

Marketing Group

Course Code: 5BBA5

Course: consumer behaviour

Credit: 3

Last Submission Date: April 30 (for January Session)

October 31, (for July session)

Max. Marks:-30

Min. Marks:-10

Note:-attempt all questions.

- Q.1 Define consumer behavior and explain its interdisciplinary nature.
उपभोक्ता व्यवहार को परिभाषित करें और इसकी अंतःविषय प्रकृति की व्याख्या करें।
- Q.2 Write down different store in consumer decision market process.
उपभोक्ता निर्णय बाजार प्रक्रिया में अलग-अलग स्टोर लिखें।
- Q.3 What do you understand by term 'Motivation'? Briefly discuss the Maslow's theory of motivation with suitable illustration.
व्यवस्थापक शब्द से आपका क्या आशय है; इसका अर्थ स्पष्ट करें और मासलो की प्रेरणा सिद्धि की व्याख्या करें।
- Q.4 Briefly describe various theories of personality and discuss how these theories help in understanding consumer behavior.
व्यक्तित्व के विभिन्न सिद्धियों का वर्णन करें और इन सिद्धियों की मदद से उपभोक्ता व्यवहार को समझने में कैसे मदद करती हैं।
- Q.5 Write short note :-
(i) Social class
सामाजिक वर्ग
(ii) Family life cycle
परिवार जीवन चक्र
(iii) Opinion leadership
अभिमत नेतृत्व
- Q.6 Explain family decision making process in detail.
परिवार के निर्णय लेने की प्रक्रिया को विस्तार से बताएं।
- Q.7 Discuss the process of diffusion of innovation in details. Taking any one innovation as an example.
नवोपकरण के प्रसारण प्रक्रिया का विस्तार से वर्णन करें। किसी एक नवोपकरण को उदाहरण के रूप में लें।
- Q.8 Define Culture. Explain the affect of culture and subculture on consumer Behavior. Give suitable examples to support your answer.
संस्कृति को परिभाषित करें। संस्कृति और उपसंस्कृति का उपभोक्ता व्यवहार पर प्रभाव को समझाएं। उदाहरण दें।
- Q.9 Explain the impact & environment on consumer behaviour.
उपभोक्ता व्यवहार पर प्रभाव और पर्यावरण की व्याख्या करें।
- Q.10 Explain instore merchandising with example?
इन-स्टोर मार्केटिंग को उदाहरण के साथ समझाएं।