

Total No. of Questions : 08] [SET-A] [Total No. of Printed Page : 1

FINAL EXAMINATION – JULY 2017

POST GRADUATE DIPLOMA IN MARKETING MANAGEMENT (PGDMM)

First Year – First Semester

Consumer Behaviors

PGDMM - 1

Time : 03 Hrs.

MM : 70

MM : 28

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

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

- Q.1. Explain the importance of consumer behavior in marketing programmers.
विपणन कार्यक्रमों में उपभोक्ता व्यवहार के महत्व की व्याख्या कीजिए।
- Q.2. What is Buying Motive? What factors influence such motives? Explain.
क्रय प्रेरणा क्या है? यह किन शक्तियों से प्रभावित होती है? व्याख्या कीजिए।
- Q.3. What is meant by choice heuristics? What rules are generally followed by urban consumers? Explain.
स्वतः शोध से क्या तात्पर्य है? शहरी उपभोक्ताओं द्वारा सामान्यतः किन नियमों का पालन किया जाता है? व्याख्या कीजिए।
- Q.4. Describe the different models of studying consumer behavior.
उपभोक्ता व्यवहार के अध्ययन के लिए विभिन्न मॉडलों का वर्णन कीजिए।
- Q.5. What do you mean by Buying Decisions? How such decisions affect marketing systems? Discuss.
क्रय निर्णय से आपका क्या तात्पर्य है? विपणन प्रणाली पर इनका क्या प्रभाव पड़ता है? विवेचना कीजिए।
- Q.6. Show your acquaintance with the concept of perception and describe different stage in perceptual process
अवबोधन की अवधारणा से अपना परिचय दीजिए, तथा बोधात्मक प्रक्रिया के विभिन्न चरणों का वर्णन कीजिए।
- Q.7. Write notes on any two of the following:-
निम्नांकित में से किन्हीं दो पर टिप्पणी लिखिए:-
- | | | |
|-------------------------------------|---|---------------------------|
| (i) Urban and Rural consumer | - | शहरी एवं ग्रामीण उपभोक्ता |
| (ii) Organizational Buying behavior | - | संगठनात्मक क्रय व्यवहार |
| (iii) Life style marketing | - | जीवन शैली विपणन |
- Q.8. What do you understand by consumer behavior? Identify the scope of application of consumer behavior.
उपभोक्ता व्यवहार से आप क्या समझते हैं? उपभोक्ता व्यवहार के अनुप्रयोग के क्षेत्र की पहचान कीजिए।

Total No. of Questions : 08] [SET-A] [Total No. of Printed Page : 1

FINAL EXAMINATION – JULY 2017

POST GRADUATE DIPLOMA IN MARKETING MANAGEMENT (PGDMM)

First Year – First Semester

Consumer Behaviors

PGDMM - 1

Time : 03 Hrs.

MM : 70

MM : 28

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

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

- Q.1. Explain the importance of consumer behavior in marketing programmers.
विपणन कार्यक्रमों में उपभोक्ता व्यवहार के महत्व की व्याख्या कीजिए।
- Q.2. What is Buying Motive? What factors influence such motives? Explain.
क्रय प्रेरणा क्या है? यह किन शक्तियों से प्रभावित होती है? व्याख्या कीजिए।
- Q.3. What is meant by choice heuristics? What rules are generally followed by urban consumers? Explain.
स्वतः शोध से क्या तात्पर्य है? शहरी उपभोक्ताओं द्वारा सामान्यतः किन नियमों का पालन किया जाता है? व्याख्या कीजिए।
- Q.4. Describe the different models of studying consumer behavior.
उपभोक्ता व्यवहार के अध्ययन के लिए विभिन्न मॉडलों का वर्णन कीजिए।
- Q.5. What do you mean by Buying Decisions? How such decisions affect marketing systems? Discuss.
क्रय निर्णय से आपका क्या तात्पर्य है? विपणन प्रणाली पर इनका क्या प्रभाव पड़ता है? विवेचना कीजिए।
- Q.6. Show your acquaintance with the concept of perception and describe different stage in perceptual process
अवबोधन की अवधारणा से अपना परिचय दीजिए, तथा बोधात्मक प्रक्रिया के विभिन्न चरणों का वर्णन कीजिए।
- Q.7. Write notes on any two of the following:-
निम्नांकित में से किन्हीं दो पर टिप्पणी लिखिए:-
- | | | |
|-------------------------------------|---|---------------------------|
| (i) Urban and Rural consumer | - | शहरी एवं ग्रामीण उपभोक्ता |
| (ii) Organizational Buying behavior | - | संगठनात्मक क्रय व्यवहार |
| (iii) Life style marketing | - | जीवन शैली विपणन |
- Q.8. What do you understand by consumer behavior? Identify the scope of application of consumer behavior.
उपभोक्ता व्यवहार से आप क्या समझते हैं? उपभोक्ता व्यवहार के अनुप्रयोग के क्षेत्र की पहचान कीजिए।