

১. ► জনাব রহমান কুমিল্লার চান্দিনা থেকে আলু নিয়ে চট্টগ্রাম জেলার বিভিন্ন এলাকায় সরবরাহ করেন। চলতি বছরে আলুর ফলন ভাল হওয়ায় বাজারে প্রচুর আলু দেখা যায়। ফলে আলুর দাম স্বাভাবিকের তুলনায় অনেক কমে যায়। অপরদিকে ভাল সংরক্ষণ ব্যবস্থা না থাকায় এবং পচনশীল পণ্য হওয়ায় তিনি অল্পদিনে সব আলু স্থানীয় ব্যবসায়ীদের কাছে বিক্রি করে দেন। এতে তার তেমন মুনাফা না হলেও লোকসান হয় নি। আগামী মৌসুমের আগে তিনি বিপণন ব্যবস্থায় আরো আধুনিকীকরণ করার চিন্তা করছেন।

- ক. বিপণন কী? ১
- খ. ক্রেতা ভ্যালু বলতে কী বোঝ? ২
- গ. উদ্দীপকে জনাব রহমান কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. জনাব রহমানকে তার বিপণন ব্যবস্থা আধুনিকীকরণের মাধ্যমে অধিক মুনাফা অর্জনে তুমি কি পরামর্শ দিবে? উদ্দীপকের আলোকে যুক্তি দাও। ৪

২. ► বরিশাল শহরের ইসলাম ট্রেডার্সের মালিক জনাব ইসলাম চালের ব্যবসা করেন। উক্ত প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে সারা বছর খুচরা ব্যবসায়ীদের নিকট চাল বিক্রি করেন। প্রতিষ্ঠানটি বিভিন্ন সরবরাহকারীর মাধ্যমে কৃষদের নিকট হতে চাল সংগ্রহ করে। গত বছর প্রাকৃতিক দুর্যোগ ও খারাপ আবহাওয়ার কারণে ধানের ফলন ভাল হয় নি। যার ফলে কিছু সরবরাহকারী সময়মতো ও মানসম্মত চাল সরবরাহ করতে পারে নি। এতে ইসলাম ট্রেডার্সের ব্যবসায়িক সুনাম ক্ষুণ্ণ হয়। বর্তমানে ইসলাম ট্রেডার্সের মালিক পুরাতন সরবরাহকারীর পরিবর্তে নতুন সরবরাহকারী নিয়োগের কথা ভাবছেন।

- ক. পুনঃ বিক্রেতা কে? ১
- খ. বিপণন মিশ্রণ বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. উদ্দীপকে বর্ণিত সরবরাহকারী বিপণনের কোনো পরিবেশের আওতাভুক্ত? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. তুমি কি মনে করো নতুন সরবরাহকারী নিয়োগ দিলে ইসলাম ট্রেডার্স তার ব্যবসায় সুনাম ফিরে পাবে? উদ্দীপকের আলোকে যুক্তি দাও। ৪

৩. ► জনাব মাসুদ আম পাকার মৌসুমে রাজশাহীতে চাষিদের নিকট থেকে কিছু আম বাগান লিজ নেন। বিভিন্ন পরিবহন ব্যবস্থার মাধ্যমে চট্টগ্রামের রিয়াজউদ্দিন বাজারে

আম নিয়ে আসেন। ভাল সংরক্ষণ ব্যবস্থা না থাকায় তিনি ছোট-বড় নির্বিশেষে সব আম গড়ে ১০০ টাকা কেজি করে স্থানীয় ব্যবসায়ীদের নিকট বিক্রি করেন। কিন্তু ব্যবসায়ীরা আমগুলোকে ছোট, বড় এবং মাঝারি তিন ভাগে ভাগ করেন। বড় আম কেজি প্রতি ১৫০ টাকা, মাঝারি আম ১৩০ টাকা এবং ছোট আম ১১০ টাকা করে বিক্রি করেন। স্থানীয় ব্যবসায়ীরা বেশি লাভবান হলেও জনাব মাসুদ তেমন মুনাফা অর্জন করতে পারেন নি।

- ক. মোড়কিকরণ কী? ১
খ. ঝুঁকি গ্রহণ বলতে কী বোঝায়? ২
গ. উদ্দীপকে জনাব মাসুদ কোন ধরনের মধ্যস্থকারবানী? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. জনাব মাসুদের মুনাফা কম হওয়ার রকারণ কী? বিপণন কার্যাবলির আলোকে বিশ্লেষণ করো। ৪

৪.► জেমস এন্টারপ্রাইজ নামে একটি কোম্পানি উন্নতমানের সাবান উৎপাদন ও বাজারজাতকরণ করছে। ব্যাপক বিজ্ঞাপন ও প্রচারের ব্যবস্থা গ্রহণ সত্ত্বেও বাজারে বিক্রির পরিমাণ তেমন বাড়েনি। তারা বাজার গবেষণা করে দেখল যে, দরিদ্র ও মধ্যবিত্ত শ্রেণির ভোক্তারা তাদের উৎপাদিত সাবান ব্যবহার করে না। তারা আরো কম দামি সাবান ব্যবহার করে। বর্তমানে প্রতিষ্ঠানটি বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য ক্রেতাদের বুচি, ক্রয়ক্ষমতা ও বয়সের উপর ভিত্তি করে বিভিন্ন দামের ও মানের সাবান উৎপাদন ও বাজারজাতকরণের সিদ্ধান্ত নিয়েছে।

- ক. শিল্প কী? ১
খ. ভোক্তা বাজার বলতে কী বোঝায়? ২
গ. উদ্দীপকের জেমস এন্টারপ্রাইজ বিক্রয়ের পরিমাণ বৃদ্ধির জন্য বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদানটি প্রথমে ব্যবহার করেছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটির 'বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য গৃহীত পদক্ষেপসমূহ যথার্থ।' তোমার উত্তরের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪

৫.► জনাব ইউনুছ ঢাকা শহরে একটি পোশাক কারখানা স্থাপন করেন। তিনি ১০০টি মেশিন স্থাপন করে উৎপাদন কার্যক্রম শুরু করেন। তার কারখানায় উৎপাদন ব্যয় বেশি। এই অবস্থায় তৈরি পোশাকের বিক্রয়ের পরিমাণ কম বিধায় এখনও মুনাফা অর্জন করতে পারেন নি। বর্তমানে তিনি আরো ২০০টি মেশিন স্থাপনের সিদ্ধান্ত নিয়েছেন। তার ধারণা উৎপাদনের পরিমাণ বৃদ্ধি পেলে ব্যয় কমে আসবে।

- ক. লোভনীয় পণ্য কী? ১
- খ. ক্রেডিট কার্ড বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানে উৎপাদিত তৈরি পোশাক পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে আছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. ব্যয় হ্রাসের জন্য জনাব ইউনুছের গৃহীত পদক্ষেপের সাথে তুমি কি একমত? উদ্দীপকের আলোকে ব্যাখ্যা করো। ৪

৬.► জনাব কাসেম তিন একর জমি নিয়ে পাবনা জেলার ঈশ্বরদী উপজেলায় সবজি চাষ করেন। প্রতি সপ্তাহে জমি থেকে সবজি উত্তোলন করেন। কিন্তু নিজস্ব পরিবহন ব্যবস্থা না থাকায় স্থানীয় বাজারে কিছু সবজি বিক্রি করেন। অবশিষ্ট সবজি জনাব হাসানের নিকট প্রতি কেজি ১৮ টাকা দরে বিক্রি করেন। জনাব হাসান নিজস্ব পরিবহন ব্যবস্থার মাধ্যমে ঢাকা শহরের কারওয়ান বাজারে জামাল ট্রেডার্স-এর নিকট প্রতি কেজি ২০ টাকা দরে বিক্রি করেন। বারেক, সাজ্জাদ, ফাহিম, ফয়সালসহ প্রায় ১৫ জন জামাল ট্রেডার্স হতে সবজি ক্রয় করে ধানমন্ডিসহ অন্যান্য আবাসিক এলাকায় বিভিন্ন দামে বিক্রি করেন।

- ক. ফড়িয়া কী? ১
- খ. কৃষিজাত শিল্পপণ্য বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. জনাব কাসেম কোন ধরনের পণ্য উৎপাদনের সাথে জড়িত? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের আলোকে বণ্টন প্রণালিতে জামাল ট্রেডার্সের অবস্থানসহ ভূমিকা মূল্যায়ন করো। ৪

৭.► 'মমতা ফ্যাশনস' কুমিল্লা শহরে শার্ট উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। মানসম্মত ও উন্নত ডিজাইনের কারণে স্থানীয় বাজারে শার্টের ব্যাপক চাহিদা সৃষ্টি হয়। প্রতিষ্ঠানের উৎপাদিত শার্ট মূলত স্থানীয় পাইকারদের নিকট বিক্রি করা হয়। পাইকারদের মধ্যে অনেকে অগ্রিম মূল্য প্রদান করে ফরমায়েশ দিয়ে থাকেন। তাদের এবূপ আর্থিক সহযোগিতার কারণে প্রতিষ্ঠানের মালিককে কারখানা পরিচালনার জন্য চলতি মূলধন ও বাজারজাতকরণ নিয়ে তেমন ভাবতে হয় না। পণ্যের ক্রমবর্ধমান চাহিদার কারণে বিভাগীয় শহরে বিক্রির নিমিত্তে আলম ট্রেডার্স এর সাথে চুক্তিবদ্ধ হয়। তারা নিজস্ব মালিকানা ও ব্যবস্থাপনায় এসব বিক্রয়কেন্দ্র পরিচালনা করবে।

- ক. গ্রিন মার্কেটিং কী? ১

- খ. পূর্ণ সেবাদানকারী পাইকার বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. উদ্দীপকে 'মমতা ফ্যাশনস'কে অগ্রিম অর্থ প্রদান করা পাইকারি ব্যবসায়ীর কোন ধরনের কাজ? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে বর্ণিত পণ্যটি বাজারজাতকরণে আলম ট্রেডার্স এর ভূমিকা মূল্যায়ন করো। ৪
৮. ▶ তৃষ্ণা ড্রিংকিং লি. বিশুদ্ধ পানি উৎপাদনকারী কোম্পানি। বাজারজাতকরণের প্রথম দিকে, ক্রেতাদেরকে পানির গুণাগুণ যাচাই করার জন্য কিছু বোতল ফ্রি বিতরণ করে। এছাড়াও বিক্রি বৃদ্ধি করার জন্য রেডিও, টেলিভিশন ও পত্রিকায় পণ্যের মান সম্পর্কে বিভিন্ন সময় বিজ্ঞাপনের ব্যবস্থা করে। ফলে স্বল্প সময়ের মধ্যে প্রতিষ্ঠানের বিক্রয়ের পরিমাণ অনেক বৃদ্ধি পায়। তৃষ্ণা ড্রিংকিং লি. বাড়তি চাহিদা মেটানোর জন্য আরো দু'টো নতুন কারখানা স্থাপনের সিদ্ধান্ত নিয়েছে।
- ক. বাজার কী? ১
- খ. অনলাইন বিপণন বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. উদ্দীপকে বর্ণিত প্রতিষ্ঠানটির বিনামূল্যে পানির বোতল বিতরণ বিপণন প্রসারের কোন কৌশলের সাথে সম্পৃক্ত? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে বর্ণিত প্রতিষ্ঠানের নতুন কারখানা স্থাপনের যৌক্তিকতা মূল্যায়ন করো। ৪
৯. ▶ শাহীনুর আক্তার একটি ডিপার্টমেন্টাল স্টোরের মালিক। তিনি তার প্রতিষ্ঠানে বিক্রয়কার্য পরিচালনার জন্য রিমা ও সিমা নামে দুইজন বিক্রয়কর্মী নিয়োগ দেন। রিমা খুব আকর্ষণীয় চেহারা, প্রখর দৃষ্টিশক্তি এবং শ্রবণশক্তির অধিকারী। সে ক্রেতাদেরকে পণ্য সম্পর্কে চমৎকার ধারণা দিতে পারে। অপরদিকে সিমা ক্রেতাদের সাথে খুব ভাল আচরণ করে। তার মধ্যে রয়েছে সততা, সত্যবাদিতা, আনুগত্য, ব্যক্তিত্ব, আত্মবিশ্বাস ও প্রচুর ধৈর্য। যদিও তার চেহারা রিমার মতো আকর্ষণীয় নয়। সততার প্রতি আস্থা রেখে মালিক তার অনুপস্থিতিতে সিমাকে ক্যাশ কাউন্টারের মূল দায়িত্ব দিয়ে থাকেন।
- ক. ব্যক্তিক বিক্রয় কী? ১
- খ. সুপার মার্কেট বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. উদ্দীপকে বর্ণিত রিমার গুণাবলি বিক্রয়কর্মীর কোন শ্রেণির গুণাবলির আওতাভুক্ত। ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. রিমা ও সিমার বিক্রয় গুণাবলি জন্মলব্ধ। উদ্দীপকের আলোকে যুক্তিসহ মতামত দাও। ৪

বি: দ্র: সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অজীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসম্বলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি কাল পয়েন্ট কলাম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট করবে। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১।

১. বিপণনের দৃষ্টিতে বাজার কী?

- ক) ক্রেতা-বিক্রেতার মিলনস্থল
খ) বর্তমান ও সম্ভাব্য ক্রেতার সমষ্টি
গ) উৎপাদনকারী ও বিক্রেতার সমাবেশ
ঘ) পাইকার ও খুচরা ব্যবসায়ীর সমষ্টি

২. প্রয়োজন কী?

- ক) বঞ্চিত হওয়ার অনুভূতি
খ) অভাবের অনুভূতি
গ) চাহিদার অনুভূতি
ঘ) সন্তুষ্টির অনুভূতি

৩. বিপণন সৃষ্টি করে—

- i. ক্রেতা ভালু
ii. বণ্টন
iii. ক্রেতা সম্পর্ক
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।

সানসাইন একটি সু-প্রতিষ্ঠিত আন্তর্জাতিক ব্র্যান্ড। 'সূর্যমুখী' সাবান প্রতিষ্ঠানটির একটি বহুল জনপ্রিয় পণ্য। বিশ্বব্যাপী 'সূর্যমুখী' সাবানের ব্যাপক চাহিদা থাকা সত্ত্বেও প্রতিষ্ঠানটি 'সূর্যমুখী' সাবানের 'সাথে লটারির মাধ্যমে স্বর্ণের লকেট দেয়ার প্রস্তাব দিয়েছে।

৪. সনসাইনের 'সূর্যমুখী' সাবানের ব্যাপক চাহিদার কারণ কোনটি?

- ক) ব্র্যান্ডের পরিচিত
খ) স্বল্প পণ্যের মূল্য
গ) পণ্যের বৈচিত্র্যতা
ঘ) স্বর্ণের লকেট প্রদানের প্রস্তাব

৫. সানসাইন 'সূর্যমুখী' সাবানের সাথে স্বর্ণের লকেট দেয়ার প্রস্তাব দিয়েছে—

- i. ক্রেতার সন্তুষ্টি অর্জনের জন্য
ii. বিক্রয়ের পরিমাণ বৃদ্ধির জন্য
iii. পণ্যের নিম্নমানের জন্য
নিচের কোনটি সঠিক?

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

৬. সংস্কৃতির মাধ্যমে প্রকাশ পায় জনগণের—

- i. মূল্যবোধ
ii. বিশ্বাস
iii. অর্থনৈতিক ক্ষমতা
নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৭ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

সম্প্রতি সরকার পরিবেশ সংরক্ষণের জন্য চাল মোড়কিকরণে পলিথিন ব্যাগের পরিবর্তে চটের বস্তা ব্যবহার বাধ্যতামূলক করায় নাজ ট্রেডার্স বাজারে চাল সরবরাহে অসুবিধার সম্মুখীন হচ্ছে।

৭. উদ্দীপকে উল্লিখিত নাজ ট্রেডার্স বিপণন পরিবেশের কোন উপাদান দ্বারা প্রভাবিত?

- ক) প্রাকৃতিক
খ) রাজনৈতিক
গ) প্রযুক্তিগত
ঘ) অর্থনৈতিক

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৮ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

জনাব নজরুল চাপাইনবাবগঞ্জ জেলা থেকে বিষাক্ত রাসায়নিকমুক্ত আম সংগ্রহ করে ৮টি বিভাগীয় শহরে নিজস্ব বিক্রয়কেন্দ্রের মাধ্যমে ভোক্তাদের নিকট আম বিক্রয় করে।

৮. জনাব নজরুল কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছেন?

- ক) সময়গত
খ) স্থানগত
গ) রূপগত
ঘ) মালিকানাগত

৯. প্রমিতকরণ কী?

- ক) পূর্বনির্ধারিত মান
খ) পরিকল্পনা বাস্তবায়ন
গ) শারীরিক কাজ
ঘ) বস্তুগত বণ্টন

১০. বিপণন মিশ্রণ হলো—

- ক) পণ্য-মূল্য - প্রসার - ক্রেতা
খ) পণ্য-প্রসার - স্থান - বিক্রেতা

ক) পণ্য - মূল্য - ক্রেতা - বিক্রেতা

খ) পণ্য-মূল্য -স্থান - প্রসার

১১. 'গাছ লাগান পরিবেশ বাঁচান' বৈশিষ্ট্য অনুযায়ী ইহা কোন ধরনের পণ্য?

- ক) বস্তুগত
খ) সেবাগত
গ) ধারণাগত
ঘ) স্থানগত

১২. উৎপাদন ব্যয়ের সাথে নির্দিষ্ট পরিমাণ মুনাফা ধার্যপূর্বক মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতিকে কী বলা হয়?

- ক) ড্যালভিতিক
খ) প্রতিযোগিতাত্তিক
গ) ব্যয়ভিত্তিক
ঘ) দরপত্রভিত্তিক

১৩. বিক্রয় কার্যের ফলে নিশ্চিত হয়—

- i. বৃহদায়তন উৎপাদন
ii. প্রতিযোগিতা
iii. উচ্চ মূল্য প্রাপ্তি
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।

জনাব রুফি সিলেট জেলা হতে ভালো মানের টমেটো ক্রয় করে নিজস্ব পরিবহনে ঢাকায় নিয়ে আসে। পরবর্তীতে টমেটোগুলোর রং, আকার ও জাত অনুযায়ী বিভিন্ন ভাগে ভাগ করে বিক্রির ব্যবস্থা করে প্রচুর মুনাফা অর্জন করে। কিন্তু ঝড়, বন্যা ও আর্থিক কারণে তিনি প্রায়শই সমস্যায় পড়েন। এছাড়া তার ট্রেড লাইসেন্সের মেয়াদ শেষ হওয়ায় তিনি চিন্তিত।

১৪. উদ্দীপকে রুফির কর্মকাণ্ডের সাথে নিচের কোনটির মিল রয়েছে?

- ক) মোড়কিকরণ
খ) প্রমিতকরণ
গ) পর্যায়িতকরণ
ঘ) গুদামজাতকরণ

১৫. উদ্দীপকে উল্লিখিত জনাব রুফি বিপণনের কোন পরিবেশগত উপাদানের প্রভাব মোকাবিলা করতে পারলে সমস্যা থেকে পরিত্রাণ পাবে?

- i. আইনগত
ii. অর্থনৈতিক
iii. প্রাকৃতিক
নিচের কোনটি সঠিক?

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

১৬. কার্যকর বাজার বিভক্তিকরণের আবশ্যিকীয় শর্তসমূহগুলোর হলো—

- i. পরিমাপ যোগ্যতা
ii. প্রবেশ যোগ্যতা
iii. পরিহার যোগ্যতা
নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১৭ ও ১৮ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

রাজধানীর কাওরান বাজারটি বহুল প্রচলিত একটি বাজার। কিন্তু হঠাৎ করেই এ বাজারে পণ্যের দাম বৃদ্ধি পাওয়ায় ক্রেতার সংখ্যা হ্রাস পায়। এ বাজারে নিয়মিত ক্রেতারা টুকরিতে করে মাছ ও শাক-সবজি ক্রয় করতে আগ্রহী। কারণ প্রতিটি পণ্যের ক্ষেত্রে কেজি প্রতি তারা ৩-৪ টাকা সাশ্রয় করতে পারে।

১৭. কাওরান বাজারে পণ্যের দাম বেড়ে যাওয়ায় পণ্যের প্রতি ক্রেতার মনোভাব কীভাবে পরিবর্তিত হয়?

- ক) পণ্যের প্রতি আগ্রহ হারিয়ে ফেলেছে
খ) পণ্যের চাহিদা হ্রাস পেয়েছে
গ) উক্ত বাজার হতে পণ্য ক্রয়ের আগ্রহ হ্রাস পেয়েছে
ঘ) পণ্যের চাহিদা বৃদ্ধি পেয়েছে

১৮. কাওরান বাজারের ক্রেতাদের যে সকল বৈশিষ্ট্য বিদ্যমান সেটি হলো—

- i. সংবেদনশীলতা
ii. মিতব্যয়িতার
iii. কার্পণ্যতার
নিচের কোনটি সঠিক?

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

১৯. পণ্যের জীবন চক্রের প্রবৃদ্ধি স্তরে—
i. প্রসার ব্যয় বৃদ্ধি পায়
ii. প্রযোগিতার সংখ্যা বাড়ে
iii. উৎপাদন ব্যয় হ্রাস পায়
নিচের কোনটি সঠিক?

২০. ১,০০০ টাকার পণ্য ক্রয় করলে ১০% ছাড়, এটা কোন ধরনের বাড়া?
ক নগদ
খ পরিমাণগত
গ মৌসুমী
ঘ সুবিধাদি

২১. 'ব্যাংক' কোন ধরনের মধ্যস্থ ব্যবসায়ী?
ক বণিক মধ্যস্থ ব্যবসায়ী
খ কমিশন এজেন্ট
গ দায় গ্রাহক
ঘ কার্যভিত্তিক

২২. কোন ধরনের পাইকার কয়লা, কাঠ ভারি যন্ত্রপাতি বিক্রয়ের কাজ করে। কিন্তু পণ্য মজুদ ও প্রসার কাজ করে না।
ক ক্যাশ এন্ড ক্যারি
খ র‍্যাক জবারস
গ ড্রপশিপার
ঘ মেইল অর্ডার স্কেলস

২৩. নিচের কোন প্রতিষ্ঠানটি ডেজাল পণ্য উৎপাদনকারীদের শান্তির ব্যবস্থা করে?
ক SIO
খ BSTI
গ EPB
ঘ EPZ

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২৪ ও ২৫ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
সায়হাম ইলেকট্রনিক্স 2G প্রযুক্তির মোবাইর সেট উৎপাদন এবং বিক্রয় করে। বর্তমানে 3G প্রযুক্তির স্মার্ট ফোন বাজারে প্রচলিত হওয়ায় তার উৎপাদিত মোবাইল ফোনের চাহিদা ক্রমাগত হ্রাস পাচ্ছে।

২৪. সায়হাম ইলেকট্রনিক্স কর্তৃক উৎপাদিত মোবাইল ফোন কোন ধরনের ভোগ্য পণ্য?
ক সুবিধা
খ শপিং
গ বিশিষ্ট
ঘ অযাচিত

২৫. সায়হাম ইলেকট্রনিক্স কর্তৃক উৎপাদিত মোবাইল পণ্যের জীবন-চক্রের কোন স্তরে অবস্থান করেছে?
ক সূচনা
খ প্রবৃদ্ধি
গ পূর্ণতা
ঘ পতন

২৬. বিজ্ঞপনের অন্যতম বৈশিষ্ট্য হলো—
i. এটি একটি নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনা
ii. এটি অর্থ প্রদত্ত মাধ্যম
iii. এক্ষেত্রে নির্দিষ্ট উদ্যোক্তা রয়েছে
নিচের কোনটি সঠিক?
ক i ও ii
খ i ও iii
গ ii ও iii
ঘ i, ii ও iii

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২৭ ও ২৮ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
'স্মার্ট ক্লীন' মান সম্পন্ন বিউটি সোপ প্রস্তুত করে। প্রতিষ্ঠানটি বিউটি সোপের পাশাপাশি ডিটারজেন্ট পাউডার প্রস্তুতের সিদ্ধান্ত নেয় এবং পরীক্ষামূলকভাবে প্রস্তুত করে। বিউটি সোপের সাথে নমুনা হিসেবে বিতরণ করে। কিন্তু আশানুরূপ ফল না পেয়ে ব্যাপকভাবে বিজ্ঞাপন প্রচারের সিদ্ধান্ত নেয়।

২৭. 'স্মার্ট ক্লীন' কর্তৃক নমুনা বিতরণ কোন ধরনের বিপণন প্রসার কৌশল?
ক বিজ্ঞাপন
খ ব্যক্তিক বিক্রয়
গ বিক্রয় প্রসার
ঘ জনসংযোগ

২৮. 'স্মার্ট ক্লীন' এর ব্যবসায়িক সফলতা অর্জনের জন্য উত্তম বিজ্ঞাপন মাধ্যম হলো—
i. পত্র-পত্রিকা
ii. টেলিভিশন
iii. ট্রেডজার্নাল
নিচের কোনটি সঠিক?
ক i ও ii
খ i ও iii
গ ii ও iii
ঘ i, ii ও iii

২৯. বিক্রয় প্রসার মূলত—
i. তাৎক্ষণিক বিক্রয় বৃদ্ধি কৌশল
ii. স্বল্পকালীন বিক্রয় বৃদ্ধির কৌশল
iii. অন্যান্য প্রসারমূলক কৌশলের পরিপূরক
নিচের কোনটি সঠিক?
ক i ও ii
খ i ও iii
গ ii ও iii
ঘ i, ii ও iii

৩০. 'সুবিধা স্টোর'কে কোন ধরনের বৈশিষ্ট্যের ভিত্তিতে খুচরা ব্যবসায় হিসেবে চিহ্নিত করা হয়?
ক সেবার মান
খ পণ্য সারি
গ তুলনামূলক মূল্য
ঘ খুচরা সংগঠন

৩১. 'প্রিমিয়াম' কোন ধরনের বিপণন প্রসারের শর্তিয়ার?
ক বিজ্ঞাপন
খ ব্যক্তিক বিক্রয়
গ বিক্রয় প্রসার
ঘ গণসংযোগ

৩২. ব্যক্তিক বিক্রয়ের ক্ষেত্রে কোন ধরনের যোগাযোগ প্রতিষ্ঠিত হয়?
ক একমুখী যোগাযোগ
খ দ্বি-মুখী যোগাযোগ
গ বিপরীতমুখী যোগাযোগ
ঘ বহুমুখী যোগাযোগ

৩৩. বিক্রয়িকতা—
i. প্রতিষ্ঠান ও ক্রেতার মধ্যে সেতুবন্ধন তৈরি করে
ii. বিভিন্নমুখী উপযোগ সৃষ্টি করে
iii. জীবনযাত্রার মান উন্নয়ন করে
নিচের কোনটি সঠিক?
ক i ও ii
খ i ও iii
গ ii ও iii
ঘ i, ii ও iii

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৩৪ ও ৩৫ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
'নিত্য বাজার' প্রতিষ্ঠান ঢাকা শহরে চারটি শো-রুমের মাধ্যমে নিত্য প্রয়োজনীয় একই মান, মূল্য এবং ব্র্যান্ডের পণ্য বিক্রয় করে। এছাড়াও ইন্টারনেটের মাধ্যমে পণ্য ক্রয়ের অর্ডার গ্রহণ করে এবং সে অনুযায়ী পণ্য ক্রেতার ঠিকানায় সরবরাহ করে। ফলে প্রতিষ্ঠানটি দ্রুত সফলতা লাভ করেছে।

৩৪. 'নিত্য বাজার' প্রতিষ্ঠানটি কোন ধরনের বিপণি?
ক চেইন স্টোর
খ বিভাগীয় বিপণি
গ সুপার মার্কেট
ঘ সুপার স্টোর

৩৫. 'নিত্য বাজার' কি কারণে সফলতা লাভ করেছে?
i. হোম ডেলিভারি
ii. পণ্যের মান ও মূল্য
iii. অন-লাইন মার্কেটিং
নিচের কোনটি সঠিক?
ক i ও ii
খ i ও iii
গ ii ও iii
ঘ i, ii ও iii

৩৬. অন-লাইন বিপণন নিশ্চিত করে—
i. বিক্রেতার সাথে ভোক্তার যোগাযোগ
ii. ব্যবসায়ীর সাথে ব্যবসায়ীর যোগাযোগ
iii. ভোক্তার সাথে মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর যোগাযোগ
নিচের কোনটি সঠিক?
ক i ও ii
খ i ও iii
গ ii ও iii
ঘ i, ii ও iii

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৩৭ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
জনাব ইমাম গাজীপুর থেকে টমেটো, শসা, ফুলকপি, লাউসহ বিভিন্ন ধরনের সবজি ক্রয় করে যাত্রাবাড়ি আড়তে বিক্রি করেন।

৩৭. উদ্দীপকে জনাব ইমাম কোন ধরনের বাজারের সদস্য?
ক সরকারি
খ শিল্প
গ পুনঃবিক্রেতা
ঘ ভোক্তা বাজার

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৩৮ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
জীবন মিয়া সিরাজগঞ্জ হতে শীতলপাটি ক্রয় করে ঢাকায় এনে বিভিন্ন মহল্লায় বিক্রি করে। শীতলপাটি বিক্রয়ের ক্ষেত্রে সে ক্রয়মূল্যের সাথে নির্দিষ্ট হারে মুনাফা যোগ করে মূল্য নির্ধারণ করে।

৩৮. জীবন মিয়া কোন পদ্ধতিতে মূল্য নির্ধারণ করে?
ক মার্ক-আপ
খ ভারসাম্য বিন্দু
গ ক্রেতাভিত্তিক
ঘ চলমান হার

৩৯. 'আত্ম-বিশ্বাস' বিক্রয় কর্মীর কোন ধরনের গুণ?
ক শারীরিক
খ নৈতিক
গ সামাজিক
ঘ মানসিক

৪০. কোন ধরনের বিপণীতে ক্রেতাকে ক্রয়ে সহযোগিতার জন্য কোনো কর্মী থাকে না?
ক সুপার মার্কেট
খ চেইন স্টোর
গ ডিপার্টমেন্টাল স্টোর
ঘ সুপার স্টোর

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