

Maulana Azad National Urdu University
M.Com, III Semester Examination, February 2022
Paper : MMCM302DST : Consumer Behaviour

پرچہ : صارفین کا برتاؤ

Time : 3 hrs

Marks : 70

ہدایات:

یہ پرچہ سوالات دو حصوں پر مشتمل ہے: حصہ اول اور حصہ دوم۔ ہر جواب کے لیے لفظوں کی تعداد اشارہ ہے۔ تمام حصوں سے سوالوں کا جواب دینا لازمی ہے۔

1. حصہ اول میں 10 سوالات ہیں، اس میں سے طالب علم کو کوئی 08 سوالوں کے جواب دینے ہیں۔ ہر سوال کا جواب تقریباً سو (100) لفظوں پر مشتمل ہے ہر سوال کے لیے 05 نمبرات مختص ہیں۔
(8 x 5 = 40 Marks)
2. حصہ دوم میں 05 سوالات ہیں۔ اس میں سے طالب علم کو کوئی 03 سوال کا جواب دینا ہے۔ سوال کا جواب تقریباً ڈھائی سو (250) لفظوں پر مشتمل ہے۔ سوال کے لیے 10 نمبرات مختص ہیں۔
(10x3 = 30 Marks)

حصہ اول

- 1- صارفین کا برتاؤ اور اس کے "Emerging Markets" Covid کے مد نظر بیان کریں۔
- 2- صارفین کے برتاؤ "Type of Consumer Buying Behaviour" پر مختصر خلاصہ کریں۔
- 3- حوالہ گروپ "Reference Group" کیا ہے اور اس کے کتنے اقسام ہیں سمجھائیے۔
- 4- صارفین فیصلہ سازی "Consumer Decision Process" کو مختصر بیان کیجیے۔
- 5- کیا فروغ مکس "Promotion Mix" صارفین کو متاثر کر سکتا ہے؟ اگر ہاں تو کتنے قسم کے فروغ مکس ہے؟ بتائیے۔
- 6- ادراک (Perception) کا جاننا کیوں اہم ہے۔ کن چیزوں سے Perception مختلف ہو سکتا ہے؟
- 7- ثقافتی ماحول "Culture" ماحول صارفین کے برتاؤ کے لیے کیوں جاننا ضروری ہے؟
- 8- رویہ (Attitude) کے کسی ایک Theory کو سمجھائیے۔
- 9- سوشل کلاس "Social Class" کیا ہے اور کتنے قسم کے ہیں؟ وضاحت کریں۔
- 10- اشتہار (Advertising) کے بارے میں آپ کیا جانتے ہیں؟ اس کے افعال پر مختصر نوٹ لکھیے۔

حصہ دوم

- 11- معیشت کے "BIG 5 Model" کو تفصیل سے سمجھائیے۔
- 12- حوصلہ افزائی کے "Maslow Theory of Motivation" کس طرح سے صارفین کے ضرورت (Needs) کا خیال رکھتا ہے؟
- 13- سیکھنا (Learning) کے Instrumental Theory کو تفصیل سے سمجھائیے۔
- 14- صارفین کو جاننے کے لیے کیا بازار کی دائرہ بندی (Market Segmentation) ضروری ہے۔ تفصیل سے وضاحت کیجیے۔
- 15- نیچے دیے گئے صارفین برتاؤ ماڈل میں سے کسی ایک کو سمجھائیے۔

Webster and Wind (iii)

Nicosia (ii)

EKB (i)