



BD-905

Seat No. _____

M.Com. (Sem. - II) Examination

March/April - 2014

Consumer Behaviour & Sales Promotion :

2.33

Time : 3 Hours]

[Total Marks : 70

સૂચના : બધા પ્રશ્નોના ગુણ સરખા છે.

૧ ટૂંકમાં જવાબ આપો. (કોઈ પણ ચાર)

- (૧) ગ્રાહક વર્તણૂંક
- (૨) ગ્રાહક વર્તણૂંકના પ્રકારો
- (૩) માન્યતા અને વલણો
- (૪) ગ્રાહકોની મુશ્કેલીઓ
- (૫) વેચાણવૃદ્ધિના હેતુઓ
- (૬) સેક્સમેનલક્ષી વેચાણવૃદ્ધિ.

- ૨ (અ) વેચાણ વૃદ્ધિનો અર્થ આપી તેનું મહત્ત્વ સ્પષ્ટ કરો.
(બ) નવીન પેદાશ સ્વીકારની પ્રક્રિયા વર્ણવો.

અથવા

- ૨ (અ) ગ્રાહક વર્તણૂંક પ્રક્રિયાના તબક્કાઓ વર્ણવો.
(બ) ગ્રાહકોના રોજિંદા પ્રશ્નો સમજાવો.

- ૩ (અ) ગ્રાહક વર્તણૂંક નક્કી કરતાં વૈયક્તિક પરિબલો ચર્ચો.
(બ) ગ્રાહક વર્તણૂંકને અસર કરતાં સાંસ્કૃતિક પરિબલો વર્ણવો.

અથવા

- ૩ (અ) 'અભિપ્રેરણા અને બોધગ્રહણ' - સમજાવો.
(બ) સામાજિક પરિબલો વર્ણવો.

- ૪ (અ) વેચાણ ઉત્તેજનનો અર્થ આપી તેનું મહત્ત્વ સમજાવો.
(બ) વેચાણ અભિવૃદ્ધિના ઘટકો વર્ણવો.

અથવા

- ૪ (અ) વેચાણવૃદ્ધિની લાક્ષણિકતાઓ વર્ણવો.
(બ) અભિવૃદ્ધિ વ્યૂહરચનાને અસર કરતાં પરિબળો ચર્ચો.
- ૫ (અ) અભિવૃદ્ધિ મિશ્રની સમજૂતી આપો.
(બ) ગ્રાહકલક્ષી વેચાણ અભિવૃદ્ધિ સમજાવો.

અથવા

- ૫ (અ) વેચાણ અભિવૃદ્ધિના ઉદ્દેશો વર્ણવો.
(બ) વેપારીલક્ષી વેચાણવૃદ્ધિ સમજાવો.

ENGLISH VERSION

Instruction : All Questions carry equal marks.

1 Write in short : (Any **Four**)

- (1) Consumer Behaviour
 - (2) Types of Consumer Behaviour
 - (3) Belief and Attitude
 - (4) Problems of Consumers.
 - (5) Objectives of Sales promotion.
 - (6) Salesmen oriented sales promotion.
- 2 (a) Give meaning of sales promotion and clarify its significance.
(b) Describe New Product acceptance process.

OR

- 2 (a) Describe Stages of Process of consumers Behaviour.
(b) Explain routine problems of Consumers.
- 3 (a) Discuss Personal determinants of Consumer behaviour.

- (b) Describe culture factors affecting consumer behaviours.

OR

- 3** (a) 'Motivation and Learning' - Explain.
(b) Describe Social Factors.
- 4** (a) Give meaning of Sales Promotion and explain its importance.
(b) Describe Components of Sales Promotion.

OR

- 4** (a) Describe Characteristics of Sales Promotion.
(b) Discuss factors affecting Promotional Strategy.
- 5** (a) Explain Promotion mix.
(b) Explain Customer Oriented Sales Promotion.

OR

- 5** (a) Describe objectives of Sales Promotion.
(b) Explain Traders oriented Sales Promotion.
-