2108002602040003
EXAMINATION MARCH 2025
MASTER OF COMMERCE (EXTERNAL) PART- II
CONSUMER BEHAVIOR - IV

[**Time: As Per Schedule]** **[Max. Marks: 100]**

Instructions:
1. Fill up strictly the following details on your answer book
   a. Name of the Examination : **MASTER OF COMMERCE (EXTERNAL) PART- II**
   b. Name of the Subject : **CONSUMER BEHAVIOR - IV**
   c. Subject Code No : **2108002602040003**
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

English Version **[Max. Marks: 100]**

Q.1 Answer in brief: **20**

1. What do you mean by perception?
2. What do you mean by consumer behaviour?
3. What do you mean by perceived risk?
4. What do you mean by consumer memory?
5. What do you mean by habit?
6. What do you mean by attitude measurement?
7. What do you mean by attitude change?
8. What do you mean by motivational research?
9. What do you mean by reference group?"
10. Define decision making concept?

Q.2 Explain the relevance of consumer behaviour in marketing field? Discuss the perceptual process? **16**

OR

What do you mean by needs and goals? Explain the Maslow's need theory? **16**

Q.3 Explain the types and elements of learning process? **16**

OR

Explain the nature of consumer attitude? Explain the factors involved in attitude formation? **16**

Q.4 Explain the characteristics of motivation and differentiate between motives and motivation? **16**

OR

Explain various types of households and The household life cycle? **16**

Q.5 Explain the history of internet and E-Commerce? Explain the Relationship between attitude and behaviour? **16**

OR

Explain the Internal factors influencing consumer perception? What are the new trends in consumer behaviour? Explain? **16**

Q.6 **Write short Notes: (Any Two)** **16**

1. Observational learning or modelling
2. Classical conditions
3. Types of reference groups
4. Consumer information processing.

****

Gujarati Version

Q.1 **ટૂંકમાં જવાબ આપો:** **20**

1. ધારણા દ્વારા તમારો અર્થ શું છે?
2. ઉપભોક્તા વર્તણૂક દ્વારા તમારો અર્થ શું છે?
3. કથિત જોખમનો અર્થ શું છે?

4. ઉપભોક્તા મેમરી દ્વારા તમારો અર્થ શું છે?
5. આદતથી તમારો અર્થ શું છે?
6. વલણ માપન દ્વારા તમારો અર્થ શું છે?
7. વલણ પરિવર્તનનો તમારો અર્થ શું છે?
8. પ્રેરક સંશોધનનો અર્થ શું છે?
9. સંદર્ભ જૂથ દ્વારા તમારો અર્થ શું છે?
10. નિર્ણય લેવાની વિભાવના વ્યાખ્યાયિત કરો?

Q.2 માર્કેટિંગ ક્ષેત્રમાં ઉપભોક્તા વર્તનની સુસંગતતા સમજાવો? સમજશક્તિની પ્રક્રિયાની ચર્ચા કરો? **16**

અથવા

જરૂરિયાતો અને લક્ષ્યો દ્વારા તમારો અર્થ શું છે? માસ્લોની જરૂરિયાત સિધ્ધાંત સમજાવો? **16**

Q.3 શીખવાની પ્રક્રિયાના પ્રકારો અને તત્વો સમજાવો? **16**

અથવા

ઉપભોક્તા વલણની પ્રકૃતિ સમજાવો? વલણ નિર્માણમાં સામેલ પરિબળો સમજાવો? **16**

Q.4 પ્રેરણાના લક્ષણો સમજાવો અને હેતુઓ અને પ્રેરણા વચ્ચે તફાવત કરો? **16**

અથવા

વિવિધ પ્રકારના ઘરો અને ઘરગથ્થુ જીવન ચક્ર સમજાવો? **16**

Q.5 ઇન્ટરનેટ અને ઈ-કોમર્સનો ઇતિહાસ સમજાવો? વલણ અને વર્તન વચ્ચેનો સંબંધ સમજાવો? **16**

અથવા

ગ્રાહકની ધારણાને પ્રભાવિત કરતા આંતરિક પરિબળો સમજાવો? ઉપભોક્તા વર્તનમાં **16**

નવા વલણો શું છે? સમજાવો?

Q.6 ટૂંકી નોંધો લખો: (કોઈપણ બે) **16**

1. અવલોકનલક્ષી શિક્ષણ અથવા મોડેલિંગ
2. શાસ્ત્રીય પરિસ્થિતિઓ
3. સંદર્ભ જૂથોના પ્રકાર
4. ગ્રાહક માહિતી પ્રક્રિયા.

*****END*****