958568 **DEBC314**

Reg. No. V 1 8 G 1 2 4 C 0074

III Semester B.Com. (Regular) Degree Examination, December/January - 2025/26

COMMERCE

Marketing - Consumer Behaviour (Elective)

(SEP 2025-26 Scheme)

Time : 3 Hours **Maximum Marks : 80**

***Instructions to Candidates*:**

Answers should be written either in English or in Kannada.

SECTION - A

ವಿಭಾಗ - ಎ

Answer any Five of the following sub-questions. Each sub-question carries 2 marks. **(5×2=10)**

ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಐದು ಉಪ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಉಪ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 2 ಅಂಕಗಳು.

1. a) Define Culture.

ಸಂಸ್ಕೃತಿಯನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ.

b) What is consumerism ?

ಅನುಭೋಗತ್ವ (ಗ್ರಾಹಕತ್ವ) ಎಂದರೇನು ?

c) Who are opinion leader ?

ಅಭಿಪ್ರಾಯ ನಾಯಕರೆಂದರೆ ಯಾರು ?

d) State the meaning of perception.

ಗ್ರಹಿಕೆಯ ಅರ್ಥವನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

e) Mention the two components of Attitude.

ವರ್ತನೆಯ ಎರಡು ಘಟಕಗಳನ್ನು ಉಲ್ಲೇಖಿಸಿ.

f) Define online shopping.

ಆನ್‌ಲೈನ್ ಶಾಪಿಂಗ್ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿ.

g) List any two features of consumer behaviour.

ಅನುಭೋಗಿಕರ (ಗ್ರಾಹಕರ) ವರ್ತನೆಯ ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿಮಾಡಿ.

ACHARYA INSTITUTE OF GRADUATE STUDIES
LIBRARY
Date:
BANGALORE-107

[P.T.O.

h) Identify the two categories of social class and mention which class typically adopts innovation first.

ಸಾಮಾಜಿಕ ವರ್ಗದ ಎರಡು ವಿಭಾಗಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಮತ್ತು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಯಾವ ವರ್ಗವು ಮೊದಲು ನವೀನತೆಯನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

SECTION - B

ವಿಭಾಗ - ಬಿ

Answer any Four of the following questions. Each question carries 5 marks.
ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ನಾಲ್ಕು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 5 ಅಂಕಗಳು. **(4×5=20)**

2. Describe the scope of consumer behaviour.

ಅನುಭೋಗಿಕರ (ಗ್ರಾಹಕರ) ವರ್ತನೆಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

3. Explain the difference between culture and sub-culture.

ಸಂಸ್ಕೃತಿ ಮತ್ತು ಉಪ-ಸಂಸ್ಕೃತಿಗಳ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

4. Explain the importance of problem recognition in the consumer decision process.

ಅನುಭೋಗಿಕರ (ಗ್ರಾಹಕರ) ನಿರ್ಧಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಸಮಸ್ಯೆ ಗುರುತಿಸುವಿಕೆಯ ಮಹತ್ವವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

5. Describe the role of technology and social media in consumer behaviour.

ಅನುಭೋಗಿಕರ (ಗ್ರಾಹಕರ) ವರ್ತನೆ ಮೇಲೆ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ಸಾಮಾಜಿಕ ಮಾಧ್ಯಮಗಳ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

6. Apply the Howard-Sheth Model of consumer behaviour to explain how a first-time home buyer goes through the decision-making process when purchasing property.

ಆವರ್ತಕ ಆಸ್ತಿ ಖರೀದಿ ಮಾಡುವಾಗ ಮೊದಲ ಬಾರಿಗೆ ಮನೆ ಖರೀದಿರನು ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಲು ಹೋ ವಾರ್ಡ್ -ಸೆತ್ ಮಾದರಿಯನ್ನು ಅನ್ವಯಿಸಿ.

7. Explain the different types of learning in the consumer context with example.

ಅನುಭೋಗಿಕರ (ಗ್ರಾಹಕರ) ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿನ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಕಲಿಕೆಗಳನ್ನು ಉದಾಹರಣೆಗಳೊಂದಿಗೆ ವಿವರಿಸಿ.

SECTION - C

ವಿಭಾಗ - ಸಿ

Answer any Three of the following questions. Each question carries 15 marks.
ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಮೂರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ. ಪ್ರತಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ 15 ಅಂಕಗಳು. **(3×15=45)**

8. Compare and contrast the Nicosia Model and Economic model of Consumer Behaviour.

ಅನುಭೋಗಿಕರ (ಗ್ರಾಹಕರ) ವರ್ತನೆಯು ನಿಕೋಸಿಯಾ ಮಾದರಿ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಮಾದರಿಯನ್ನು ಹೋಲಿಸಿ ಮತ್ತು ವ್ಯತ್ಯಾಸಿಸಿ.

ACHARYA INSTITUTE OF GRADUATE STUDIES
LIBRARY
DEBC314
Date:
BANGALORE-107

9. Explain the role of social media in shaping consumer Attitudes.

ಅನುಭೋಗಿಕರ (ಗ್ರಾಹಕರ) ಮನೋಭಾವಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸುವಲ್ಲಿ ಸಾಮಾಜಿಕ ಮಾಧ್ಯಮದ ಪಾತ್ರವೇನು ಎಂಬುದನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

10. Explain the impact of personality on consumer choices.

ಅನುಭೋಗಿಕರ (ಗ್ರಾಹಕರ) ಆಯ್ಕೆಗಳ ಮೇಲೆ ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವದ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

11. Elaborate the reasons why consumer behaviour is considered a complex and dynamic process.

ಅನುಭೋಗಿಕರ (ಗ್ರಾಹಕರ) ವರ್ತನೆಯು ಏಕೆ ಸಂಕೀರ್ಣ ಮತ್ತು ಕ್ರಿಯಾತ್ಮಕ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

12. Explain the nature and significance of consumer behaviour.

ಅನುಭೋಗಿಕರ (ಗ್ರಾಹಕರ) ವರ್ತನೆಯ ಸ್ವರೂಪ ಮತ್ತು ಮಹತ್ವವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.

SECTION - D

ವಿಭಾಗ - ಡಿ

Answer the following question. The question carries 5 marks. **(1×5=5)**

ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಯನ್ನು ಉತ್ತರಿಸಿ. ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಐದು ಅಂಕಗಳು.

13. Analyse the impact of culture on consumer buying behaviour with examples from the Indian market.

ಅನುಭೋಗಿಕರ (ಗ್ರಾಹಕರ) ಖರೀದಿ ವರ್ತನೆಯ ಮೇಲೆ ಸಂಸ್ಕೃತಿಯ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ಭಾರತೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಉದಾಹರಣೆಗಳೊಂದಿಗೆ ವಿವರಿಸಿ.