



**B.B.A. V Semester Degree Examination, April/May - 2024**

**MANAGEMENT**

**DSE - Consumer Behaviour (Elective)**

**(NEP)**

Time : 2 Hours

Maximum Marks : 60

**SECTION - A / ವಿಭಾಗ - ಎ**

1. Answer the following sub-questions. Each sub-question carries **one** mark. **10x1=10**

ಕೆಳಗಿನ ಉಪ-ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಉಪ-ಪ್ರಶ್ನೆಯು ಒಂದು ಅಂಕವನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ.

(a) Define Consumer Behaviour.

ಗ್ರಾಹಕ ನಡವಳಿಕೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ.

(b) Define Need.

ಅಗತ್ಯವನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ.

(c) What do you mean by Trend ?

ಟ್ರೆಂಡ್ ಎಂದರೆ ಅರ್ಥವೇನು ?

(d) Define Perception.

ಗ್ರಹಿಕೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ.

(e) Define Innovation.

ನಾವೀನ್ಯತೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ.

(f) Expand WOM.

WOM ಅನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಿ.

(g) Define Group.

ಗುಂಪನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ.

(h) Define Motivation.

ಪ್ರೇರಣೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ.

(i) Define Consumerism.

ಗ್ರಾಹಕತ್ವವನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ.

(j) What do you mean by Segmentation ?

ವಿಭಜನೆಯ ಅರ್ಥವನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.



**SECTION - B / ವಿಭಾಗ - ಬಿ**

Answer **any four** of the following questions. Each question carries **five** marks.

ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ನಾಲ್ಕು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಐದು ಅಂಕಗಳು.

**4x5=20**

2. Explain the characteristics of Indian Consumer.  
ಭಾರತದ ಗ್ರಾಹಕರ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
3. Define Memory and state types of memory.  
ಮೆಮೋರಿಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ ಮತ್ತು ಮೆಮೋರಿಯ ಪ್ರಕಾರಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
4. Define culture and its importance in Consumer Behaviour.  
ಗ್ರಾಹಕರ ನಡವಳಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಕೃತಿ ಮತ್ತು ಅದರ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ.
5. Explain the role of reference group in Consumer buying.  
ಗ್ರಾಹಕರ ಖರೀದಿಯಲ್ಲಿ ಉಲ್ಲೇಖ ಗುಂಪಿನ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
6. Explain Consumerism in India.  
ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕೀಕರಣವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
7. State the Nicosia model in consumer behaviour.  
ಗ್ರಾಹಕರ ನಡವಳಿಕೆಯಲ್ಲಿ ನಿಕೋಸಿಯಾ ಮಾದರಿಯನ್ನು ತಿಳಿಸಿರಿ.

**SECTION - C / ವಿಭಾಗ - ಸಿ**

Answer **any three** of the following questions. Each question carries **ten** marks.

ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಯು ಹತ್ತು ಅಂಕಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತದೆ.

**3x10=30**

8. Briefly explain the diffusion of innovation process.  
ನಾವೀನ್ಯತೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಪ್ರಸಾರವನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.
9. Briefly explain the stages in Consumer decision making process.  
ಗ್ರಾಹಕರ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಹಂತಗಳನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.
10. Briefly explain Market Segmentation and Consumer Behaviour.  
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಜನೆ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ನಡವಳಿಕೆಯನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.
11. What are the types of reference group briefly explain.  
ಉಲ್ಲೇಖ ಗುಂಪಿನ ಪ್ರಕಾರಗಳು ಯಾವುವು ಎಂಬುದನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಿ.
12. Consumer behaviour is important for Business Sustainability. Explain.  
ವ್ಯಾಪಾರ ಸುಸ್ಥಿರತೆಯಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ನಡವಳಿಕೆ ಮುಖ್ಯವಾದದ್ದು. ಚರ್ಚಿಸಿ.

