

Total No. of Questions : 6]

SEAT No. :

PA-2877

[Total No. of Pages : 4

[5956]-118

M.Com. (Part - I)

118 : CONSUMER BEHAVIOUR

(2019 Pattern) (CBCS) (Semester - I) (Group - H)

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 60

Instructions to the candidates:

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

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

- i) Since last several decades, professionals have been trying to satisfy to _____ by making him the king.
(Creditors, Supplier, Customer)
- ii) The difference in consumer behavior is due to the _____ factor.
(Social, Cultural, Personal)
- iii) In Maslow's Need Hierarchy Theory _____ is the highest level of need.
(Physiological Need, Security Need, Self-Actualization Fulfillment)
- iv) Which shop to buy the product from is decided by _____.
(Store Specific Goals, General Goals, Product Specific Goals)
- v) Personality is a dynamic association of the _____ Characteristics of a particular person.
(Physical, Mental, Both of the above)
- vi) Memory that lasts less than 30 seconds is generally called _____.
(Short term memory, Long term memory Episodic memory)
- vii) _____ does not belong to one person but to the whole society.
(Culture, Sub-culture, Cross Culture)
- viii) Classes are _____ who an equal place in the economy.
(Ten persons, Fifty person, Many Persons)

P.T.O.

Q2) What is 'Consumer Behaviour'? Explain the need and advantages of Study of Consumer Behaviour. [14]

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

Q4) Explain the term 'Involvement'. Discuss dimensions of Involvement. [14]

Q5) Explain in detail the concepts - 'Social Class' and Family Life'. [14]

Q6) Write Short Notes (Any 2) : [12]

- a) Howard Sheth Model
- b) Defense Mechanism
- c) Components of Learning
- d) Cross Culture



वेळ : 3 तास]

[एकूण गुण : 60

सूचना : 1) प्रश्न क्र. 1 व प्रश्न क्र. 6 अनिवार्य आहेत.

2) प्रश्न क्र. 2 ते 5 मधील कोणतेही 3 (तीन) प्रश्न सोडवा.

3) उजवीकडील अंक पूर्ण गुण दर्शवितात.

प्रश्न 1) योग्य पर्याय निवडा करून रिकाम्या जागा भरा. (कोणत्याही सहा)

[6]

i) गेल्या कित्येक दशकांपासून व्यावसायिक हे ला राजा मानून त्याला समाधान देण्यासाठी प्रयत्न करीत आहेत.

(सावकार, पुरवठादार, ग्राहक)

ii) ग्राहक वर्तनामधील फरक हा घटकामुळे असतो.

(सामाजिक, सांस्कृतिक, वैयक्तिक)

iii) मॅस्लोच्या गरजांच्या श्रेणीच्या सिद्धांतामध्ये ही अति उच्च पातळीवरील गरज आहे.

(शारीरिक गरज, सुरक्षेच्या गरज, जीवन साफल्याची गरज)

iv) उत्पादन कोणत्या दुकानातून विकत घ्यायचे, याची निश्चिती द्वारे केली जाते.

(स्टोर विशेषीकृत उद्दिष्टे, सामान्य उद्दिष्टे, उत्पादन विशेषीकृत उद्दिष्टे)

v) व्यक्तिमत्व हे एखाद्या विशिष्ट व्यक्तीच्या गुणवैशिष्ट्यांचे गतिमान संघटन असते.

(शारीरिक, मानसिक, वरील दोन्ही)

vi) सर्वसाधारणतः 30 सेकंदापेक्षा कमी वेळ टिकणाऱ्या स्मृतीला असे म्हणतात.

(अल्पकालीन स्मृती, दीर्घकालीन स्मृती, घटना स्मृती)

vii) ही केवल एका व्यक्तीची नसते, तर ती संपूर्ण समाजाची असते.

(संस्कृती, उपसंस्कृती, तिर्यक संस्कृती)

viii) आर्थिक व्यवस्थेत समान स्थान असणाऱ्या म्हणजे वर्ग होय.

(दहा व्यक्ती, पन्नास व्यक्ती, अनेक व्यक्ती)

प्रश्न 2) 'ग्राहक वर्तन' म्हणजे काय? ग्राहक वर्तन अभ्यासाची गरज व फायदे स्पष्ट करा. [14]

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

प्रश्न 4) 'सहभाग' ही संकल्पना स्पष्ट करा. सहभागाचे पैलू विशद करा. [14]

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

प्रश्न 6) टीपा लिहा. (कोणत्याही दोन) : [12]

अ) हॉवर्ड सेठ प्रारूप

ब) संरक्षण यंत्रणा

क) अध्ययनाचे घटक

ड) तिर्यक संस्कृती

