

Roll No.

Total Pages : 4

MDQ/M-24

5597

CONSUMER BEHAVIOUR

Paper-MC-411

Time Allowed : 3 Hours]

[Maximum Marks : 80

Note : Attempt **five** questions in all, Question No. **1** is compulsory. Attempt remaining **four** questions, out of remaining **seven** questions carrying 14 marks each.

कुल पाँच प्रश्नों के उत्तर दीजिए। प्रश्न संख्या 1 अनिवार्य है। शेष सात प्रश्नों में से चार प्रश्नों का प्रयास कीजिए। प्रत्येक के 14 अंक हैं।

Compulsory Question (अनिवार्य प्रश्न)

1. Answer the following question should not exceed 150 words : $6 \times 4 = 24$

निम्नलिखित प्रश्न का उत्तर 150 शब्दों से अधिक नहीं होना चाहिए :

- (a) Define need and explain it with the help of suitable example.

आवश्यकता को परिभाषित कीजिए तथा उपयुक्त उदाहरण की सहायता से समझाइए।

- (b) What are Internal sources of information in the process of Consumer behaviour?

उपभोक्ता व्यवहार की प्रक्रिया में सूचना के आंतरिक स्रोत क्या हैं?

- (c) Differentiate between perception and opinion.

धारणा और राय के बीच अंतर बताइए।

- (d) With the help of suitable examples, explain the concept of lifestyle.

उपयुक्त उदाहरणों की सहायता से जीवनशैली की अवधारणा को समझाइए।

- (e) What do you mean by vicarious learning? Give suitable examples.

परोक्ष अधिगम से आप क्या समझते हैं? उपयुक्त उदाहरण दीजिए।

- (f) Who are 'laggards' in the process of diffusion of innovation?

नवीनता के प्रसार की प्रक्रिया में 'पिछड़े' कौन हैं?

2. Differentiate between extensive, limited, and routine problem-solving behaviors in consumer decision-making.

14

उपभोक्ता निर्णय लेने में व्यापक, सीमित और नियमित समस्या निवारण व्यवहार के बीच अंतर कीजिए।

3. What are various motives that influence the consumer buying process? Explain with the help of a suitable theory of motivation.

14

ऐसे कौन से विभिन्न उद्देश्य हैं जो उपभोक्ता की खरीदारी प्रक्रिया को प्रभावित करते हैं? प्रेरणा के उपयुक्त सिद्धांत की सहायता से समझाइए।

4. Hindustan Levers Ltd. took an extensive campaign to create the awareness among the consumers to wash hands before consuming the food. How do the marketers use the learning theories to influence the consumers to buy their products? 14

हिंदुस्तान लीवर्स लिमिटेड ने उपभोक्ताओं में खाना खाने से पहले हाथ धोने के प्रति जागरूकता पैदा करने के लिए एक व्यापक अभियान चलाया। विपणक अपने उत्पादों को खरीदने के लिए उपभोक्ताओं को प्रभावित करने के लिए शिक्षण सिद्धांतों का उपयोग कैसे करते हैं?

5. 'Over the years, marketers have been successful in changing the attitude of the customers towards various products.' Explain the concept of attitude and give your opinion on the statement. 14

‘पिछले कुछ वर्षों में, विपणक विभिन्न उत्पादों के प्रति ग्राहकों के दृष्टिकोण को बदलने में सफल रहे हैं।’ दृष्टिकोण की अवधारणा को स्पष्ट कीजिए और कथन पर अपनी राय दीजिए।

6. What are Psychographics and how do they affect Consumer behavior? 14

मनोविज्ञान क्या हैं तथा वे उपभोक्ता व्यवहार को कैसे प्रभावित करते हैं?

7. Explain the concept of sub-culture. How does it relate to the Culture and influence the consumer behavior? Explain with the help of suitable examples. 14

उप-संस्कृति की अवधारणा को समझाइये। यह संस्कृति से कैसे संबंधित है और उपभोक्ता व्यवहार को कैसे प्रभावित करता है? उपयुक्त उदाहरणों की सहायता से समझाइये।

8. Write short notes on the following : 14

निम्नलिखित पर संक्षिप्त टिप्पणियाँ लिखिए:

- (a) Opinion leadership.

राय नेतृत्व।

- (b) Values and lifestyle.

मूल्य और जीवनशैली।