

## प्रकल्प अहवाल

प्रकल्प अहवालाचे नाव - विद्यार्थी खरेदीवर्तन पद्धतीवर परिणाम करणाऱ्या घटकांचा अभ्यास.

विभागाचे नाव :- वाणिज्य

सहभागी विद्यार्थी :- बी. कॉम. भाग एक ( मराठी माध्यम)

मार्गदर्शक :- प्रा. यु. डी. दबडे

प्रकल्प अहवालचा उद्देश- सदर प्रकल्प अहवालचा मुख्य उद्देश विद्यार्थी खरेदीवर्तन पद्धतीवर परिणाम करणाऱ्या घटकांचा अभ्यास करणे हा आहे.

प्रकल्प अहवालाचे महत्त्व - सध्याची बाजारपेठ ही ग्राहककेंद्रित बाजारपेठ आहे. विपणनकाला वस्तू व सेवांचे वितरण करताना ग्राहकांच्या गरजा, इच्छा व मागणीचा विचार करावा लागतो. कोणताही उपभोक्ता वस्तू व सेवांची खरेदी करत असताना कोणत्या वस्तूची खरेदी करावी? कोठे खरेदी करावी? का खरेदी करावी? केव्हा खरेदी करावी? किती खरेदी करावी? व कोणाकडून खरेदी करावी? या प्रश्नांचा वैयक्तिक निर्णय घेत असतो यालाच उपभोक्ता वर्तनपद्धती असे म्हणतात. उपभोक्त्याच्या खरेदी वर्तनपद्धतीवर अनेक घटकांचा परिणाम होत असतो. विद्यार्थी अनेक प्रकारच्या वस्तू व सेवांचा उपभोग घेतात पण ते खरेदी करत असताना खरेदी वर्तन पद्धतीचा सूक्ष्मपणे अभ्यास करत नाहीत. सदर प्रकल्प अहवालामधून विद्यार्थी वर्तन पद्धतीचा अभ्यास केला आहे व ते वस्तू व सेवा खरेदी करताना त्यांच्या खरेदीवर्तन पद्धतीवर कोणते घटक परिणाम करतात त्यांचा अभ्यास केला आहे.

प्रकल्प अहवालाचा निष्कर्ष :- सदर प्रकल्प अहवालावरून असे स्पष्ट झाले कि विद्यार्थी वस्तू व सेवा खरेदी करत असताना त्यांच्या खरेदी वर्तन पद्धतीवर अनेक घटकांचा परिणाम होत असतो. या घटकांचा अभ्यास केल्यामुळे विद्यार्थ्यांना त्या घटकांची जाणीव निर्माण होते व ते योग्य त्या वस्तूची खरेदी करतात. कुटुंबाचे उत्पन्न, जीवनशैली व अभिप्रेरणा या घटकांचा विद्यार्थी खरेदीवर्तन पद्धतीवर मोठ्या प्रमाणात परिणाम होतो.



*Dabadem*  
प्रा. यु. डी. दबडे

" ज्ञान विज्ञान आणि सुसंस्कार यांसाठी शिक्षण प्रसार "

शिक्षणमहर्षी डॉ. बापूजी साळुंखे

श्री स्वामी विवेकानंद शिक्षण संस्थेचे

# विवेकानंद कॉलेज, कोल्हापूर (स्वायत्त)

वाणिज्य विभाग

बी. कॉम भाग - एक - विद्यार्थी प्रकल्प अहवाल

विषय- विपणनाची मुलतत्त्वे

प्रकल्प अहवाल विषय - विद्यार्थी खरेदीवर्तन पद्धतीवर परिणाम करणाऱ्या घटकांचा

अभ्यास

दि .03/10/2019



*Dabadem*

पा. यु. डी. दबडे

मार्गदर्शक

*M. Chaudhary*

डॉ. एम. व्ही. चरणकर  
HOD  
Department of Commerce  
Vivekanand College  
Kolhapur



*am*  
डॉ. एस. प्राचीनगोकर  
विवेकानंद कॉलेज  
कोल्हापूर.

### प्रकल्प अहवाल

विद्यार्थी खरेदीवर्तन पद्धतीवर परिणाम करणाऱ्या घटकांचा अभ्यास

प्रकल्प अहवाल चा उद्देश- सदर प्रकल्प अहवाल हा विद्यार्थ्यांच्या खरेदीवर्तन पद्धतीशी संबंधित असून याचा मुख्य उद्देश विद्यार्थी खरेदीवर्तन पद्धतीवर परिणाम करणाऱ्या घटकांचा अभ्यास करणे हा आहे.

विद्यार्थी नाव :- कु. प्राची रमेश पोटे.

वस्तु / सेवेचे नाव :- शाब्दिक साहित्य - वही

चिन्हानाम :- Classmates

वस्तु / सेवेची किंमत :- ₹ 50.

वस्तु / सेवा खरेदीचे ठिकाण :- विश्व स्टेशनरी , ताराबाई पार्क , कोल्हापूर

विद्यार्थी खरेदीवर्तन पद्धतीवर परिणाम करणाऱ्या घटक :-

1. आर्थिक घटक - कुटुंबाचे उत्पन्न - एखाद्या कुटुंबाची बचत व उपभोग पद्धती कुटुंबाच्या उत्पनावर अवलंबून असते. त्यानुसार विद्यार्थी वस्तु खरेदी करतो.
2. आर्थिकतर घटक - उपभोक्ता संस्कृती - चंगळवादी संस्कृतीमधील व समाधानकारी संस्कृतीमधील उपभोक्ता विद्यार्थ्यांच्या वर्तनपद्धतीत भिन्नता आणते. आपल्या संस्कृतीनुसार विद्यार्थी वस्तु खरेदी करतो.
3. मानसशास्त्रांचे घटक - खरेदी प्रेरणा -

विद्यार्थ्यांच्या खरेदीचा निर्णय हा कोणत्याहीतरी प्रेरणेचा परिणाम असतो.

4. सांस्कृतिक घटक - सामाजिक वर्ग - संपत्ती, शिक्षण, आवड - निवड, सामाजिक वर्ग याचा विचार करून विद्यार्थी वस्तु खरेदी करतो.
5. अन्य घटक - दळणवळणाची साधने - दळणवळणाच्या साधनांमधून

दुर्गम भागांमधील विद्यार्थी देखील आधुनिक वस्तु खरेदी करू शकता.

निष्कर्ष- विद्यार्थी वही खरेदी करत असताना त्याच्या वर्तनपद्धतीवर

वरील घटक परिणाम करतात व या वरील घटकांचा विचार करून विद्यार्थी वस्तु खरेदी करतो.



विद्यार्थी सही:-

प्राची

### प्रकल्प अहवाल

विद्यार्थी खरेदीवर्तन पद्धतीवर परिणाम करणाऱ्या घटकांचा अभ्यास

प्रकल्प अहवालाचा उद्देश- सदर प्रकल्प अहवाल हा विद्यार्थ्यांच्या खरेदीवर्तन पद्धतीशी संबंधित असून याचा मुख्य उद्देश विद्यार्थी खरेदीवर्तन पद्धतीवर परिणाम करणाऱ्या घटकांचा अभ्यास करणे हा आहे.

विद्यार्थी नाव :- भद्रतुजा विष्णुतराव पाटील

वस्तू / सेवेचे नाव :- शालेय साहित्य - पेन

चिन्हानाम :- Texmax

वस्तू / सेवेची किंमत :- ₹ ५०

वस्तू / सेवा खरेदीचे ठिकाण :- विश्व स्टेशनरी, ताराबाई पार्क

विद्यार्थी खरेदीवर्तन पद्धतीवर परिणाम करणाऱ्या घटक :-

1. आर्थिक घटक - कुटुंबाचे उत्पन्न - कुटुंबाच्या उत्पन्नाभिन्नतेमुळे उपभोक्त्याच्या वर्तनपद्धतीमध्ये देखील भिन्नता आढळते.
2. आर्थिकेतर घटक - उपभोक्ता संस्कृती - चंगळवादी संस्कृती मधील व समाधानकारी संस्कृती मधील विद्यार्थ्यांच्या वर्तनपद्धतीत भिन्नता आढळते. आपल्या संस्कृतीनुसार विद्यार्थी वस्तू खरेदी करतात.
3. मानसशास्त्रीय घटक - आभिप्रेक्षा - विद्यार्थी वस्तूची खरेदी करित असता इच्छा व पैसा, कार्यक्षमताही तैयारी या कोष्टी अभ्यासंतर खरेदीचा अंतिम निर्णय घेता.
4. सांस्कृतिक घटक - सामाजिक वर्ग - विद्यार्थी सामाजिक वर्ग, व्यवसाय, उत्पन्न, संपत्ती, शिक्षण, आवड-निवड यांचा विचार करून खरेदी करत असतो.
5. दळगवळगावी साधने - जग हे एक बाजारपेठ बनली आहे त्यामुळे विद्यार्थ्यांना हवी असणारी वस्तू सहज मिळते.

निष्कर्ष- विद्यार्थी पेन खरेदी करित असताना त्याच्या वर्तन पद्धतीवर वरील आर्थिक, आर्थिकेतर, मानसशास्त्रीय व सांस्कृतिक अन्वय या घटकांचा विचार करून विद्यार्थी वस्तू खरेदी करतात



(२५/५)  
विद्यार्थी सहाय

प्रकल्प अहवाल

विद्यार्थी खरेदीवर्तन पद्धतीवर परिणाम करणाऱ्या घटकांचा अभ्यास

प्रकल्प अहवाल चा उद्देश- सदर प्रकल्प अहवाल हा विद्यार्थ्यांच्या खरेदीवर्तन पद्धतीशी संबंधित असून याचा मुख्य उद्देश विद्यार्थी खरेदीवर्तन पद्धतीवर परिणाम करणाऱ्या घटकांचा अभ्यास करणे हा आहे.

विद्यार्थी नाव :- ऋतूजा रमेश सुतार

वस्तू / सेवेचे नाव :- जॅकेट

चिन्हानाम :- Adidas

वस्तू / सेवेची किंमत :- 1,200 ₹

वस्तू / सेवा खरेदीचे ठिकाण :- गुरुनानक मार्केट, गांधीनगर

विद्यार्थी खरेदीवर्तन पद्धतीवर परिणाम करणाऱ्या घटक :-

1. स्वतः प्रवृत्ती :- जरी मार्केटमध्ये कितीही ब्रँडेड जॅकेट असले तरी मी कमी किंमतीचे आवश्यक जॅकेट होऊन पेशाची स्वतःकरी.
2. परिभ्रम :- शिष्टाचाराने माझा परिभ्रमचा इल्लेख केलातर मला वस्तू कोलेजच्या परिभ्रम शोषण अशा वस्तू/सेवा द्याव्यात.
3. फॅशन :- जास्तीत जास्त मार्केटमध्ये फॅशन जॅकेट असले तर त्यानुसार माझी निवड बदलत असते.
4. जाहिरात :- जॅकेटची जाहिरात करताना कोणत्या कंपनीची जास्त जाहिरात होते आणि ती मनापासून आवडलीतर वस्तू घेतात.
5. पेशा :- माझा पेशा प्रकार हा विद्यार्थीनिष्ठ्या आहे आणि मला उच्च उच्च महाविद्यालयात शिक्षण घेत असते.

निष्कर्ष- वरील प्रमाणे आर्थिक, आर्थिकेतर इ. घटकांचा परिणाम मी खरेदी करत असताना होत असतो.



Signature  
विद्यार्थी सही/-

## प्रकल्प अहवाल

### विद्यार्थी खरेदीवर्तन पद्धतीवर परिणाम करणाऱ्या घटकांचा अभ्यास

प्रकल्प अहवाल चा उद्देश- सदर प्रकल्प अहवाल हा विद्यार्थ्यांच्या खरेदीवर्तन पद्धतीशी संबंधित असून याचा मुख्य उद्देश विद्यार्थी खरेदीवर्तन पद्धतीवर परिणाम करणाऱ्या घटकांचा अभ्यास करणे हा आहे.

विद्यार्थी नाव :- पाटील अनिल अनिलराव

वस्तू / सेवेचे नाव :- घड्याळ

चिन्हानाम :- TITAN

वस्तू / सेवेची किंमत :- 1500 रु.

वस्तू / सेवा खरेदीचे ठिकाण :- इंडिया वॉच, कोल्हापूर

विद्यार्थी खरेदीवर्तन पद्धतीवर परिणाम करणाऱ्या घटक :-

1. आर्थिक घटक - कुटुंबाचे उत्पन्न - एखाद्या कुटुंबाची खर्च व उपभोग पद्धती कुटुंबाच्या उत्पन्नावर अवलंबून असते. त्यानुसार विद्यार्थी वस्तू खरेदी करतो.
2. आर्थिकतर घटक - फॅशन - आजच्या बदलत्या फॅशन नुसार वस्तू खरेदी करण्याला लागतात. त्यातीलच एक वस्तू घड्याळ.
3. मानसशास्त्रीय घटक - अभिप्रेरणा - विद्यार्थी वस्तू खरेदी करत असता इच्छा व पैसा खर्च करण्याची तयारी या दोन्ही गोष्टी आल्यानंतर खरेदी या अंतिम निर्णय घेते.
4. सांस्कृतिक घटक - सामाजिक वर्ग - विद्यार्थी सामाजिक वर्ग, व्यवसाय उत्पन्न, संपत्ती, शिक्षण, आवड-निवड याचा विचार करून वस्तू खरेदी करतो असतो.
5. अन्य घटक - आर्थिक विकास - जमजमा विद्यार्थ्यांचा आर्थिक विकास बदलतो तसल्या विद्यार्थ्यांची खरेदीची गरज बदलून जाते.

निष्कर्ष- विद्यार्थी घड्याळ खरेदी करत असताना त्याच्या वर्तन पद्धतीवर बरीच आर्थिक, आर्थिकतर, मानसशास्त्रीय व सांस्कृतिक अन्य या घटकांचा विचार करून विद्यार्थी वस्तू खरेदी करतो.

S.P.A.  
विद्यार्थी सही-



"Education for Knowledge, Science and Culture."

— Shikshanmaharshi Dr. Bapuji Salunkhe

Shri Swami Vivekanand Shikshan Sanstha's

# VIVEKANAND COLLEGE, KOLHAPUR (AUTONOMOUS)

Department of Commerce

B.Com- I- Student Project Report

SUBJECT - PRINCIPLES OF MARKETING

PROJECT REPORT TITLE – FACTORS INFLUENCING BUYING  
BEHAVIOUR OF STUDENTS

Date : 10/10/2019



*Dabade*  
Prof. U. D. Dabade  
(Guide)

*M. V. Charankar*  
Dr. M. V. Charankar  
HOD  
Department of Commerce  
Vivekanand College  
Kolhapur



*S. Y. Hongekar*  
Dr. S. Y. Hongekar  
PRINCIPAL  
Vivekanand College  
Kolhapur

# PROJECT REPORT

On

## FACTORS INFLUENCING BUYING BEHAVIOUR OF STUDENTS

Objective of Project report- To understand the Factors Influencing Buying Behaviour of Students.

Student Name :- Maithili Sharad Powar.

Product/ Service name :- watch

Brand Name :- Sonata

Price of product / Service :- 1499 ₹

Place of product/ Services buying:- Sonata shop Kolhapur

Factors affect on buying behaviour of students: -

1. <sup>Personal</sup> <u>personal factor</u> ① Family income ② Life style ③ occupation	2. <sup>social</sup> <u>cultural factor</u> ① fashion ② social class
3. <sup>social</sup> <u>Social</u> ① Reference group. ② Family group.	4. <sup>Psychological</sup> <u>Psychological factor</u> ① Motivation ② beliefs ③ Attitude.

Findings -

It shows that life style, Belifs & attitude are most important factor in the buying behaviour.



Maithili  
Student Signature



# PROJECT REPORT

On

## FACTORS INFLUENCING BUYING BEHAVIOUR OF STUDENTS

Objective of Project report- To understand the Factors Influencing Buying Behaviour of Students.

Student Name :- Gitanjali Suhas Powar.

Product/ Service name :- Notebook

Brand Name :- classmate

Price of product / Service :- 60 ₹

Place of product/ Services buying:- Ashok book stall.

Factors affect on buying behaviour of students: -

1. <u>personal factor</u> ① Family income ② Life style. ③ Occupation.	2. <u>cultural factor</u> ② Social class
3. <u>social factor</u> ① Reference group. ② family group.	4. <u>psychological factor.</u> ① Motivation ② Belifs ③ Attitude

Findings -

It shows that occupation, Belifs, income are most important factor in the buying behaviour.



gs.  
Student Signature

# PROJECT REPORT

On

## FACTORS INFLUENCING BUYING BEHAVIOUR OF STUDENTS

Objective of Project report- To understand the Factors Influencing Buying Behaviour of Students.

Student Name :- Bhosale Suyash Sanjay

Product/ Service name :- Slipper

Brand Name :- Woodland

Price of product / Service :- ₹ 2499/-

Place of product/ Services buying:- Purchased online on AJIO.com

Factors affect on buying behaviour of students: -

1. <u>Personal factor</u> ① Economical (A) Family income (B) Saving habit ② Non-Economical (A) Life style   (C) Personality (B) Occupation   (D) Fashion	2. <u>Cultural Factor</u> (A) Social class
3. <u>Social Factor</u> (A) Family Group (B) Reference Group (C) Status	4. <u>Psychological Factor</u> (A) Motivation (B) Perception (C)

Findings -

It is found that saving habit & fashion are most important influencing factor on buying behavior.



Suyash  
Student Signature