



उत्तराखंड मुक्त विश्वविद्यालय हल्द्वानी (नैनीताल)

Programme Name-MBA-Third Semester/ PGDMM- First Semester

कार्यक्रम का नाम- मास्टर ऑफ बिज़नेस एडमिनिस्ट्रेशन - तृतीय सेमेस्टर / विपणन प्रबंधन में

स्नातकोत्तर डिप्लोमा - प्रथम सेमेस्टर

Programme Code-MBA-12/ PGDMM 10

कार्यक्रम कोड- MBA-12/ PGDMM-10

Course Name- Consumer Behaviour

कोर्स शीर्षक- उपभोक्ता व्यवहार

Course Code-MM-2203

Maximum Marks-40

कोर्स कोड – MM-2203

अधिकतम अंक -40

Session -2013-14,Summer

सत्र: 2013-14 ,ग्रीष्मकालीन

Last Date of Submission: 15 January , 2014 (जमा करने की अन्तिम तिथि 15 जनवरी 2014)

Section-A

भाग क

Section 'A' contains 08 short answer type questions of 5 marks each. Learners are required to answers 4 questions only. Answers of short answer-type questions must be restricted to 250 words approximately.

भाग क में आठ लघु उत्तरों वाले प्रश्न दिए गए हैं इनमें से केवल चार प्रश्नों के उत्तर देने हैं । प्रत्येक प्रश्न के लिए पांच अंक निर्धारित हैं तथा प्रत्येक प्रश्न का उत्तर अधिकतम 250 शब्दों में दीजिए।

Discuss the following (1-8) –

निम्न की संक्षेप में चर्चा कीजिए:

1. Survey research methods.

सर्वेक्षण अनुसंधान विधियां।

2. Sources of secondary data.

द्वितीयक समको के स्रोत।

3. Difference between positioning and repositioning.

स्थिति निर्धारण एवं पुनः स्थिति निर्धारण में अंतर।

4. Brand personality.

ब्रांड व्यक्तित्व |

5. Elements of perception.

धारणा के तत्व |

6. Influence of culture on consumer behaviour.

उपभोक्ता व्यवहार पर संस्कृति का प्रभाव |

7. Reference groups.

संदर्भ समूह |

8. Post purchase dissonance.

क्रय-पश्चात के मतभेद |

Section-B

भाग ख

Section 'B' contains 04 long answer-type questions of 10 marks each. Learners are required to answers 02 questions only.

भाग ख में चार दीर्घ उत्तरों वाले प्रश्न दिए गए हैं] इनमें से केवल दो प्रश्नों के उत्तर देने हैं । प्रत्येक प्रश्न के लिए दस अंक निर्धारित हैं ।

1. Choose three products and three services , and explain how they are positioned in the marketplace, i.e., What is their target segment and differential advantage?

तीन उत्पादों और तीन सेवाओं को चुनिए और बाजार में उनकी स्थिति की व्याख्या कीजिए तथा उनके लक्षित अनुभण एवं भेदात्मक बढत कों भी स्पष्ट कीजिए |

2. Explain the tricomponent model of attitudes. What are the various scales that are used to measure attitudes? Describe them.

त्रि घटक अभिवृति मॉडल की व्याख्या कीजिए | अभिवृति कों मापने के विभिन्न पैमाने क्या है ? उनका वर्णन कीजिए |

3. What is the word-of-mouth communication? Discuss the various effective channels of word-of-mouth communication?

व्यक्तिगत स्तर से होने वाला संप्रेषण क्या है ? व्यक्तिगत स्तरीय संप्रेषण के प्रभावशाली माध्यमों का वर्णन कीजिए |

4. What are the factors that influence business buying behavior? Describe them by giving suitable examples.

व्यावसायिक क्रय व्यवहार को प्रभावित करने वाले तत्व कौन से हैं ? उपयुक्त उदाहरण देकर इनकी व्याख्या कीजिए।

