

১. ► রসুলপুরের জামাল উদ্দীন একজন ফুল চাষী। তিনি ক্রেতার রুচির প্রতি লক্ষ্য রেখে বিভিন্ন প্রকার ফুলের চাষ করেন। সেখানকার জমি ফুল চাষের জন্য উপযুক্ত। দেশে ও বিদেশে ফুলের চাহিদা থাকায় বিক্রিও বেড়ে যায়। ফলে অল্পদিনেই জামাল উদ্দীন ফুল চাষে লাভবান হন। তার দেখা-দেখি রসুলপুর গ্রামের অনেকে এখন ফুল চাষ শুরু করেছে। এভাবে রসুলপুর গ্রামের চাষীরা সাবলম্বী হতে শুরু করে।

- ক. বিপণন কী? ১
- খ. 'সকল ক্রেতাই ভোক্তা নয়'— ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. জামাল উদ্দীন কোন ধারণার প্রেক্ষিতে ফুল চাষ শুরু করেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে জামাল উদ্দিনের ফুল চাষের ভূমিকা কতটুকু? এর যথার্থতা মূল্যায়ন করো। ৪

২. ► 'মিষ্টিবাড়ি' নাটোরের একটি মিষ্টি জাতীয় দ্রব্য প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি সরাসরি গ্রামের গোয়ালেদের নিকট থেকে দুধ সংগ্রহ করে বিভিন্ন ধরনের সুস্বাদু মিষ্টি জাতীয় দ্রব্য তৈরি করে। খাটি দুধের তৈরি বিধায় ক্রেতাদের চাহিদা ব্যাপক। প্রতিষ্ঠানটি স্থানীয় চাহিদা পূরণ করেও দেশের অন্যান্য অঞ্চলে নিজস্ব ব্যবস্থাপনায় মিষ্টি সরবরাহ করে থাকে। দিনে দিনে বিক্রয়ের পরিমাণ বেড়ে যায়। 'মিষ্টিবাড়ি' অল্পদিনেই ব্যবসায়িক সুনাম অর্জন করেন।

- ক. ক্রেতা ভ্যালু কী? ১
- খ. 'বিপণনে সমষ্টিক পরিবেশ অনিয়ন্ত্রণযোগ্য'— ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. গোয়ালেদের বিপণনের কোন পরিবেশের সাথে সম্পর্কিত? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. 'মিষ্টিবাড়ি' ব্যবসায়িক সুনাম অর্জনে বিপণন কার্যাবলি কতটুকু গুরুত্বপূর্ণ? বিশ্লেষণ করো। ৪

৩. ► 'রিমিক্স' একটি মোবাইল প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি পুরুষদের জন্য Supper Smart V-1 সম্বলিত সেট, নারীদের জন্য Galaxy soft V-2 টার্চস্কীন সেট ও নিম্ন আয়ের নারী ও পুরুষের জন্য Common V-5 সেট প্রস্তুত করে।

কোম্পানি অল্প সময়ে সাফল্য অর্জনে সক্ষম হয়েছে। বর্তমানে ভোক্তারা এই কোম্পানির পণ্য ব্যবহার করে খুবই সন্তুষ্ট।

- ক. বাজার কী? ১
- খ. ভোক্তাকে কেন বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রে রাখা হয়? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. 'রিমিক্স' কোম্পানি কোন ধরনের বাজার বিভক্তিকরণ করেছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. 'রিমিক্স' কোম্পানির সাদৃশ্য অর্জনে কোন বিষয়টি অধিক গুরুত্ব পেয়েছে? বিশ্লেষণ করো। ৪

৪.► বশির উদ্দীন পেশায় একজন কৃষক। তিনি এবার ১০ বিঘা জমিতে টমেটো চাষ করেন। টমেটোর ভাল ফলন হওয়ায় ১০ টাকা দরে কেজিতে স্থানীয় আড়ৎদারদের নিকট বিক্রি করে। আড়ৎদাররা আবার ঢাকার পাইকারদের নিকট বিক্রি করে। এভাবে বিভিন্ন হাত ঘুরে যখন মোহাম্মদপুর কাঁচাবাজারে টমেটো আসে তখন সেখান থেকে রফিক সাহেব ৪০ টাকা দরে টমেটো ক্রয় করে। অর্থাৎ বশির উদ্দীন ন্যায্যমূল্য প্রাপ্তি থেকে বঞ্চিত হন।

- ক. পণ্যের জীবন চক্র কী? ১
- খ. ভোগ্যপণ্যের বণ্টন প্রণালি শিল্প পণ্যের বণ্টন প্রণালি থেকে দীর্ঘ হয় কেন? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে রফিক সাহেবের নিকট টমেটো প্রাপ্তি বিপণনের কোন বিষয়ের সাথে সম্পর্কিত ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. বশির উদ্দীনের উৎপাদিত টমেটোর ন্যায্যমূল্য না পাওয়ার কারণ যথাযথভাবে মূল্যায়ন করো। ৪

৫.► ঢাকার ধানমন্ডিতে অবস্থিত 'স্টাইল জোন' নান্দনিক ডিজাইনে পোশাক প্রস্তুত করে নিজস্ব শোরুমের মাধ্যমে বিক্রি করে। প্রতিষ্ঠানটি গুণ ও মান ভেদে ছেলে, মেয়ে ও শিশুদের জন্য আলাদা আদালাভাবে পণ্য সাজিয়ে বিক্রি করে। ক্রেতারা তাদের পছন্দমত পণ্য সহজেই ক্রয় করতে পারে। এতে করে চাহিদার সাথে সাথে বিক্রয়ের চাপ বেড়ে যায়। এই অবস্থায় 'স্টাইল জোন' কর্তৃপক্ষ টাকা

শহরের গুলশান, বনানী ও মিরপুরে আরো কয়েকটি শাখা খোলার পরিকল্পনা করেছে।

- ক. খুচরা ব্যবসায় কী? ১
- খ. 'বিপণনে মধ্যস্থব্যবসায়ীর উপস্থিতি পণ্যের মূল্য বৃদ্ধি করে'— ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. বিপণনের কোন কাজের ফলে ক্রেতার 'স্টাইল জোনের' পোশাক সহজেই ক্রয় করতে পারে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. 'স্টাইল জোন' কর্তৃপক্ষের শাখা খোলার পরিকল্পনা কতটুকু যথার্থ— মূল্যায়ন করো। ৪

৬.▶ ছাতা প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠানের মালিক আলতাফ সাহেবের নাম অনুসারে ছাতার নামকরণ করা হয় 'আলতাফ ছাতা'। 'আলতাফ ছাতা' গুণে মানে সবার নিকট পরিচিত। বছরের অন্যান্য সময়ের তুলনায় বর্ষাকালে এর চাহিদা বেড়ে যায় অনেক গুণ। প্রতিষ্ঠানটি অন্যান্য সময়ের চেয়ে বর্ষাকালে এর মূল্য ৩০ টাকা বেশি নিয়ে থাকে। ফলে মোট বিক্রয়ের উপর ২০ শতাংশ মুনাফা অর্জিত হয়।

- ক. অযাচিত পণ্য কী? ১
- খ. 'পণ্য উন্নয়ন স্তরে' বিনিয়োগ ব্যয় বেশি হয় কেন? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. 'আলতাফ ছাতা' কর্তৃক উৎপাদিত পণ্য কোন ধরনের পণ্য? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. 'আলতাফ ছাতা' কর্তৃক গৃহীত মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতির সঠিকতা মূল্যায়ন করো। ৪

৭.▶ সালমা ঢাকায় তার চাচার বাসায় বেড়াতে এসেছে। সে তার চাচার সাথে রিক্সায়োগে ঢাকা শহরের বিভিন্ন অলিগলি ঘুরে বেড়াতে বেড়াতে রাস্তার মোড়ে বিভিন্ন কোম্পানির অসংখ্য বিল বোর্ড দেখতে পায়। কোম্পানি ঐ সব বিল বোর্ডে তাদের পণ্যের বিস্তারিত তথ্য উল্লেখ করেছে। সালমাকে এমন একটি বিল বোর্ডের পণ্য মনোযোগ আকর্ষণ করেছে যা পরবর্তীতে সে ক্রয় করতে উৎসাহিত হয়।

- ক. পণ্য কী? ১
- খ. বিজ্ঞাপনের জনপ্রিয় মাধ্যম কোনটি? ব্যাখ্যা করো। ২

গ. সালমার মনোযোগ আকর্ষণে বিপণনের কোন বিষয়টি গুরুত্ব পেয়েছে? ব্যাখ্যা করো। ৩

ঘ. সালমাকে পণ্য ক্রয়ে উৎসাহিত করতে কোম্পানি কর্তৃক গৃহীত পদক্ষেপ এর সঠিকতা মূল্যায়ন করো। ৪

৮.► 'ড্রিম' যশোরের একটি আধুনিক ডিপার্টমেন্টাল স্টোর। 'ড্রিমে' সকল পণ্য আলাদা আলাদাভাবে সাজানো থাকে। সাদিয়া সেখানকার একজন বিক্রয়কর্মী। সে ছেলেদের টি শার্ট বিভাগের দায়িত্বে আছে। সে ক্রেতাদের সাথে হাসিমুখে কথা বলেন এবং তার সাবলিল বাচনভঙ্গির মাধ্যমে ক্রেতাদের বিভিন্ন তথ্য সরবরাহ করে পণ্য ক্রয়ে সহায়তা করে।

ক. গ্রিন মার্কেটিং কী? ১

খ. প্রত্যক্ষ বিপণন জনপ্রিয় কেন? ব্যাখ্যা করো। ২

গ. ড্রিমে বিক্রয় প্রসারে কোন হাতিয়ারটি ব্যবহৃত হয়েছে? ব্যাখ্যা করো। ৩

ঘ. 'সাদিয়া ক্রেতার ক্রয় সিদ্ধান্ত গ্রহণে সহায়তা করে?' উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ করো। ৪

৯.► 'বিলাস ডটকম' একটি আধুনিক ক্রয়-বিক্রয়ের ওয়েবসাইড প্রতিষ্ঠানটি ইন্টারনেটের মাধ্যমে পণ্য ক্রয়-বিক্রয়ের কাজ করে থাকে। এখানে পণ্যের বিস্তারিত বর্ণনা যেমন দাম, গুণাগুণ, মডেল নং ও ছবি প্রদর্শন করে ক্রেতা আকর্ষণ করে থাকে। ফলে গ্রাহকরা ঘরে বসেই অল্প সময়ে ইন্টারনেটের মাধ্যমে তাদের পছন্দমত পণ্য ক্রয় করতে পারে। বর্তমানে বিলাস ডটকম ক্রয়-বিক্রয়ের সুবিধাজনক মাধ্যম হিসেবে পরিচিতি লাভ করেছে।

ক. বিপণি মালা কী? ১

খ. প্রযুক্তি ব্যতীত অন-লাইন মার্কেটিং কী সম্ভব? ব্যাখ্যা করো। ২

গ. 'বিলাস ডটকম' কোন ধরনের বিপণন পরিচালনা করছে? ব্যাখ্যা করো। ৩

ঘ. 'বিলাস ডটকম' কেনাকাটার সুবিধাজনক মাধ্যম হিসাবে পরিচিতি লাভের কারণ বিশ্লেষণ করো। ৪

[বি: প্র: সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনী অধীক্ষার উত্তরপত্রের প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসমূহটি উত্তরের বৃত্তটি কল পয়েন্ট কলাম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট করে। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১।]

১. বিজ্ঞাপন কোন ধরনের উপস্থাপনা?

- ক) ব্যক্তিক ঘ) নৈর্ব্যক্তিক
 গ) অ-অর্থপ্রদত্ত ঘ) জনসংযোগ

২. ভারসাম্য বিন্দু কী?

- ক) যে বিন্দুতে আয় কম কিন্তু ব্যয় বেশি
 খ) যে বিন্দুতে ব্যয় কম কিন্তু আয় বেশি
 গ) যে বিন্দুতে আয় ও ব্যয় সমান
 ঘ) যে বিন্দুতে আয় ও ব্যয় বেশি

৩. ড্যালুভিতিক মূল্য নির্ধারণে বিবেচ্য বিষয় হলো—

- i. ক্রেতার উপলবিন্দু ii. বিক্রেতার খরচ
 iii. পণ্যের গুণাবলি
 নিচের কোনটি সঠিক?

- ক) i ও ii খ) i ও iii গ) ii ও iii ঘ) i, ii ও iii

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৪ ও ৫ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

বাংলাদেশে চীনের তৈরি ট্রাভেল ব্যাগের চাহিদা ব্যাপক। এ কারণে জনাব পরাগ আমদানিকারকদের নিকট থেকে বিভিন্ন ডিজাইনের ট্রাভেল ব্যাগ সংগ্রহ করে খুচরা ব্যবসায়ীদের নিকট বিক্রয় করেন। এ সকল ব্যাগ ক্রয় করে ভোক্তারা সন্তুষ্ট। ফলে জনাব পরাগ ব্যবসায়ের সফলতা অর্জন করেন।

৪. উদ্দীপকে কোন ধরনের পণ্যের কথা বলা হয়েছে?

- ক) সুবিধা খ) শপিং গ) বিশিষ্ট ঘ) অযাচিত

৫. জনাব পরাগের ব্যবসায়ের সফলতার কারণ হলো—

- i. ভোক্তার চাহিদা পূরণ ii. বিক্রয়োত্তর সেবা
 iii. আকর্ষণীয় ডিজাইন
 নিচের কোনটি সঠিক?

- ক) i ও ii খ) i ও iii গ) ii ও iii ঘ) i, ii ও iii

৬. বাংলাদেশে কনফেকশনারী সামগ্রী বিক্রয়ে ব্যবহৃত বস্তু প্রণালি হলো—

- ক) এজেন্ট ঘ) ডিলার
 গ) সরাসরি ঘ) খুচরা ব্যবসায়

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৭ ও ৮ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

মেহেদি সাহেব 'সিফাত কোম্পানি' তে কাজ করেন। তিনি বিভিন্ন দোকানে গিয়ে খুচরা ব্যবসায়ীদের কাছ থেকে অর্ডার গ্রহণ করে কোম্পানির নিকট পাঠিয়ে দেন।

৭. মেহেদি সাহেব কোন ধরনের পাইকার?

- ক) ক্যাশ এন্ড ক্যারি পাইকার খ) ড্রপশিপারস
 গ) র‍্যাক জবারস ঘ) সাধারণ পাইকার

৮. সিফাত কোম্পানির হয়ে মেহেদি সাহেব কাজ করেন—

- i. মধ্যস্থ ব্যবসায়ী হিসেবে
 ii. ঝুঁকি বহনকারী হিসেবে
 iii. পণ্য প্রেরণকারী হিসেবে
 নিচের কোনটি সঠিক?

- ক) i ও ii খ) i ও iii গ) ii ও iii ঘ) i, ii ও iii

৯. ক্রেতা সন্তুষ্টি নির্ভর করে—

- i. পণ্যের মানের ওপর
 ii. ক্রেতার প্রত্যাশার ওপর
 iii. প্রত্যাশা অনুযায়ী পণ্য প্রাপ্তির ওপর
 নিচের কোনটি সঠিক?

- ক) i ও ii খ) i ও iii গ) ii ও iii ঘ) i, ii ও iii

১০. দালাল তার কাজের বিনিময়ে কী পায়?

- ক) মুনাফা খ) বেতন গ) মজুরি ঘ) কমিশন

১১. বিপণনকারী কর্তৃক ভোক্তাদেরকে প্রদত্ত বিশেষ ধরনের

প্রতিশ্রুতি সম্বলিত রসিদকে কী বলে?

- ক) প্রিমিয়াম ঘ) কুপন
 গ) উপহার ঘ) নগদ ফেরত

১২. স্বল্পকালীন উদ্দীপনামূলক বিক্রয় কার্যক্রম কোনটি?

- ক) বিজ্ঞাপন ঘ) বিক্রয় প্রসার
 গ) ব্যক্তিক বিক্রয় ঘ) প্রত্যক্ষ বিপণন

১৩. বিপণন মিশ্রণের উপাদান হলো—

- i. বিজ্ঞাপন ii. পণ্য
 iii. মূল্য
 নিচের কোনটি সঠিক?

- ক) i ও ii খ) i ও iii গ) ii ও iii ঘ) i, ii ও iii

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১৪ ও ১৫ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

টি-শার্ট বিক্রয়কারী প্রতিষ্ঠান 'দেশ-বাংলা' বিজয় দিবস উপলক্ষে টি-শার্ট মেলার আয়োজন করে। আয়োজন শেষে দেখা যায় বিক্রয় ২০% বৃদ্ধি পেয়েছে।

১৪. 'দেশ-বাংলা' কর্তৃক মেলায় আয়োজন কোন ধরনের বিপণন প্রসার?

- ক) বিজ্ঞাপন ঘ) বিক্রয় প্রসার
 গ) ব্যক্তিক বিক্রয় ঘ) জনসংযোগ

১৫. 'দেশ-বাংলা' প্রতিষ্ঠানের মেলা আয়োজনের ফলে—

- i. ক্রেতার মনোযোগ আকর্ষণ করে
 ii. বিক্রয় ও মুনাফা অর্জন সম্ভব হয়
 iii. প্রতিযোগী মোকাবিলা সহজ হয়
 নিচের কোনটি সঠিক?

- ক) i ও ii খ) i ও iii গ) ii ও iii ঘ) i, ii ও iii

১৬. বিক্রয়িকতার বৈশিষ্ট্য হলো—

- i. পণ্য বা সেবা বিক্রয় কৌশল
 ii. স্থায়ী ক্রেতা তৈরির কৌশল
 iii. পণ্য ক্রয়ে প্ররোচিত করার কৌশল
 নিচের কোনটি সঠিক?

- ক) i ও ii খ) i ও iii গ) ii ও iii ঘ) i, ii ও iii

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১৭ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

ফ্যাশন ডিজাইনার মিসেস জেরিন বৈশাখি মেলা উপলক্ষে একটি স্টল ভাড়া নিয়েছেন। তাই তার দুইজন বিক্রয়কর্মী প্রয়োজন। বিক্রয়কর্মী নিয়োগের ক্ষেত্রে তিনি সুন্দর চেহারা ও বাচনভঙ্গির ওপর গুরুত্বারোপ করেন।

১৭. মিসেস জেরিন বিক্রয়কর্মী নির্বাচনে কোন ধরনের গুণাবলির ওপর গুরুত্বারোপ করেছেন?

- ক) নৈতিক খ) শারীরিক
 গ) সামাজিক ঘ) মনস্তাত্ত্বিক

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১৮ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

'সজল স্টোর' একটি বৃহদায়তন খুচরা ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি বিভিন্ন স্থান থেকে ভোগ্যপণ্য ক্রয় করে নিজস্ব ব্যবস্থায় দেশের বিভিন্ন স্থানে শাখা প্রতিষ্ঠার মাধ্যমে বিক্রয় বৃদ্ধি করে।

১৮. সজল স্টোর কোন ধরনের খুচরা ব্যবসায়?

- ক) চেইন স্টোর খ) বিভাগীয় বিপণি
 গ) সুপার মার্কেট ঘ) সুপার স্টোর

১৯. পরিবেশবান্ধব বিপণন কার্যক্রমকে কী বলে?

- ক) পণ্য বিপণন খ) সেবা বিপণন
 গ) সামাজিক বিপণন ঘ) সবুজ বিপণন

২০. চাল, ডাল, আটা, ময়দা ইত্যাদি কোন ধরনের পণ্য?

- ক) বিশিষ্ট খ) জরুরি গ) প্রধান ঘ) অযাচিত

২১. বিপণন ক্রেতাদের জন্য কী সৃষ্টি করে?
 ক পণ্য খ সেবা গ ভ্যালু ঘ চাহিদা
২২. মধ্যস্থ ব্যবসায়ী কোন পরিবেশের উপাদান?
 ক ব্যষ্টিক খ সামষ্টিক
 গ প্রাকৃতিক ঘ অর্থনৈতিক
২৩. বাংলাদেশের অর্থনীতিতে বিপণন গুরুত্বপূর্ণ অবদান রাখতে পারে, কারণ এর মাধ্যমে—
 i. জনসংখ্যা বৃদ্ধি পায় ii. কৃষির উন্নয়ন হয়
 iii. সুষ্ঠু বন্টন নিশ্চিত হয়
 নিচের কোনটি সঠিক?

ক i ও ii খ i ও iii গ ii ও iii ঘ i, ii ও iii

উদ্বীপকটি পড়ো এবং ২৪ ও ২৫ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
 'বুবেল স্টোর' সরাসরি নিচু এলাকার কৃষকের কাছ থেকে বিভিন্ন ধরনের সবজি ক্রয় করে ভোক্তাদের নিকট বিক্রয় করে। হঠাৎ, বন্যার কারণে উৎপাদনস্থলের সাথে যোগাযোগ ব্যবস্থা ক্ষতিগ্রস্ত হওয়ার কারণে কিছুদিন সবজি না আসায় বিক্রয় ও মুনাফা হ্রাস পায়।

২৪. বুবেল স্টোরের পণ্য সরবরাহ বিঘ্নিত হওয়ার জন্য কোন পরিবেশের প্রভাব বিদ্যমান?
 ক সাংস্কৃতিক খ সামাজিক
 গ অর্থনৈতিক ঘ প্রাকৃতিক

২৫. উদ্বীপকের প্রতিষ্ঠানটিতে প্রভাব বিস্তারকারী উপাদান থেকে মুক্তির উপায় হলো—
 i. পরিবেশ নিয়ন্ত্রণ করা ii. রাস্তা উঁচু করা
 iii. পরিবেশ রক্ষায় সচেতন হওয়া
 নিচের কোনটি সঠিক?

ক i ও ii খ i ও iii গ ii ও iii ঘ i, ii ও iii

২৬. বিশ্বায়নের যুগে প্রতিনিয়তই প্রযুক্তির পরিবর্তন ঘটছে। বিষয়টি বিপণনের ক্ষেত্রে—
 i. নতুন বাজার সৃষ্টি করছে
 ii. ক্রেতাদের বৈচিত্র্যময় পণ্য নিশ্চিত করেছে
 iii. প্রতিযোগিতা বৃদ্ধি পাচ্ছে
 নিচের কোনটি সঠিক?

ক i ও ii খ i ও iii গ ii ও iii ঘ i, ii ও iii

উদ্বীপকটি পড়ো এবং ২৭ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
 মাটি ও জলবায়ুগত কারণে টাঙ্গাইলের মধুপুরে আনারসের প্রচুর ফলন হয়। তাই আনারস ব্যবসায়ী জনাব পারভেজ চলতি বছর আনারসের ব্যবসায় বিনিয়োগ করতে আগ্রহী। কিন্তু পর্যাপ্ত ব্যাংক ঋণ না পাওয়ায় তা ব্যর্থ হয়।

২৭. জনাব পারভেজের ব্যর্থতায় পরিবেশের কোন উপাদান দায়ী?
 ক প্রাকৃতিক খ অর্থনৈতিক
 গ সামাজিক ঘ রাজনৈতিক

উদ্বীপকটি পড়ো এবং ২৮ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
 কমল সাহেব পরিবারের কর্তা। তিনি পরিবারের জন্য আম ক্রয় করেন।

২৮. উদ্বীপকে কমল সাহেব কর্তৃক আম ক্রয় কোন বাজারের অংশ?
 ক ফল বাজার খ ভোক্তা বাজার
 গ শিল্প বাজার ঘ স্থানীয় বাজার

২৯. পণ্য প্রধানত কয় প্রকার?
 ক ২ খ ৩ গ ৪ ঘ ৫

৩০. নিচের কোনটি ভোগ্যপণ্য?
 ক যন্ত্রাংশ খ টুথপেস্ট
 গ সাবান ঘ তেল
 ঘ কাঁচামাল

৩১. বিক্রয়কর্মীর নৈতিক গুণাবলি কোনটি?
 ক রসবোধ খ বিশ্বস্ততা
 গ আত্মবিশ্বাস ঘ মিশুক স্বভাব
৩২. কোন বস্তু প্রণালিতে কোনো মধ্যস্থ ব্যবসায়ী থাকে না?
 ক ধাপবিহীন খ এক ধাপবিশিষ্ট
 গ দুই ধাপবিশিষ্ট ঘ তিন ধাপবিশিষ্ট
৩৩. ভোক্তা বাজারের বৈশিষ্ট্য হলো—
 i. ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র আকারে পণ্য বিক্রি
 ii. ক্রেতাদের জ্ঞান কম
 iii. দেশে-বিদেশে বাজার বিস্তৃত
 নিচের কোনটি সঠিক?

ক i ও ii খ i ও iii গ ii ও iii ঘ i, ii ও iii

উদ্বীপকটি পড়ো এবং ৩৪ ও ৩৫ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
 মি. আজমল বিদেশ থেকে দু'ধরনের পণ্য আমদানি করেন এবং নিজস্ব ব্র্যান্ড ব্যবহার করে দেশীয় বাজারে বিক্রয় করেন। প্রথম ধরনের পণ্য হলো- টুপি, তসবিহ ও জায়নামাজ যা ঈদের পূর্বে আমদানি করেন এবং দ্বিতীয় ধরনের পণ্য হলো— শাঁখা, সিঁদুর ও ধুতি যা দুর্গাপূজার আগে আমদানি করেন।

৩৪. মি. আজমল বাজার বিভক্তিকরণের কোন ভিত্তিকে গুরুত্ব দিয়েছেন?
 ক আয় খ ধর্ম গ বয়স ঘ অচল

৩৫. আজমলের ব্যবসায়িক কৌশলের কারণে যা অর্জিত হয়েছে তা হলো—
 i. ব্র্যান্ড পরিচিত ii. অধিক ক্রেতা সমাহার
 iii. ব্যবসায়িক উদ্দেশ্য অর্জন
 নিচের কোনটি সঠিক?

ক i ও ii খ i ও iii গ ii ও iii ঘ i, ii ও iii

৩৬. বাজারে পণ্য মানে নেতৃত্বদানের ক্ষেত্রে বিবেচ্য বিষয় কোনটি?
 ক স্বল্পমেয়াদি কৌশল প্রণয়ন
 খ ক্রেতার সন্তুষ্টি বিধান
 গ মূল্যস্তর কাম্য রাখা
 ঘ গবেষণা ও উন্নয়ন

উদ্বীপকটি পড়ো এবং ৩৭ ও ৩৮ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
 মি. রহিম স্বল্প পুঁজি নিয়ে তার নিজ এলাকায় হোটেল ব্যবসায় শুরু করেন। ব্যবসায় প্রথম ধাপে বিক্রয়ের পরিমাণ বেশি থাকে। পরবর্তীতে ক্রেতাদের ভিড় বাড়তে থাকায় সে খাবারের মূল্য কিছুটা বৃদ্ধি করেন।

৩৭. পণ্যের জীবন চক্রের ন্যায় মি. রহিমের হোটেল ব্যবসা কোন স্তরে মুনাফা বৃদ্ধি পায়?
 ক সূচনা খ প্রবৃদ্ধি
 গ পূর্ণতা ঘ পতন

৩৮. মি. রহিমের হোটেলে খাবারের মূল্য বৃদ্ধির কারণ হলো—
 i. কাঁচামালের দাম বৃদ্ধি ii. পণ্যের চাহিদা বৃদ্ধি
 iii. বিক্রয়ের পরিমাণ বৃদ্ধি
 নিচের কোনটি সঠিক?

ক i ও ii খ i ও iii গ ii ও iii ঘ i, ii ও iii

৩৯. কোন ধরনের পণ্য সামাজিক সচেতনতা বৃদ্ধি করতে পারে?
 ক বস্তুগত খ বিশিষ্ট
 গ ধারণাগত ঘ স্থানগত

৪০. নিচের কোনটি শিল্পপণ্য?
 ক সাবান খ তেল
 গ আম ঘ কাঁচামাল

১	২	৩	৪	৫	৬	৭	৮	৯	১০	১১	১২	১৩	১৪	১৫	১৬	১৭	১৮	১৯	২০
২১	২২	২৩	২৪	২৫	২৬	২৭	২৮	২৯	৩০	৩১	৩২	৩৩	৩৪	৩৫	৩৬	৩৭	৩৮	৩৯	৪০