

**SIXTH SEMESTER  
FASHION TECHNOLOGY  
SCHEME JULY 2012  
CONSUMER BEHAVIOR**

**Time : Three Hours** **Maximum Marks : 70**

**Note :** i) Question No. 1 is compulsory. Attempt any *five* from the rest.

प्रश्न क्रमांक 1 अनिवार्य है। शेष बचे प्रश्नों में से कोई पाँच हल कीजिए।

ii) In case of any doubt or dispute, the English version question should be treated as final.  
किसी भी प्रकार के संदेह अथवा विवाद की स्थिति में अंग्रेजी भाषा के प्रश्न को अंतिम माना जायेगा।

1. Match the column : 10

सही जोड़ी बनाइए :

a) Motivation theory      i) Socio-psychological characters

प्रेरणा सिद्धांत

सामाजिक-मनोवैज्ञानिक

गुण

b) Physiological needs	ii) Family and peer group
शारीरिक आवश्यकताएँ	परिवार एवं साथी समूह
c) Primary reference groups	iii) Primary needs
प्राथमिक संदर्भ समूह	प्राथमिक आवश्यकताएँ
d) Basis of market segmentation	iv) Advertisement and celebrities
बाजार विभक्तिकरण के आधार	विज्ञापन एवं प्रसिद्ध व्यक्ति
e) Indirect influence on marketing decisions	v) Maslow
विपणन निर्णयों पर अप्रत्यक्ष प्रभाव	मैसलो

2. What is consumer behavior? And explain the factors affecting consumer behavior. 12

उपभोक्ता व्यवहार क्या है? और उपभोक्ता व्यवहार को प्रभावित करने वाले कारकों को समझाइए।

(3)

3. Explain :  $2 \times 6 = 12$

- a) Motivation theories
- b) Process of motivation

समझाइए :

अ) प्रेरणा के सिद्धांत

ब) प्रेरणा की प्रक्रिया

4. Write down the various elements of learning and perception.  $12$

परसेप्शन (समझ) एवं लर्निंग (सीख) के विभिन्न तत्वों को लिखिए।

5. How you define a group? Write down the classification of reference groups.  $12$

एक समूह को आप किस प्रकार परिभाषित करेंगे? संदर्भ समूह के वर्गीकरण को लिखिए।

(4)

6. Explain the consumer behavior pertaining to segmentation of market on the basis of psychographics.  $12$

साइकोग्राफी के आधार पर बाजार के विभक्तिकरण से सम्बन्धित उपभोक्ता व्यवहार को समझाइए।

7. Write short notes on (any two) :  $6 \times 2 = 12$

- a) Socialization of family members
- b) Consumer imagery
- c) Needs and goals
- d) Consumer decision making process

संक्षिप्त टिप्पणी लिखिये (कोई दो)

अ) परिवार के सदस्यों का सामाजीकरण

ब) उपभोक्ता की इमेजरी (छवि-निर्माण)

स) आवश्यकताएँ और लक्ष्य

द) उपभोक्ता की निर्णय लेने की प्रक्रिया

