

FINAL EXAMINATION – JULY 2017
BACHELOR OF BUSINESS ADMINISTRATION (BBA)
Third Year – Fifth Semester
Consumer Behavior

5BBA-5

Time : 3 Hours

Max. Marks : 70

Min. Marks : 23

Note : Attempt any five questions. All questions carry equal marks.

नोट : किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

- Q.1. Describe the meaning of the term Consumer Behaviour? Why is the study of consumer behavior very relevant in today's context, explain?
'उपभोक्ता व्यवहार' शब्द के अर्थ का वर्णन कीजिए। क्यों उपभोक्ता व्यवहार का अध्ययन आज के संदर्भ में बहुत प्रासंगिक समझा जाता है? समझाइए।
- Q.2. Define perception. Why is important for marketers to understand the role of perceptual process in marketing?
अवधारणा को परिभाषित कीजिए। विपणन में अवधारणात्मक प्रक्रिया की भूमिका समझना विपणक के लिए क्यों महत्वपूर्ण है?
- Q.3. Define learning. Why are marketers interested in understanding consumer learning?
'सीखना' को परिभाषित कीजिए? उपभोक्ता के सीखने की प्रक्रिया में विपणक क्यों रुचि रखते हैं?
- Q.4. What do you understand by the term 'Attitude'? Write a short notes on various theories of attitude.
'रवैया' शब्द से आप क्या समझते हैं? रवैया के विभिन्न सिद्धांतों पर संक्षिप्त टिप्पणी लिखिए।
- Q.5. Why motivation is said to be a complex process for marketing purpose? Explain with suitable example.
क्यों विपणन के लिए अभिप्रेरणा एक जटिल प्रक्रिया है? उपयुक्त उदाहरण के साथ समझाइए।

FINAL EXAMINATION – JULY 2017
BACHELOR OF BUSINESS ADMINISTRATION (BBA)
Third Year – Fifth Semester
Consumer Behavior

5BBA-5

Time : 3 Hours

Max. Marks : 70

Min. Marks : 23

Note : Attempt any five questions. All questions carry equal marks.

नोट : किन्हीं पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।

- Q.1. Describe the meaning of the term Consumer Behaviour? Why is the study of consumer behavior very relevant in today's context, explain?
'उपभोक्ता व्यवहार' शब्द के अर्थ का वर्णन कीजिए। क्यों उपभोक्ता व्यवहार का अध्ययन आज के संदर्भ में बहुत प्रासंगिक समझा जाता है? समझाइए।
- Q.2. Define perception. Why is important for marketers to understand the role of perceptual process in marketing?
अवधारणा को परिभाषित कीजिए। विपणन में अवधारणात्मक प्रक्रिया की भूमिका समझना विपणक के लिए क्यों महत्वपूर्ण है?
- Q.3. Define learning. Why are marketers interested in understanding consumer learning?
'सीखना' को परिभाषित कीजिए? उपभोक्ता के सीखने की प्रक्रिया में विपणक क्यों रुचि रखते हैं?
- Q.4. What do you understand by the term 'Attitude'? Write a short notes on various theories of attitude.
'रवैया' शब्द से आप क्या समझते हैं? रवैया के विभिन्न सिद्धांतों पर संक्षिप्त टिप्पणी लिखिए।
- Q.5. Why motivation is said to be a complex process for marketing purpose? Explain with suitable example.
क्यों विपणन के लिए अभिप्रेरणा एक जटिल प्रक्रिया है? उपयुक्त उदाहरण के साथ समझाइए।

Q.6. What do you understand by the term 'Culture', 'Sub-culture' and 'Cross-culture marketing'?

'संस्कृति' 'उप- संस्कृति' एवं 'पार-संस्कृति विपणन से आप क्या समझते हैं?

Q.7. Explain with examples how marketers can use group influence for developing marketing and personal selling strategies.

किस प्रकार विपणक विपणन और व्यक्तिगत बिक्री रणनीति विकसित करने के लिए समूह के प्रभाव का इस्तेमाल करता है। उदाहरणों के साथ समझाइए।

Q.8. Write short note on : (Any two)

संक्षिप्त टिप्पणी लिखिए - (कोई दो)

- (i) Family Life cycle
परिवारिक जीवन चक्र
- (ii) Personality
व्यक्तित्व
- (iii) Social Class
सामाजिक वर्ग

-----X-----

Q.6. What do you understand by the term 'Culture', 'Sub-culture' and 'Cross-culture marketing'?

'संस्कृति' 'उप- संस्कृति' एवं 'पार-संस्कृति विपणन से आप क्या समझते हैं?

Q.7. Explain with examples how marketers can use group influence for developing marketing and personal selling strategies.

किस प्रकार विपणक विपणन और व्यक्तिगत बिक्री रणनीति विकसित करने के लिए समूह के प्रभाव का इस्तेमाल करता है। उदाहरणों के साथ समझाइए।

Q.8. Write short note on : (Any two)

संक्षिप्त टिप्पणी लिखिए - (कोई दो)

- (i) Family Life cycle
परिवारिक जीवन चक्र
- (ii) Personality
व्यक्तित्व
- (iii) Social Class
सामाजिक वर्ग

-----X-----