details on your answer book.

Seat No.:

Student's Signature

- પ્ર. 1. ટૂંકમાં લખો :** (10)
1. વલણમાં પરિવર્તનનો અર્થ શું છે?
 2. જરૂરિયાતો અને ધ્યેયો નક્કી કરો.
 3. ઈ-કોમર્સ શું છે?
 4. ગ્રાહક અનુરૂપતા શું છે?
 5. ઘરગથ્થુ નિર્ણય લેવાનું મોડેલ શું છે?
- પ્ર. 2. વલણના સિદ્ધાંતો અને નમૂનાઓ અને ગ્રાહક વર્તણૂક સાથે તેમની સુસંગતતા સમજાવો.** (14)
- અથવા**
- પ્ર. 2. પ્રેરણાની ગતિશીલ લાક્ષણિકતાઓની ચર્ચા કરો અને જરૂરિયાતો, ધ્યેયો અને પ્રેરણા વચ્ચેના સંબંધને સમજાવો.**
- પ્ર. 3. ગ્રાહક વર્તણૂકનો આકાર આપવામાં સંદર્ભ જૂથોની ભૂમિકા સમજાવો. સંદર્ભ જૂથ અપીલના ફાયદાઓની ચર્ચા કરો.** (14)
- અથવા**
- પ્ર. 3. ઘરગથ્થુ નિર્ણયો લેવાની વિભાવના સમજાવો. ઘરોના પ્રકારો અને ખરીદીની વર્તણૂક પર તેમના પ્રભાવની ચર્ચા કરો.**
- પ્ર. 4. ટૂંકી નોંધ લખો : (બે)** (12)
1. વલણ-વર્તન સંબંધનું સરળ મોડલ
 2. પ્રેરક સંશોધન
 3. સંદર્ભ જૂથ પ્રભાવ સાથે સંબંધિત પરિબળો
 4. ગ્રાહક માહિતી પ્રક્રિયા

ENGLISH VERSION

- Q. 1. Write in brief :** (10)
1. What is meant by attitude change?
 2. Define needs and goals.
 3. What is e-commerce?
 4. What is consumer conformity?
 5. What is a household decision-making model?

Q. 2. Explain the theories and models of attitude and their relevance to consumer behaviour. (14)

OR

Q. 2. Discuss the dynamic characteristics of motivation and explain the relationship between needs, goals and motivation.

Q. 3. Explain the role of reference groups in shaping consumer behaviour. Discuss the benefits of reference group appeal. (14)

OR

Q. 3. Explain the concept of household decision making. Discuss the types of households and their influence on buying behaviour.

Q. 4. Write Short Note:(Any Two) (12)

1. Simple model of attitude-behaviour relationship
 2. Motivational research
 3. Factors relevant to reference group influence
 4. Consumer information processing.
-