

Maulana Azad National Urdu University
M.B.A, III Semester Examination, December 2023
Paper : : MMBA323DST: Consumer Behaviour

پرچہ : صارف کاروبار

Time : 3 hrs

Marks : 70

ہدایات:

- یہ پرچہ سوالات تین حصوں پر مشتمل ہے: حصہ اول، حصہ دوم، حصہ سوم۔ ہر جواب کے لئے لفظوں کی تعداد اشارہ ہے۔ تمام حصوں سے سوالوں کا جواب دینا لازمی ہے۔
1. حصہ اول میں 10 لازمی سوالات ہیں جو کہ معروضی سوالات/خالی جگہ پُر کرنا/مختصر جواب والے سوالات ہیں۔ ہر سوال کا جواب لازمی ہے۔ ہر سوال کے لیے 1 نمبر مختص ہے۔
(10 x 1 = 10 Marks)
 2. حصہ دوم میں آٹھ سوالات ہیں۔ اس میں سے طالب علم کو کوئی پانچ سوالوں کے جواب دینے ہیں۔ ہر سوال کا جواب تقریباً دو سو (200) لفظوں پر مشتمل ہے۔ ہر سوال کے لیے 6 نمبرات مختص ہیں۔
(5 x 6 = 30 Marks)
 3. حصہ سوم میں پانچ سوالات ہیں۔ اس میں سے طالب علم کو کوئی تین سوالوں کے جواب دینے ہیں۔ ہر سوال کا جواب تقریباً پانچ سو (500) لفظوں پر مشتمل ہے۔ ہر سوال کے لیے 10 نمبرات مختص ہیں۔
(3 x 10 = 30 Marks)

حصہ اول

سوال نمبر : 1

- (i) صارفین (Consumer) کسے کہتے ہیں.....
- (ii) کی ایک مثال "Upper Lower" ہے۔
- (iii) Needs _____ Maslow Theory of Motivation
- (iv) Internal Search سے کیا مراد ہے؟
- (v) Variety Buying Behaviour کی ایک مثال دیجیے۔
- (vi) کا حصہ Figure & Ground ہے۔
- (vii) باہری ماحول (External Environment) کی مثال دیجیے۔
- (viii) Norms, Rules, Traditions کا حصہ ہے۔
- (ix) AIDA کا پھیلاؤ کیجیے۔
- (x) Customer Delight سے کیا مراد ہے؟

حصہ دوم

- (2) صارفین کا "Simple Buying Behaviour Model" پر روشنی ڈالیے۔
- (3) صارفین کے فیصلے پر اثر انداز ہونے والے عوامل (Factors Influencing Buying Behaviour) پر تفصیل سے بیان کیجیے۔

- (4) شخصیت (Personality) کے "Big 5 Theory" کے مختلف نکات (Dimensions) کو بیان کیجیے۔
- (5) ادراک "Perception" سے کیا مراد ہے؟ اس کے مختلف عناصر کی تشریح کیجیے۔
- (6) صارفین کے برتاؤ کے مختلف اقسام (Consumer Behaviour Types) کو مختصراً بیان کیجیے۔
- (7) صارفین کے فیصلے سازی (Consumer Decision Process) کے Buyers Black Box کو بیان کیجیے۔
- (8) باہری ماحول (External Environment) کے مختلف عوامل کو بیان کیجیے۔
- (9) Maslow Theory of Motivation صارفین کی ضرورتوں کو کس طرح سے پہچان سکتا ہے؟

حصہ سوم

- (10) صارفین کے بازار میں تقسیم (Consumer Market Segmentation) کس طرح سے کی جاتی ہے؟
- (11) شخصیت (Personality) سے کیا مراد ہے؟ "Raymond Cattell 16F" تفصیل سے بیان کیجیے۔
- (12) Operant Instrumental Learning کس طرح صارفین کے برتاؤ کے فیصلے میں مدد دے سکتی ہے؟
- (13) صارفین کے برتاؤ کا فیصلے سازی کس طرح کی جاتی ہے؟ Nicosia Model کی تشریح کیجیے۔
- (14) ثقافت (Culture) کا جاننا کیوں ضروری ہے؟ کیا یہ صارفین کو جیتنے میں مدد دیتا ہے؟ Culture Consumer Behaviour کو اپنے جواب سے جوڑیے۔ (HOFSTDE Dimensions)

