

2024

CONSUMER BEHAVIOUR (M1) — MDC

Paper : MN-3

Full Marks : 75

Candidates are required to give their answers in their own words
as far as practicable.

প্রান্তলিখিত সংখ্যাগুলি পূর্ণমান নির্দেশক।

বিভাগ - ক

যে-কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

২×৫

- ১। ভোক্তার আচরণের সংজ্ঞা দাও?
- ২। বিপণন নৈতিকতা কী?
- ৩। চাহিদার সংজ্ঞা দাও।
- ৪। ব্যক্তিত্বের সংজ্ঞা দাও।
- ৫। ব্যক্তিগত প্রভাব বলতে কী বোঝো?
- ৬। 'স্বাস্থ্যসেবা বিপণন' কাকে বলে?
- ৭। সংক্ষেপে 'সামাজিক বিপণনের' ধারণাটি আলোচনা করো।
- ৮। বাজার গবেষণা কী।

বিভাগ - খ

যে-কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

৫×৫

- ৯। ভোক্তার আচরণের পরিধি বিবৃত করো।
- ১০। ভোক্তার আচরণের বৈশিষ্ট্যগুলি সংক্ষেপে আলোচনা করো।
- ১১। আব্রাহাম ম্যাসলো মতে বিভিন্ন প্রকার চাহিদাগুলি সংক্ষেপে আলোচনা করো।
- ১২। ভোক্তার আচরণে পরিবারের ভূমিকা ব্যাখ্যা করো।

Please Turn Over

(1673)

- ১৩। ভোক্তার সিদ্ধান্ত গ্রহণ পদ্ধতির ওপর সংক্ষেপে একটি টীকা লেখো।
- ১৪। ভোক্তার আচরণে প্রভাবকারী বিভিন্ন সামাজিক বিষয়গুলি বিবৃত করো।
- ১৫। সামাজিক বিপণনের উদ্দেশ্যগুলি আলোচনা করো।
- ১৬। বিপণন তথ্য ব্যবস্থার উপাদানগুলি বিবৃত করো।

বিভাগ - গ

যে-কোনো চারটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

১০×৪

- ১৭। ভোক্তার আচরণের গুরুত্ব আলোচনা করো।
- ১৮। ভোক্তার আচরণের 'Nicosia Model' টি বিবৃত করো।
- ১৯। 'ধারণার' বৈশিষ্ট্যগুলি আলোচনা করো।
- ২০। ব্যক্তিগত প্রভাবের সুবিধা ও সীমাবদ্ধতাগুলি ব্যাখ্যা করো।
- ২১। পরিবেশগত বিপণনের সাম্প্রতিক গতিপ্রকৃতি বিবৃত করো।
- ২২। বিপণন তথ্য ব্যবস্থার পরিধি ব্যাখ্যা করো।

[English Version]

The figures in the margin indicate full marks.

Group - A

Answer *any five* questions.

2×5

1. Define Consumer Behaviour?
2. What is marketing ethics?
3. Define needs.
4. Define personality.
5. What do you mean by personal influence?
6. What is 'Healthcare Marketing'?
7. Briefly explain the concept of 'Social Marketing'.
8. What is Market Research?

(3)

A(3rd Sm.)-Consumer Behaviour (M1)-MDC/MN-3/CCF

Group - B

Answer *any five* questions.

5×5

9. State the scope of Consumer Behaviour.
10. Briefly explain the features of Consumer Behaviour.
11. Discuss the different types of needs according to Abraham Maslow, in brief.
12. Explain the role of family in Consumer Behaviour.
13. Write a short note on consumer decision making process.
14. State the different types of social influence in Consumer Behaviour.
15. Discuss the objectives of Social Marketing.
16. State the components of Marketing Information System.

Group - C

Answer *any four* questions.

10×4

17. Explain importance of Consumer Behaviour.
 18. State the 'Nicosia Model' of Consumer Behaviour.
 19. State the features of 'Perception'.
 20. Discuss the advantages and limitations of Personal influence.
 21. State the recent trends in environmental marketing.
 22. Explain the scope of Marketing Information System.
-