

Total No. of Questions : 6]

SEAT No. :

P2205

[5805]-118

M.Com. -I

[Total No. of Pages : 4

**118 : Group - H : CONSUMER BEHAVIOUR
(CBCS -2019 Pattern) (Semester - I)**

Time :3 Hours]

[Max. Marks : 60

Instructions to the candidates:

- 1) Question No. 1 and Que. No.6 are compulsory
- 2) Solve any three questions from questions No.2 to question No.5
- 3) Figures to the right side indicate full marks.

Q1) Fill in the blanks by selecting suitable choice (any 6)

[6]

i) Consumer Behaviour means_____

(The study of Buying Behaviour of Consumers, the study the financial behaviour of Consumers, The study the common behaviour of Consumers)

ii) Consumer bahavior is influenced by_____factors.

(Internal, External, Both of the above)

iii) The customer chooses _____ to meet his needs.

(General Goals, Product specific Goals, Brand Specific Goals)

iv) The purchase decision of the consumer determnes the tendency of the market for _____.

(Demand, Supply, Buying)

v) Memory that lasts less than 30 seconds is generally called_____

(Short term memory, long term memory, Episodic memory)

vi) Personality is a dynamic association of the _____characteristics of a particular person.

(Physical, Mental, Both of the above)

P.T.O.

vii) Classes are_____who an equal place in the economy.

(Ten persons, Fifty persons, Many persons)

viii) _____ does not belong to one person but to the whole society

(Culture, Sub-culture, cross culture)

Q2) Explain the sociological model and other Relevant model in detail. **[14]**

Q3) Define the term 'consumer Motivation'. Explain the need, objectives and scope of consumer motivation. **[14]**

Q4) What is 'Consumer learning'? Explain the characteristics and components of consumer learning. **[14]**

Q5) Explain in detail the concept- 'Social class' and Family life'. **[14]**

Q6) Write short notes (any 2) **[12]**

- a) Advantages to study consumer Behaviour
- b) Motive Arousal.
- c) Memory system.
- d) Social Groups and consumer Behaviour.



Total No. of Questions : 6]

P2205

[5805]-118

M.Com. - I

118 - Group - H : CONSUMER BEHAVIOUR

(CBCS -2019 Pattern) (Semester - I)

(मराठी रूपांतर)

वेळ : 3 तास]

[एकूण गुण : 60

- सूचना :-
- 1) प्रश्न क्र. 1 व प्रश्न क्र. 6 सोडविणे अनिवार्य आहेत.
 - 2) प्रश्न क्र. 2 ते प्रश्न क्र. 5 मधील कोणतेही तीन प्रश्न सोडवा.
 - 3) उजवीकडील अंक प्रश्नांचे पूर्ण गुण दर्शवितात.

प्र.1) योग्य पर्यायाची निवड करून रिकाम्या जागा भरा. (कोणत्याही 6)

[6]

- i) ग्राहक वर्तन म्हणजे
(ग्राहकाच्या खरेदी वर्तनाचा अभ्यास, ग्राहकाच्या वित्तीय वर्तनाचा अभ्यास, ग्राहकाच्या सामान्य वर्तनाचा अभ्यास)
- ii) ग्राहक वर्तन हे घटकांद्वारे प्रभावित होते.
(अंतर्गत, बाह्य, वरील दोन्ही)
- iii) ग्राहक त्याच्या गरजांची पूर्तता करण्यासाठी ची निवड करतो.
(सामान्य उद्दिष्टे, उत्पादन विशेषीकृत उद्दिष्टे, ब्रँड विशेषीकृत उद्दिष्टे)
- iv) ग्राहकाचा जो खरेदी निर्णय असतो तो बाजारातील वस्तूच्या ची प्रवृत्ती निर्धारित करतो.
(मागणी, पुरवठा, खरेदी)
- v) सर्वसाधारणतः 30 सेकंदापेक्षा कमी वेळ टिकणाऱ्या स्मृतीला असे म्हणतात.
(अल्पकालीन स्मृती, दीर्घकालीन स्मृती, घटना स्मृती)
- vi) व्यक्तिमत्त्व हे एखाद्या विशिष्ट व्यक्तीच्या गुणवैशिष्ट्यांचे गतिमान संघटन असते.
(शारीरिक, मानसिक, वरील दोन्ही)
- vii) आर्थिक व्यवस्थेत समान स्थान असणाऱ्या म्हणजे वर्ग होय.
(दहा व्यक्ती, पन्नास व्यक्ती, अनेक व्यक्ती)
- viii) ही केवळ एका व्यक्तीची नसते, तर ती संपूर्ण समाजाची असते.
(संस्कृती, उपसंस्कृती, तिर्यक संस्कृती)

प्र.2) समाजशास्त्रीय प्रारूप व इतर संबंधित प्रारूपे सविस्तर स्पष्ट करा. [14]

प्र.3) 'ग्राहक प्रेरणा' या संकल्पनेची व्याख्या द्या. ग्राहक प्रेरणेची गरज, उद्दिष्टे व व्याप्ती स्पष्ट करा. [14]

प्र.4) 'ग्राहक अध्ययन' म्हणजे काय? ग्राहक अध्ययनाची वैशिष्ट्ये व घटक स्पष्ट करा. [14]

प्र.5) 'सामाजिक समूह' व 'कौटुंबिक जीवन' या संकल्पना सविस्तर स्पष्ट करा. [14]

प्र.6) टिपा लिहा. (कोणत्याही 2) [12]

अ) ग्राहक वर्तनाच्या अभ्यासाचे फायदे

ब) प्रेरक जागृती

क) स्मृती प्रणाली

ड) सामाजिक समूह आणि ग्राहक वर्तन

