

১.▶ ব্র্যান্ড ইমেজ অর্জনকারী 'টেলকো' কোম্পানি ২০১৪ সালে বাংলাদেশে 3G সেবা প্রদানের লক্ষ্যে চুক্তিবদ্ধ হয়ে নিজস্ব কোম্পানি 3G সিমকার্ড চালু করেছে। বিষয়টি নতুন ও আকর্ষণীয় হওয়ায় প্রতিটি সিমকার্ডের দাম তারা ৫০০ টাকা নির্ধারণ করে। বাংলাদেশের বিভিন্ন বিভাগীয় শহরগুলোতে ভালো ব্যবসায় কার্যক্রম পরিচালনা করলেও জেলা শহরে তাদের গ্রাহক সংখ্যা খুবই কম। বিষয়টি নিয়ে কোম্পানির পরিচালনা পর্ষদ গ্রাহক সৃষ্টির লক্ষ্যে কাজ করেছে।

- ক. চাহিদা কী? ১
- খ. বিপণন পরিবেশ অধ্যয়ন গুরুত্বপূর্ণ কেন? ২
- গ. সামষ্টিক পরিবেশের কোন উপাদানটির বিবেচনায় 'টেলকো' কোম্পানি 3G সেবা চালু করেছে? বর্ণনা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপক অনুযায়ী 'টেলকো' কোম্পানির করণীয় বিশ্লেষণ করো। ৪

২.▶ খন্দকার এন্টারপ্রাইজ তার ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানে জনাব বিজয়কে পণ্যসামগ্রী বিপণনের জন্য বিপণন কর্মকর্তা হিসেবে নিয়োগ দেন। তার দায়িত্ব হলো পণ্যসামগ্রীর জন্য নতুন বাজার সৃষ্টি, ক্রেতা খুঁজে বের করা, ক্রেতা ধরে রাখা এবং পুনঃক্রয়ে উদ্বুদ্ধ করা। চার বছরের মধ্যে তার লক্ষ্য অর্জনে সক্ষম হওয়ায় খন্দকার এন্টারপ্রাইজ তাকে প্রধান বিপণন কর্মকর্তা পদে পদোন্নতি প্রদান করেন।

- ক. পণ্য কী? ১
- খ. কীভাবে ক্রেতা ভ্যালু সৃষ্টি করা হয়? ২
- গ. জনাব বিজয়ের কার্যক্রম বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্যের সাথে সাদৃশ্যপূর্ণ? উদ্দীপকের আলোকে ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. জনাব বিজয়ের সফলতার জন্য 'চাহিদা ও যোগানের সমতা বিধানের বিষয়টি জড়িত।' উদ্দীপকের আলোকে উক্তিটি মূল্যায়ন করো। ৪

৩.▶ মনোরঞ্জন ঘোষ মুন্সীগঞ্জের একজন স্বনামধন্য আলু ব্যবসায়ী। উৎপাদন মৌসুমে তিনি স্থানীয় কৃষকদের নিকট প্রচুর পরিমাণে আলু সংগ্রহ করে নিজস্ব হিমাগারে সংরক্ষণ করেন। পরবর্তীতে পরিবহনের মাধ্যমে সারাদেশে বিপণন করেন। বর্তমানে তার হিমাগারে ৩০০ টন আলু মজুদ রয়েছে। কিন্তু বাজারে আলুর দাম কমে যাওয়ায় তিনি আর্থিক ক্ষতির আশংকা করছেন।

- ক. বিপণনের দৃষ্টিতে প্রমিতকরণ কী? ১
- খ. 'বিক্রয়ের মাধ্যমে স্বত্বগত উপযোগ সৃষ্টি হয়।' ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. মনোরঞ্জন ঘোষ বিপণনের কোন কোন কাজ সম্পাদন করেছেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. মনোরঞ্জন ঘোষ কর্তৃক সৃষ্ট উপযোগ উল্লেখপূর্বক তার সম্ভাব্য ক্ষতি নিরসনে তোমার পরামর্শ ব্যক্ত করো। ৪

৪.► জনাব আলতাফ পার্শ্ববর্তী দেশ থেকে 'তিলোত্তমা' মেহেদী আমদানি করেন। পণ্য মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি অনুসরণ করে মেহেদী মূল্য নির্ণয় করেন যা ভোক্তাদের ক্রয়ক্ষমতার মধ্যেই ছিল। বিভিন্ন জেলায় তিনি ডিলার নিয়োগ করেন। চাহিদা ও বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য মেহেদীর গুণাগুণ সম্পর্কে ভোক্তাদেরকে অবগত করার লক্ষ্যে বেশ কয়েকটি সংস্থার সাথে চুক্তিবন্ধ হন। এতে বহু অর্থ ব্যয় হয়।

- ক. ভোক্তা বাজার কী? ১
- খ. বাজার বিভক্তিকরণ করা হয় কেন? ২
- গ. উদ্দীপকে বিপণনের কোন বিষয়টিকে বিবেচনা করা হয়েছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. জনাব আলতাফ কর্তৃক পণ্যটির চাহিদা ও বিক্রয় বৃদ্ধির লক্ষ্যে বিপণন প্রসারের গৃহীত মাধ্যমটি উল্লেখপূর্বক এর ব্যবহারের যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ করো। ৪

৫.► AB কোম্পানি বাংলাদেশের সর্বপ্রথম গ্রিন পণ্য উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। তাদের পরিবর্তনশীল ব্যয় একক প্রতি ২৫ টাকা, একক প্রতি বিক্রয়মূল্য ৭৫ টাকা। মোট স্থায়ী ব্যয় ৩,০০,০০০ টাকা। উক্ত প্রতিষ্ঠানের বিক্রয়ের পরিমাণ ৫০,০০০ একক।

XYZ অপর একটি কোম্পানি তাদের একক প্রতি পরিবর্তনশীল ব্যয় ২ টাকা, স্থায়ী ব্যয় ১,০০,০০০ টাকা, একক প্রতি বিক্রয়মূল্য ৫ টাকা।

- ক. মূল্য কী? ১
- খ. মার্ক-আপ পদ্ধতিতে মূল্য নির্ধারণ বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. AB কোম্পানির ভারসাম্য বিন্দু (টাকায়) নির্ণয় করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত AB কোম্পানি ও XYZ কোম্পানির মধ্যে কোনটি লাভজনক বলে তুমি মনে করো? উত্তরের সপক্ষে যুক্তি দেখাও। ৪



৬.► 'আঁচল নকশী বিতান' টাঙ্গাইলের বিখ্যাত হস্তশিল্পের একটি দোকান। এখানে উন্নতমানের নকশী কাঁথা, পাঞ্জাবি, থ্রি-পিচ ও চাদর বিক্রয় করা হয়। ঢাকার নিউমার্কেট, মৌচাক মার্কেট ও শান্তিনগরের বহু ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান উক্ত প্রতিষ্ঠান থেকে হস্তশিল্পের পণ্য সামগ্রী নিয়মিত ক্রয় করে তা ভোক্তাদের মাঝে বিক্রয় করেন। ভোক্তারা পণ্য পেয়ে নিজেদেরকে ধন্য মনে করেন। এতে এদের নাম, যশ ও মর্যাদা দিন দিন বৃদ্ধি পাচ্ছে।

- ক. বিভাগীয় বিপণি কি? ১
- খ. অটোমেটিক ভেন্ডিং বিক্রেতাবিহীন ব্যবসায়— ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত 'আঁচল নকশী বিতান' কোন ধরনের ব্যবসায়? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত ঢাকার ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানগুলোর ধরন উল্লেখপূর্বক তাদের 'নাম, যশ ও মুনাফা বৃদ্ধির কারণ সম্পর্কে তোমার সুচিন্তিত মতামত প্রকাশ করো। ৪

৭.► 'রতন এন্টারপ্রাইজ' ফ্রিজ আমদানিকার প্রতিষ্ঠান। গরম মৌসুমে ফ্রিজ বিক্রয়ের পরিমাণ আশাতীত কিন্তু শীত মৌসুমে ফ্রিজ বিক্রয়ের পরিমাণ হ্রাস পায়। এজন্য প্রতিষ্ঠানটি শীত মৌসুমে বিক্রয় বৃদ্ধির লক্ষ্যে ৩০%— ৫০% পর্যন্ত মূল্য ছাড়ের ঘোষণা দেয়। তাছাড়া প্রতিষ্ঠানটি এ মূল্য ছাড়ের বিষয়ে ভোক্তাদেরকে অবগত করার জন্য ক্যাবল টিভি ও নিজস্ব ওয়েবসাইটে বিজ্ঞাপন প্রদান করার সিদ্ধান্ত নেয়।

- ক. বণ্টন প্রণালি কী? ১
- খ. বিজ্ঞাপন কী অপচয়? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. প্রতিষ্ঠানটির মূল্য ছাড় কোন বিপণন প্রসার কৌশলের আওতাভুক্ত? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. ক্যাবল টিভি ও ওয়েবসাইটে বিজ্ঞাপনের বিষয়ে সিদ্ধান্ত গ্রহণের বিষয়টি কতটুকু যুক্তিযুক্ত হয়েছে বলে তুমি বলে করো? তোমার উত্তরের সপক্ষে যুক্তি দেখাও। ৪

৮.► জাব মামুন হোম লিমিটেড এর মিরপুর শাখার একজন বিক্রয়কর্মী। তিনি প্রতিষ্ঠানটির উৎপাদিত গৃহস্থালি পণ্যের বিক্রয় বৃদ্ধিতে সর্বদা সচেষ্ট থাকেন। তিনি গ্রাহকদের সাথে প্রতিনিয়ত যোগাযোগ করেন। ফলে গ্রাহকরা যেকোনো সমস্যায় উপনীত হলে তাকে জানায় এবং জনাব মামুন দ্রুত সমস্যা সমাধানের উদ্যোগ নেন। তিনি শিক্ষিত, দক্ষ ও প্রশিক্ষিত একজন বিক্রয়কর্মী হওয়ায় সহজেই ক্রেতাদের মনোভাব বুঝে পদক্ষেপ গ্রহণ করেন।

- ক. ব্যক্তিক বিক্রয় কী? ১
- খ. বিক্রয়কর্মী কীভাবে ক্রেতার সিদ্ধান্তহীনতা দূর করে? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. বিক্রয়কর্মী মামুনের গুণাবলিসমূহের সামগ্রিক রূপকে বিপণনে কী বলে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. স্থায়ী গ্রাহক সৃষ্টিতে মামুন কতটুকু সহায়ক বলে তুমি মনে করো? মতামত দাও। ৪

৯.► 'দিনাজপুর রাইস' বাংলাদেশের পাইকারি ও খুচরা বাজারে চাল সরবরাহের ব্যবসায় জড়িত। প্রতিষ্ঠানটি পলিথিন ব্যাগ ব্যবহার না করে পাটের ব্যাগ ব্যবহার করে চাল সরবরাহ করে থাকে। 'দিনাজপুর রাইস' এর বিপণন পদ্ধতিটি পরিবেশের জন্য উপকারী হওয়াতে অন্যান্য ব্যবসায়ীরা পাটের ব্যাগ ব্যবহারে উৎসাহিত হলেন।

- ক. মার্কেটিং কী? ১
- খ. টেলিমার্কেটিং কোন ধরনের বিপণন? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. 'দিনাজপুর রাইস' কোন ধরনের বিপণন পদ্ধতি ব্যবহার করেন— ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. পাটের ব্যাগ ব্যবহারে অন্যান্য ব্যবসায়ীদের যে উৎসাহ দেখা দিয়েছে তা মূল্যায়ন করো। ৪



বিঃ দ্র: সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসম্বলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি কাল পেনসিলে কালম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট করে। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১।

## ১. বাজার কী?

- ক ক্রয়ের স্থান                      ঘ ব্যয়ের স্থান  
গ ক্রেতার সেট                      ঘ বিক্রেতার সেট

## ২. কোনো কিছু থেকে বঞ্চিত হওয়ার অনুভূতিকে কী বলে?

- ক চাহিদা                      ঘ অভাব                      গ প্রয়োজন                      ঘ ভ্যালু

## ৩. বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্র বিন্দুতে কে থাকে?

- ক উৎপাদক                      ঘ ভোক্তা  
গ পাইকার                      ঘ এজেন্ট

## ৪. অনলাইন মার্কেটিং হলো—

- i. প্রত্যক্ষ বিপণন                      ii. প্রত্যক্ষ ক্রিয়াশীল  
iii. অনমনীয়  
নিচের কোনটি সঠিক?

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

## উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৫ ও ৬ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

জনাব বকুল জাপান থেকে কার আমদানি করেন। তিনি ভোক্তাদের বৈশিষ্ট্য বিশ্লেষণ করে দেখেন যে, ঢাকা ও চট্টগ্রামে বসবাসকারীদের ক্রয়ক্ষমতা বেশি। তাই তিনি ঢাকা ও চট্টগ্রামে মোটর কারের দুইট শো-রুম গড়ে তোলেন এবং সফলভাবে ব্যবসা করেন।

## ৫. জনাব বকুল বাজারবিভক্তিকরণের কোন চলকটি ব্যবহার করেছেন?

- ক শিক্ষা                      ঘ পেশা                      গ আয়                      ঘ বর্ণ

## ৬. বকুল সাহেবের ব্যবসায় সফলতার কারণ হলো—

- i. বাজার জরিপ                      ii. পণ্য পৃথকীকরণ

- iii. বাজারবিভক্তিকরণ

নিচের কোনটি সঠিক?

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

## ৭. বিজ্ঞাপন হলো—

- i. পণ্যের অর্থ প্রদত্ত উপস্থাপনা

- ii. পণ্যের নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনা

- iii. পণ্যের মৌখিক উপস্থাপনা

নিচের কোনটি সঠিক?

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

## ৮. 'বিউটি হারবাল' তাদের উৎপাদিত প্রসাধনী সামগ্রী বিপণনের জন্য আসিফ ও নাদিমকে নিয়োগ দেয়। প্রতিদিন তারা প্রসাধনী সামগ্রী বিক্রেতাদের বিপণিতে গিয়ে তাদের পণ্যের গুণাগুণ উপস্থাপন করে। আসিফ ও নাদিমের কর্ম প্রচেষ্টাকে কী বলে?

- ক বিজ্ঞাপন                      ঘ প্রচার

- গ বিক্রয়িকতা                      ঘ বিক্রয় প্রসার

## ৯. বাংলাদেশ সরকার সম্প্রতি পণ্য সংরক্ষণে পলিথিন ব্যাগের পরিবর্তে পাটের ব্যাগ ব্যবহার বাধ্যতামূলক করেছে। সরকারের এই নির্দেশনা কোন ধরনের মার্কেটিং পরিবেশের অন্তর্গত?

- ক সাংস্কৃতিক                      ঘ অর্থনৈতিক

- গ রাজনৈতিক                      ঘ প্রাকৃতিক

## ১০. প্রমিত মান অনুযায়ী পণ্যকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করাকে কী বলে?

- ক প্রমিতকরণ                      ঘ পর্যায়িতকরণ

- গ মোড়কিকরণ                      ঘ গুদামজাতকরণ

## ১১. চেইন স্টোর কী ধরনের ব্যবসায়ের অন্তর্গত?

- ক খুচরা                      ঘ পাইকারি                      গ সমবায়                      ঘ ডাম্যমাণ

## ১২. পণ্য থেকে প্রাপ্ত সুবিধা পণ্যের জন্য ব্যয়িত অর্থের পার্থক্যকে কী বলে?

- ক প্রয়োজন                      ঘ ক্রেতা সন্তুষ্টি

- গ ক্রেতা ভ্যালু                      ঘ বিনিময়

## ১৩. কে প্রথম বাজারজাতকরণ মিশ্রণের ধারণাটি ব্যবহার করেন?

- ক ফিলিপ কটলার                      ঘ গ্যারি আর্মস্ট্রং

- গ নেইল, এইচ, বোর্ডেন                      ঘ ডার্লিউ, জে, স্ট্যানটন

## ১৪. বিক্রয় প্রসারের কৌশল কোনটি?

- ক নমুনা বিতরণ                      ঘ বিজ্ঞাপন

- গ ব্যক্তিক বিক্রয়                      ঘ প্রচার

## ১৫. বণ্টন প্রণালি সৃষ্টি করে—

- i. সময়গত উপযোগ                      ii. রূপগত উপযোগ

- iii. স্থানগত উপযোগ

নিচের কোনটি সঠিক?

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

## উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১৬ ও ১৭ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

কামাল রাজশাহী শহরে 'খেলাঘর' নামে খেলনার একটি দোকান গড়ে তোলেন। দোকানের বিক্রয় দিন দিন বৃদ্ধি পেলেও সম্প্রতি তার দোকানের আশেপাশে আরও দুইটি অনুরূপ দোকান গড়ে উঠায় তিনি চিন্তিত হয়ে পড়েন।

## ১৬. কামাল কোন ধরনের পণ্য বিক্রয় করেন?

- ক শপিং পণ্য                      ঘ বিশিষ্ট পণ্য

- গ সুবিধা পণ্য                      ঘ অযাচিত পণ্য

## ১৭. ক্রেতাদের ধরে রাখার জন্য কামালের করণীয় হলো—

- i. অতিরিক্ত পণ্য মুজুদ

- ii. উপযুক্ত মূল্যে পণ্য বিক্রয়

- iii. মানসম্মত পণ্য বিক্রয়

নিচের কোনটি সঠিক?

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

## ১৮. প্রচারের বৈশিষ্ট্য হলো—

- i. নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনা                      ii. অ-অর্থ প্রদত্ত

- iii. গ্রহণযোগ্যতা

নিচের কোনটি সঠিক?

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

## উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১৯ ও ২০ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

রফিক সাহেব একজন পাইকারি ব্যবসায়ী। তিনি উৎপাদকের কাছ থেকে প্রতি কেজি ১৮ টাকা দরে আলু ক্রয় করেন। প্রতি কেজি আলুর পরিবহন খরচ ২ টাকা। তিনি প্রতি কেজি আলুতে শতকরা ২০ টাকা মুনাফা করেন।

## ১৯. রফিক সাহেব কোন পদ্ধতিতে আলুর মূল্য নির্ধারণ করতে পারবেন?

- ক প্রতিযোগিতা ভিত্তিক                      ঘ ব্যয়ভিত্তিক

- গ চলমান হারে                      ঘ ভ্যালু ভিত্তিক

## ২০. জনাব রফিক প্রতি কেজি আলু কত টাকায় বিক্রয় করেন?

- ক ২২ টাকায়                      ঘ ২৪ টাকায়

- গ ২৬ টাকায়                      ঘ ২৮ টাকায়

## ২১. মূল্য নির্ধারণের উদ্দেশ্য হলো—

- i. প্রতিযোগিতায় টিকে থাকা

- ii. মুনাফা সর্বোচ্চকরণ

- iii. বাজার শেয়ার সংকোচন

নিচের কোনটি সঠিক?

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



২২. টেলি মার্কেটিং প্রমোশনের কোন হাতিয়ারের অন্তর্গত?

- ক) বিজ্ঞাপন                      খ) প্রচার  
গ) ব্যক্তিক বিক্রয়                ঘ) বিক্রয় প্রসার

২৩. ক্রেতা সন্তুষ্টির মাধ্যমে বিনিময় সম্পর্ক স্থাপন করাকে কী বলে?

- ক) বাজার                      খ) বিপণন                      গ) চাহিদা                      ঘ) উপযোগ

২৪. বিপণন পরিবেশের অনিয়ন্ত্রণযোগ্য উপাদান কোনটি?

- ক) প্রতিযোগী                      খ) ক্রেতা সাধারণ  
গ) প্রযুক্তি                              ঘ) সরবরাহকারী

২৫. বাজার বিভক্তিকরণ কাদের বিভক্ত করে?

- ক) ক্রেতাদের                      খ) বিক্রেতাদের  
গ) পণ্যকে                              ঘ) সেবাকে

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২৬ ও ২৭ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

মি. করিম 'সুরভী' নামে এক ধরনের কাপড় কাঁচার সাবান বাজারজাত করেন। ক্রেতারা এখনও এই সাবানের সাথে তেমন পরিচিত নয়। ক্রেতাদের অবগতি ও ক্রয়ে উদ্বুদ্ধ করার লক্ষ্যে তিনি স্থানীয় একটি দৈনিক পত্রিকায় বিজ্ঞাপন দিবেন বলে সিদ্ধান্ত নিয়েছেন।

২৬. 'সুরভী' কোন ধরনের পণ্য?

- ক) সুবিধা পণ্য                      খ) বিশিষ্ট পণ্য  
গ) শিল্প পণ্য                              ঘ) শপিং পণ্য

২৭. সুরভী সাবানটি পণ্যের জীবন চক্রের কোন স্তরে রয়েছে?

- ক) সূচনা স্তর                              খ) প্রবৃদ্ধি স্তর  
গ) পূর্ণতা স্তর                              ঘ) পতন স্তর

২৮. ডোক্টা বাজারের বৈশিষ্ট্য হলো—

- i. ক্রেতাদের ক্রয়ক্ষমতা কম    ii. ক্রয়ের ঘনত্ব কম  
iii. ক্রয়ের পরিমাণ কম  
নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৯. সুমন ঢাকা যাবার উদ্দেশ্যে বাসের একটি অগ্রিম টিকেট ক্রয় করে। কিন্তু সঠিক সময়ে বাস ছাড়ার স্থানে পৌছাতে না পারায়, সে বাসটি ধরতে পারে না। ফলে সেদিন তার ঢাকা যাওয়া হয় না। সুমনের ক্ষেত্রে সেবার কোন বৈশিষ্ট্যটি ফুটে উঠেছে?

- ক) অবিচ্ছেদ্যতা                      খ) পরিবর্তনশীলতা  
গ) পচনশীলতা                              ঘ) গ্রহণযোগ্যতা

৩০. জনাব রহমান তার নিজ বাগানের আম থেকে জুস তৈরি করে প্যাকেটজাত করেন এবং স্থানীয় বাজারসহ নিকটবর্তী জেলা শহরের কিছু দোকানে সরবরাহ করেন। উদ্দীপকে জনাব রহমান যে ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেন। তা হলো—

- i. রূপগত                              ii. স্থানগত  
iii. সময়গত

নিচের কোনটি সঠিক?

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

৩১. বাজার বিভক্তিকরণের মনস্তাত্ত্বিক ভিত্তির উপাদান কোনটি?

- ক) শিক্ষা                              খ) পেশা  
গ) আয়                                      ঘ) জীবন ধাঁচ

৩২. শিল্প পণ্যের বৈশিষ্ট্য কোনটি?

- ক) নমনীয় চাহিদা                      খ) জ্ঞাতব্য বাজার  
গ) দীর্ঘ বণ্টন প্রণালি                      ঘ) একক প্রতি মূল্য কম

৩৩. ব্রেক ইভেন মূল্য নির্ধারণের ভারসাম্য বিন্দু কী?

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

৩৪. বাজার বিভক্তিকরণের আচরণিক ভিত্তির উপাদান হলো—

- i. জীবন ধাঁচ                              ii. পণ্যের প্রতি মনোভাব  
iii. ব্যবহারের হার  
নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৩৫ ও ৩৬ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।  
পার্কের বেষ্টিতে বসে আরিফ বন্ধুর সাথে গল্প করছে। হঠাৎ এক বাদাম বিক্রেতাকে দেখে তার বাদাম খাবার ইচ্ছা জাগে। সে কিছু বাদাম ক্রয় করে খাওয়া শুরু করে। কিছুক্ষণ পর সে পেটে ব্যথা অনুভব করে এবং পাশের দোকান থেকে একটি ব্যথা নাশক ট্যাবলেট ক্রয় করে সেবন করে।

৩৫. উদ্দীপকে উল্লিখিত বাদাম কোন ধরনের পণ্য?

- ক) প্রধান পণ্য                              খ) জরুরি পণ্য  
গ) লোভনীয় পণ্য                              ঘ) গৃহে সরবরাহকৃত পণ্য

৩৬. আরিফের সেবনকৃত ব্যথানাশক ট্যাবলেটটি হলো—

- i. সুবিধা পণ্য                              ii. অত্যাবশ্যকীয় পণ্য  
iii. জরুরি পণ্য

নিচের কোনটি সঠিক?

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

৩৭. প্রযুক্তিগত পরিবেশের প্রবণতা হলো—

- i. সুযোগ ও হুমকি                              ii. গবেষণা ও উন্নয়ন ব্যয়  
iii. নিয়ন্ত্রণ বৃদ্ধি  
নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৩৮ ও ৩৯ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।  
জনাব আকরাম নাটোর থেকে সবজি সংগ্রহ করে ঢাকার বিভিন্ন বাজারে সরবরাহ করেন। কিন্তু মাঝে মাঝে তীব্র যানজটের কারণে ট্রাক বোঝাই সবজি ঢাকায় আসতে বিলম্ব হয়। এতে সময়মত সরবরাহ দিতে না পারায় কিছু সবজি পচে যায় এবং গুণগত মান নষ্ট হয়। ফলে তিনি ব্যবসায়ে ক্ষতির সম্মুখীন হন।

৩৮. আকরাম সাহেব কোন ধরনের উপযোগ প্রতিবন্ধকতার সম্মুখীন হয়েছেন?

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

৩৯. আকরাম সাহেবের আর্থিক ক্ষতি হ্রাসে করণীয় হলো—

- i. বিকল্প পথে পণ্য পরিবহন  
ii. পর্যায়িতকরণের ব্যবস্থা গ্রহণ  
iii. হিমাগার সুবিধা সম্পন্ন পরিবহন ব্যবহার  
নিচের কোনটি সঠিক?

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

৪০. প্রমিতকরণ হলো—

- i. পণ্যের শ্রেণিবিভাগের মৌলিক সীমারেখা  
ii. পণ্য বাছাই  
iii. একটি মানসিক কাজ  
নিচের কোনটি সঠিক?

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

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