

দ্রষ্টব্য : দক্ষিণ পার্শ্বস্থ সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ দিয়ে পড়ো এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর যথাযথ উত্তর দাও। মোট ছয়টি প্রশ্নের উত্তর দাও।

১. ► জনাব মিজানুর রহমান দীর্ঘদিন কুয়েত থাকার পর দেশে এসে সাভারে একটি ডেইরি ফার্ম শুরু করেন। শুরুর দিকে লাভ না হলেও এখন তার খামারে উৎপাদিত দুধের চাহিদা অনেক। কিছুদিন আগে ঢাকার বিভিন্ন স্থানে বিক্রয় কেন্দ্র খুলে তিনি দুধ বিক্রয় শুরু করেন। প্রতিটি বিক্রয় কেন্দ্রে অভিজ্ঞ বিক্রয়কর্মী নিয়োগ দেন। বাড়তি চাহিদা মেটানোর জন্য মিজানুর রহমান এখন নতুন আরেকটি ডেইরি ফার্ম চালু করার চিন্তা করছেন।

- ক. বিপণন কী? ১
- খ. ক্রেতা সন্তুষ্টি বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. জনাব মিজানুর রহমানের কার্যক্রম দ্বারা বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্যটি ফুটে উঠেছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. 'দক্ষ বাজারজাতকরণ উপাদান বৃদ্ধি করে'— তুমি কি এ বক্তব্যের সাথে একমত? উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ করো। ৪

২. ► মিসেস হেনা একজন ফ্যাশন ডিজাইনার। নববর্ষ, ১লা ফাল্গুন সামনে রেখে তিনি এমনভাবে শাড়ি ও থ্রি-পিস ডিজাইন করেন যা মহিলাদের কাছে বিশেষ আবেদন সৃষ্টি করে। ফলে অল্প সময়ে তার ডিজাইনকৃত শাড়ি ও থ্রি-পিসের বিক্রয় বৃদ্ধি পায়। সম্প্রতি নামকরা কয়েকটি ফ্যাশন হাউস সমজাতীয় পোশাক বিপণন করায় মিসেস হেনা তার ব্যবসায় নিয়ে খুবই চিন্তিত।

- ক. বিপণন পরিবেশ কী? ১
- খ. 'ব্যক্তিক পরিবেশ বিপণন কার্যক্রমকে প্রত্যক্ষভাবে প্রভাবিত করে'— ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে মিসেস হেনা সামষ্টিক পরিবেশের কোন উপাদানকে গুরুত্ব দিয়েছেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. সম্প্রতি মিসেস হেনার চিন্তিত হওয়ার কারণ ও তার করণীয় সম্পর্কে মতামত ব্যক্ত করো। ৪

৩. ► মিঠুন সাহা উৎপাদন মৌসুমে রাজশাহী হতে আম সংগ্রহ করে মজুত করেন। ঘাটতি মৌসুমে দেশের বিভিন্ন স্থানে তা সরবরাহ করেন। প্রায়ই আম পচে যাওয়ায়

তিনি প্রচুর লোকসানের সম্মুখীন হন। এরূপ লোকসান কমাতে তিনি নাটোরে একটি জুস তৈরির কারখানা স্থাপনের সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেছেন।

- ক. বিক্রয় কী? ১
- খ. বিক্রয়োত্তর সেবা বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. জনাব মিঠুন ব্যবসায়ের মাধ্যমে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. জুস তৈরির কারখানা স্থাপনে মিঠুন সাহার সিদ্ধান্ত কতটুকু যৌক্তিক বলে তুমি মনে করো? অভিমত দাও। ৪

৪. ► মিসেস দিপা চট্টগ্রাম নিউমার্কেটের নামকরা পোশাক বিক্রেতা প্রতিষ্ঠান 'দিপা ফ্যাশন হাউস' এর মালিক। তিনি দোকানে বিভিন্ন ফ্যাশন ও রকমারি ডিজাইনের পোশাক মজুত রাখেন। ক্রেতারা যাতে পণ্যগুলো ভালোভাবে দেখে শুনে কিনতে পারে এজন্য তিনি সতর্ক। দোকানে এসি লাগিয়েছেন। গ্রাহকরা যাতে প্রত্যাশিত মূল্যে ভালো পণ্য কিনতে পারে এ বিষয়ে তিনি সচেতন। বিক্রয়কর্মীরা ক্রেতাদের সাথে কেমন ব্যবহার করছে এটাও তিনি নজরে রাখতেন। মার্কেটের অন্য ব্যবসায়ীরা তার সফলতার কারণ অনুসন্ধান করছে।

- ক. পণ্য কী? ১
- খ. মূল্য নির্ধারণ বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. মিসেস দিপা কোন ধরনের পণ্যের ব্যবসায় করেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. মিসেস দিপার ব্যবসায়িক সফলতার বিষয়টি উদ্দীপকের আলোকে মূল্যায়ন করো। ৪

৫. ► জনাব রফিক একটি জুতা প্রস্তুতকারী কোম্পানির মালিক। তার কোম্পানির কারখানায় তিনি উন্নতমানের বিভিন্ন ডিজাইনের জুতা তৈরি করেন। কারখানায় তৈরিকৃত জুতা বিক্রয়ের জন্য দেশের বিভিন্ন স্থানে তার কোম্পানির শো-রুম চালু করেন। এ সকল শো-রুমে তিনি কারখানায় তৈরি করা জুতা সাজিয়ে রাখেন। ফলে ক্রেতারা সরাসরি তার কোম্পানির শো-রুম থেকে জুতা ক্রয় করতে পারেন। এতে করে ক্রেতারা তার কোম্পানির জুতার দিকে ধীরে ধীরে আকৃষ্ট হয়ে পড়ে।

- ক. বণ্টন প্রণালি কী? ১
- খ. ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে বণ্টন প্রণালি কেন প্রয়োজন? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. জনাব রফিকের কোম্পানিতে কোন ধরনের বণ্টন প্রণালি ব্যবহৃত হয়? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. জনাব রফিকের কোম্পানির জন্য পণ্য বণ্টন পদ্ধতির যৌক্তিকতা মূল্যায়ন করো। ৪

৬. ▶ মিসেস টুম্পা টাজাইলের শখিপুর থেকে তাঁতের শাড়ি সংগ্রহ করে ধানমন্ডি ও কলাবাগানের বাসিন্দাদের বাড়ি বাড়ি ঘুরে বিক্রয় করেন। এতে তিনি আর্থিকভাবে লাভবান হন। চাহিদা বৃদ্ধি পাওয়ায় বর্তমানে তিনি ব্যাপক পরিমাণে তাঁতের শাড়ি সংগ্রহ করে এসব এলাকার নামকরা শো-রুমগুলোতে সরবরাহ করার সিদ্ধান্ত নিয়েছেন। শো-রুমগুলো মিসেস টুম্পার কাছ থেকে তাঁতের শাড়ি সংগ্রহ করে ভোক্তাদের নিকট বিক্রয় করে লাভবান হচ্ছে।

- ক. খুচরা ব্যবসায় কী? ১
- খ. 'ভোক্তাই রাজা'— ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. মিসেস টুম্পার প্রথম পর্যায়ে সম্পাদিত ব্যবসায় কার্যক্রম কোন ধরনের খুচরা ব্যবসায়ের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. সম্প্রতি মিসেস টুম্পা ব্যবসায় সম্প্রসারণের যে সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেছেন তা কতটুকু যথার্থ বলে তুমি মনে করো? মতামত দাও। ৪

৭. ▶ 'বন্ধুজন ব্যাংক লি.' তাদের সেবাসমূহ সম্পর্কে গ্রাহকদের অবহিত করার জন্য টেলিভিশন ও সংবাদপত্রে নিয়মিতভাবে বিজ্ঞাপন দেয়। সম্প্রতি 'বন্ধুজন ব্যাংক লি.' মিরপুরে একটি নতুন শাখা উদ্বোধনের আয়োজন করে। এ বিষয়টি সংবাদ বিজ্ঞপ্তির জন্য বিভিন্ন মিডিয়াকে অবহিত করা হয়। এ অনুষ্ঠানে বিভিন্ন গণ্যমান্য ব্যক্তিদের আমন্ত্রণ জানানো হয়। পরবর্তীতে বিষয়টি সংবাদ আকারে প্রচারিত হওয়ায় গ্রাহকদের মধ্যে ব্যাপক উৎসাহ-উদ্দীপনা সৃষ্টি হয়।

- ক. বিক্রয় প্রসার কী? ১
- খ. 'বিজ্ঞাপন হলো নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনা'— ব্যাখ্যা করো। ২

গ. 'বন্ধুজন ব্যাংক লি.' নতুন শাখা উদ্বোধন উপলক্ষে যে প্রসারমূলক কার্যক্রম গ্রহন করে তাকে কী বলে? ব্যাখ্যা করো। ৩

ঘ. 'বন্ধুজন ব্যাংক লি.' কর্তৃক ব্যবহৃত বিজ্ঞাপন মাধ্যমের কার্যকারিতার যথার্থতা মূল্যায়ন করো। ৪

৮.► সুমন সদ্য এমএ পাস করে একটি শপিং হাউজে বিক্রয়কর্মীর চাকরি নেন। রাজন নামের একজন ক্রেতা কিছু পণ্যসামগ্রী ক্রয় করতে সেখানে আসেন। সুমনের কথা-বার্তা এবং আচরণ বেশ আকর্ষণীয় হলেও পণ্য সম্পর্কে তেমন ধারণা না থাকায় রাজনকে তা ভালোভাবে বুঝিয়ে বলতে পারেন নি। কিন্তু কয়েকদিন পর রাজন আবার সেখানে যান এবং সুমনের কাছে পণ্য সামগ্রী সম্পর্কে জানতে চান।

ক. ব্যক্তিক বিক্রয় কী? ১

খ. 'বিক্রয় প্রসার নমনীয় কৌশল'— ব্যাখ্যা করো। ২

গ. বিক্রয়কর্মী সুমনের কোন গুণটি রাজনকে আকৃষ্ট করেছে? ব্যাখ্যা করো। ৩

ঘ. পণ্য সামগ্রী সম্পর্কে ভালোভাবে জানার জন্য সুমনকে কোন গুণটি অর্জন করতে হবে? অভিমত দাও। ৪

৯.► 'রয়েল ডিপার্টমেন্টাল স্টোর'-এর ঢাকা ও ঢাকার বাহিরে মোট ১২টি শাখা রয়েছে। সবগুলো শাখা একইভাবে সজ্জিত এবং সব শাখায় একই ধরনের পণ্য বিক্রয় করা হয়। ঢাকার প্রধান শাখা থেকে সকল শাখা নিয়ন্ত্রিত হয়। 'রয়েল ডিপার্টমেন্টাল স্টোর' দীর্ঘমেয়াদি ক্রেতা সম্পর্ক সৃষ্টিতে আগ্রহী। এজন্য ক্রেতাদের সমস্যা সম্পর্কে অবহিত হওয়া ও তাৎক্ষণিকভাবে সমাধান দেয়ার লক্ষ্যে প্রতিষ্ঠানটি অনলাইন বাজারজাতকরণ কৌশল ব্যবহারের সিদ্ধান্ত নিয়েছে।

ক. প্রত্যক্ষ বিপণন কী? ১

খ. ডিপার্টমেন্টাল স্টোর বলতে কী বোঝায়? ২

গ. 'রয়েল ডিপার্টমেন্টাল স্টোর'-এর কার্যক্রমের মাধ্যমে প্রত্যক্ষ বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্যটি ফুটে উঠেছে— ব্যাখ্যা করো। ৩

ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত পরিস্থিতিতে 'রয়েল ডিপার্টমেন্টাল স্টোর'-এর অনলাইন বাজারজাতকরণ কৌশল ব্যবহারের সিদ্ধান্তের যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ করো। ৪

বি: দ্র: সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অজীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসমূহের উত্তর সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলন দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট করে। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১।

১. বিজ্ঞাপন কোন ধরনের প্রতিবন্ধকাত দূর করে?

- ক স্থানগত খ কালগত
গ ঝুঁকিগত ঘ জ্ঞানগত

২. বিক্রয় বৃদ্ধির কোন কৌশলটি জীবন্ত উপাদান?

- ক প্রচার খ বিজ্ঞাপন
গ ব্যক্তিক বিক্রয় ঘ বিক্রয় প্রসার

৩. বিক্রয়কর্মীর গৃহীত কলাকৌশলকে কি বলে?

- ক ব্যক্তিক বিক্রয় খ বিক্রয়িকতা
গ বিক্রয় প্রসার ঘ বিক্রয় ব্যবস্থাপনা

৪. ব্যক্তিক বিক্রয় প্রক্রিয়ায় কোন ধরনের যোগাযোগ প্রতিষ্ঠিত হয়?

- ক একমুখী খ দ্বিমুখী
গ ত্রিমুখী ঘ বহুমুখী

৫. দালাল তার কাজের বিনিময়ে কী পায়?

- ক মনাফা খ কমিশন গ মজুরি ঘ বেতন

৬. বিক্রয় প্রসার কোন ধরনের কৌশল?

- ক স্বল্পমেয়াদি খ মধ্যমেয়াদী
গ দীর্ঘমেয়াদি ঘ চিরস্থায়ী

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৭ ও ৮ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

জনাব হাবিব একটি পুরানো মটর সাইকেল কিনতে চাচ্ছেন। পরিচিতজনের কাছে না পেয়ে সে Bikroy.com. এর ওয়েব সাইটে ঢুকে পছন্দমত মটর সাইকেলটি ক্রয়ের জন্য ফরমায়েশ দিল।

৭. অনলাইন বিপণনে জনাব হাবিব খরচ বহন করতে পারে কোন পদ্ধতিতে?

- ক প্রি-পেইড পদ্ধতি খ ভোগ পদ্ধতি
গ প্রত্যক্ষ পদ্ধতি ঘ পোস্ট-পেইড পদ্ধতি

৮. অনলাইন বিপণনের ফলে জনাব হাবিবের—

- i. কেনা সহজতর হয়েছে
ii. স্বল্প ব্যয়ে ক্রয় করেছে
iii. কিনতে সময় কম লেগেছে

নিচের কোনটি সঠিক?

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

৯. বিপণন কী?

- ক পণ্য উৎপাদন খ পণ্যের ভ্যালু সৃষ্টি
গ পণ্য ভোগ ঘ গ্রাহকদের সন্তুষ্টি বিধান

১০. বিপণনের দৃষ্টিকোণ থেকে বাজার হলো—

- ক একটি নির্দিষ্ট স্থান
খ পণ্য সমাহারের স্থান
গ বর্তমান ও সম্ভাব্য ক্রেতার সমষ্টি
ঘ ক্রেতা ও বিক্রেতার সমষ্টি

১১. বিপণনের মাধ্যমে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি হয়?

- i. স্থানগত ii. কালগত
iii. রূপগত

নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১২ ও ১৩ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

জনাব সহিদ তার উৎপাদিত সবজি নিজস্ব ভ্যানের মাধ্যমে বিভিন্ন বাজারে খুচরা বিক্রেতাদের নিকট সরবরাহ করে

থাকেন। এতে ব্যবসায়ীদের খরচ কম ও লাভ বেশি হয়।

এর ফলে তার উৎপাদিত পণ্যই বাজারে বেশি বিক্রি হয়।

১২. জনাব সহিদ বিপণনে কোন বিষয়টি বেশি গুরুত্ব দিয়েছেন?

- ক গুদামজাতকরণ খ পরিবহণ
গ মোড়কিকরণ ঘ বাজার গবেষণা

১৩. জনাব সহিদের কার্যক্রমটির মাধ্যমে সম্ভব হয়েছে—

- i. বিক্রয়ে গতিশীলতা সৃষ্টি
ii. সময়গত উপযোগ সৃষ্টি
iii. সমাজের মানুষের চাহিদা সৃষ্টি

নিচের কোনটি সঠিক?

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

১৪. ৪P এর জনক কে?

- ক Philip Kotler খ Neil H. Borden
গ E. J. McCarthy ঘ W. J. Stanton

১৫. ভোক্তার ক্রয় ক্ষমতা কোন পরিবেশের উপাদান?

- ক অর্থনৈতিক খ সামাজিক
গ সাংস্কৃতিক ঘ রাজনৈতিক

১৬. বাংলাদেশে ওজন ও পরিমাপের মান সম্পর্কিত অধ্যাদেশ কত সালে জারি করা হয়?

- ক ১৯১১ খ ১৯৪০ গ ১৯৮২ ঘ ১৯৯৪

১৭. কোনটি বিজ্ঞাপনের সাথে সম্পর্কযুক্ত?

- ক উৎপাদন খ বিক্রয়
গ পরিকল্পনা ঘ নিয়ন্ত্রণ

১৮. কোনটি প্রমিতকরণ?

- ক পণ্যের বাজার মূল্য নির্ধারণ
খ পণ্যের গুণগত মান নির্ধারণ
গ পণ্যের বিভাগীয়করণ
ঘ পণ্যের মান নিয়ন্ত্রণ

১৯. তাহের সাহেব আলীপুর মৎস্য বন্দর থেকে সামুদ্রিক মাছ ক্রয় করে লঞ্চে ঢাকার বিভিন্ন আড়তে সরবরাহ করেন। তিনি কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেন?

- ক স্থানগত খ সময়গত
গ রূপগত ঘ সেবাগত

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২০ ও ২১ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

তমা একটি প্রতিষ্ঠানের বিপণন ব্যবস্থাপক। প্রতিষ্ঠানটির প্রয়োজনীয় অর্থের উৎস অনুসন্ধান, সংগ্রহ এবং বিনিয়োগের ব্যাপারে সিদ্ধান্ত গ্রহণে সে গুরুত্বপূর্ণ অবদান রাখে। এছাড়াও বাজার থেকে পণ্য সম্পর্কিত বিভিন্ন তথ্য সংগ্রহ করে।

২০. তমা বিপণনের যে কার্যটি সম্পাদন করে—

- ক ক্রয় খ বিক্রয়
গ অর্থসংস্থান ঘ ঝুঁকি গ্রহণ

২১. তমা বাজার তথ্য সংগ্রহের মাধ্যমে যেসব কার্যাবলি সম্পাদন করতে পারবে সেগুলো হলো—

- i. বিপণন পরিকল্পনা গ্রহণ
ii. বাস্তবায়ন ও নিয়ন্ত্রণ
iii. বিশ্লেষণ ও বন্টন

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২২. কোনটির একাধিক শাখা থাকে?
 ক) চেইন স্টোর খ) ডিপার্টমেন্টাল স্টোর
 গ) সুপার মার্কেট ঘ) সুপার স্টোর
২৩. ভোক্তা বাজারের সদস্যরা পণ্য ক্রয় করেন—
 i. নিজস্ব ভোগের উদ্দেশ্যে
 ii. মুনাফা অর্জনের উদ্দেশ্যে
 iii. পারিবারিক ভোগের উদ্দেশ্যে
 নিচের কোনটি সঠিক?
 ক) i ও ii খ) i ও iii গ) ii ও iii ঘ) i, ii ও iii
২৪. পূর্ণ সেবাদানকারী পাইকারি কোনটি?
 ক) র‍্যাক জবারস খ) হোলসেল মার্চেন্ট
 গ) ড্রপ শিপারস ঘ) কমিশন মার্চেন্ট
২৫. কোন খুচরা ব্যবসায়ের বিক্রয় কর্মীর অস্তিত্ব নেই?
 ক) ক্যাটাগরি কিলার খ) ফ্রাঞ্চাইজ সংগঠন
 গ) চেইন স্টোর ঘ) অটোমেটিক ভেডিং
২৬. বাজার বিভক্তিকরণের সুবিধা হলো—
 i. বিক্রয় বৃদ্ধি ii. ব্যয় বৃদ্ধি
 iii. পণ্যের মানোন্নয়ন
 নিচের কোনটি সঠিক?
 ক) i ও ii খ) i ও iii গ) ii ও iii ঘ) i, ii ও iii
২৭. পণ্য বিক্রয়ের পরিমাণ সর্বোচ্চ পর্যায়ে পৌঁছায় কোন স্তরে?
 ক) সূচনা স্তরে খ) পূর্ণতা স্তরে
 গ) প্রবৃদ্ধি স্তরে ঘ) পতন স্তরে
২৮. কোনটি স্থায়ী ব্যয়?
 ক) বাড়ি ভাড়া খ) বিক্রয় পরিবহন
 গ) বিক্রয় কমিশন ঘ) উৎপাদন খরচ
২৯. পণ্যের মূল্য বৃদ্ধি পেলে যা ঘটে—
 i. চাহিদা হ্রাস পায় ii. যোগান বৃদ্ধি পায়
 iii. চাহিদা বৃদ্ধি পায়
 নিচের কোনটি সঠিক?
 ক) i ও ii খ) i ও iii গ) ii ও iii ঘ) i, ii ও iii
৩০. কোনটি মূল্য নির্ধারণের উদ্দেশ্য?
 ক) জীবনযাত্রার মানোন্নয়ন খ) মুনাফা সর্বোচ্চকরণ
 গ) অর্থনৈতিক উন্নয়ন ঘ) কর্মসংস্থান সৃষ্টি
- উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৩১ ও ৩২ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।



৩১. উদ্দীপকটি কী নির্দেশ করে?
 ক) বিক্রয় প্রণালি খ) বিপণন প্রণালি
 গ) ক্রয় প্রণালি ঘ) উৎপাদন প্রণালি
৩২. উদ্দীপকের ৪র্থ স্তরের ব্যবসায়ীর কাজ হলো—
 i. সরাসরি কারখানা থেকে পণ্য ক্রয়

- ii. পাইকারি ব্যবসায়ীর নিকট থেকে পণ্য ক্রয়
 iii. সরাসরি ভোক্তার নিকট পণ্য বিক্রয়
 নিচের কোনটি সঠিক?

- ক) i ও ii খ) i ও iii গ) ii ও iii ঘ) i, ii ও iii
- উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৩৩ ও ৩৪ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
 গণি মিয়া অটোরাইস মিল প্রচুর চাল উৎপাদন করলেও স্থানীয় বাজারের চাহিদা অনুযায়ী চাল সরবরাহ করে। অতিরিক্ত চাল মিলের আধুনিক গুদামে ভবিষ্যতে বিক্রির জন্য সংরক্ষণ করে।

৩৩. চাহিদা অনুযায়ী পণ্য সরবরাহ করলে মূল্য কিরূপ হয়?

- ক) বৃদ্ধি পায় খ) হ্রাস পায়
 গ) স্থির থাকে ঘ) মূল্যহীন হয়

৩৪. উদ্দীপকের মিলটি কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করছে?

- i. স্থানগত ii. কালগত
 iii. রূপগত

- নিচের কোনটি সঠিক?

- ক) i ও ii খ) i ও iii গ) ii ও iii ঘ) i, ii ও iii
৩৫. বেশিরভাগ ক্ষেত্রে খুচরা ব্যবসায়ের মালিকানা কিরূপ হয়?

- ক) একমালিকানা খ) অংশীদারি
 গ) যৌথ মূলধনী ঘ) সমবায়

৩৬. কোনটি পাইকারি ব্যবসায়ের বৈশিষ্ট্য?

- ক) চূড়ান্ত ভোক্তার নিকট পণ্য বিক্রয়
 খ) খুচরা বিক্রেতার নিকট পণ্য বিক্রয়
 গ) মানসম্পন্ন পণ্য বিক্রয়
 ঘ) নতুন পণ্য বিক্রয়

৩৭. নতুন ক্রেতার নিকট পণ্য বিক্রির মাধ্যমে খুচরা ব্যবসায়ী কী করে?

- ক) ঝুঁকি হ্রাস খ) বাজার সম্প্রসারণ
 গ) জীবনযাত্রার মানোন্নয়ন ঘ) নিয়মিত পণ্য সরবরাহ

- উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৩৮ ও ৩৯ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

- মি. 'ক' মুড়ির পাইকারি বিক্রেতা। স্থানীয় মুড়ি উৎপাদকের সাথে চুক্তি করে তিনি সব মুড়ি কিনে গুদামজাত করেছেন। এ ক্ষেত্রে মূল্য নির্ধারণে তার সিদ্ধান্তই চূড়ান্ত বলে গণ্য হবে।

৩৮. উদ্দীপকে পাইকারি ব্যবসায়ের কোন সমস্যাটি তুলে ধরা হয়েছে?

- ক) মূলধনের অপরিপূর্ণতা
 খ) সুনির্দিষ্ট নীতিমালার অভাব
 গ) অনুন্নত যোগাযোগ ব্যবস্থা
 ঘ) তথ্যের অসংগতি

৩৯. 'ক' এর অধিক মজুদের ফলে যে সকল সমস্যা তৈরি হতে পারে তা হলো—

- i. অধিক ঝুঁকি সৃষ্টি ii. পণ্যের কৃত্রিম সংকট
 iii. পণ্য মূল্য বৃদ্ধি

- নিচের কোনটি সঠিক?

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

৪০. বিক্রয় প্রসার বলতে বোঝায়—

- ক) অধিক পরিমাণে বিক্রি
 খ) লাভজনক মূল্যে বিক্রি
 গ) বিক্রি বৃদ্ধির প্রচেষ্টা
 ঘ) বাজারের পরিধি বাড়ানো

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