

ASSIGNMENT

Marketing Group

COURSE CODE	– 3MBA5
COURSE TITAL	–Consumer Behaviour
CREDIT	– 2
MAXIMUM MARKS	– 30

Last Date of Submission: October: 31 (for July Session

April 30 (for January Session)

Max.Marks:-30

Min.Marks:-12

Q.1 Discuss The Various Applications Of Consumer Behavior In Marketing.

विपणन के उपभोक्ता व्यवहार के विभिन्न अनुप्रयोगों की विवेचना कीजिए।

Q.2 What Do You Undir Stard The Time Consumer Behavior? Why All Marketing decision making Are Evalving All Marketing Activity Around The Consumer?

उपभोक्ता व्यवहार से आप क्या समझते हैं? क्यों सभी विपणन निर्णय निर्माता बाजार में उपभोक्ताओं के इर्द-गिर्द जमने वाली गतिविधियों को ही विकसित कर रहे हैं?

Q.3 Explain The Meaning Of Perepstion. What Is The Process Of Perepstion? Discuess Various Stapes Of Preuption.

अवधारणा का अर्थ बताइए। अवधारणा की क्या प्रक्रिया होती है? अवधारणा के विभिन्न चरणों की व्याख्या कीजिए।

Q.4 Explain The Concept Of Personality In Concept Of Marketing.

विपणन के संदर्भ में व्यक्तित्व की अवधारणा की व्याख्या कीजिए।

Q.5 What Are Its Difference Between Attitudes And Attitude.

रवैया और विशेषता के मध्य क्या अंतर है?

Q.6 What Are The Mcasures Of Social Class?

सामाजिक वर्ग के उपाय क्या है?

Q.7 What Are The Various Types Of Group? Explain Reference Groups?

समूहों के विभिन्न प्रकार क्या हैं? संदर्भ समूहों की व्याख्या कीजिए।

Q.8 What Do You Mean By Groups? How It Is Beneficial To Understand Consumer Behavior.

समूह से आप क्या समझते हैं? उपभोक्ता व्यवहार को समझने में यह किस प्रकार लाभकारी है।

Q.9 What Do You Mean By Organisational Buying Behavior?

संगठनात्मक खरीद व्यवहार से आप क्या समझते हैं?

Q.10 Distinguish Between Industrial Buying Behavior & Organisational buying Behavior.

औद्योगिक खरीद व्यवहार एवं संगठनात्मक खरीद व्यवहार के मध्य अंतर स्पष्ट कीजिए।