

১. ▶ টাজগাইলের মধুপুর অঞ্চলের জলবায়ু ও মাটি আনারস চাষের জন্য অত্যন্ত উপযোগী বলে এ অঞ্চলে আনারসের প্রচুর ফলন হয়। 'এনাম ফুড প্রোডাক্ট' এখানে উৎপাদিত আনারস দিয়ে জুস, জ্যাম ও জেলি তৈরি করে বিক্রয়ের মাধ্যমে সুনাম অর্জন করেছে। সম্প্রতি 'সোহান ফুড প্রোডাক্ট' অত্যাধুনিক যন্ত্রপাতি ব্যবহার করে আনারসের আরও উন্নতমানের জুস, জ্যাম ও জেলি তৈরি করে বিপণন শুরু করেছে। এর ফলে 'এনাম ফুড প্রোডাক্ট' এর ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষ চিন্তিত হয়ে পড়েছেন।

- ক. জনসংখ্যাগত পরিবেশ কী? ১
- খ. 'সামষ্টিক পরিবেশের উপাদানগুলো অনিয়ন্ত্রণযোগ্য'— ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. 'এনাম ফুড প্রোডাক্ট' বিপণন সফলতায় পরিবেশের কোন উপাদানের ভূমিকা সর্বাধিক?— ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. ব্যবসায়ীক সফলতা অর্জনের জন্য 'এনাম ফুড প্রোডাক্ট' এর তুলনায় 'সোহান ফুড প্রোডাক্ট' কর্তৃক গৃহীত কৌশল অধিকতর যৌক্তিক— এ বিষয়ে তোমার মতামত দাও। ৪

২. ▶ প্রাইমার্ট গ্যালারি তাদের নিজস্ব শো-রুমে বিভিন্ন কোম্পানির মোবাইল ফোন বিক্রয় করে। প্রতিষ্ঠানটি অল্প বয়সী যুবক যুবতীদের জন্য থ্রি-জি সুবিধাসম্বলিত গ্যালাক্সি গোল্ড এবং কিছুটা বয়স্ক লোকজনের জন্য টাচ গোল্ড সেট বিক্রয় করে সাফল্য অর্জন করে। অন্যদিকে 'মোবাইল জোন' নামক প্রতিষ্ঠানটি উচ্চ-বিত্তের ক্রেতাদের জন্য ফোরজি সম্বলিত মোবাইল সেট আমদানি করে বিক্রয় করে। বছর শেষে দেখা যায় প্রাইমার্ট গ্যালারির বিক্রয় মোবাইল জোনের বিক্রয়ের প্রায় তিন গুণ।

- ক. ভোক্তা বাজার কী? ১
- খ. ক্রেতা সন্তুষ্টি বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. প্রাইমার্ট গ্যালারি কোন বৈশিষ্ট্যের উপর ভিত্তি করে বাজার বিভক্তিকরণ করেছে তা ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. মোবাইল জোন এর তুলনায় প্রাইমার্ট গ্যালারির ব্যবসায়ীক সাফল্যের মূল কারণ হলো 'পণ্যের বৈচিত্র্যতা'— বিশ্লেষণ করো। ৪

৩. ▶ জনাব আকবর দীর্ঘদিন ধরে মতিঝিলে রেস্টুরেন্ট ব্যবসায় পরিচালনা করছেন।

তিনি দেশীয় খাবারের সাথে থাই ও চাইনিজ খাবার পরিবেশন করেন। রুচিসম্মত ও বৈচিত্র্যপূর্ণ খাবার পরিবেশনে তিনি সবসময় সচেষ্ট। বর্তমানে একই এলাকায় জনাব তারিক আরেকটি রেস্টুরেন্ট প্রতিষ্ঠা করেছেন। জনাব তারিক সরাসরি কৃষক ও খামারীদের নিকট হতে তাজা শাক-সবজী ও মাছ-মাংস সংগ্রহ করে তার রেস্টুরেন্টে রুচিসম্মত খাবার পরিবেশনের পাশাপাশি পরিবেশ সচেতনতার দিকে গুরুত্ব দিয়েছেন। এতে প্রতিষ্ঠানটি অল্প সময়ের মধ্যে সাফল্য লাভ করতে সক্ষম হয়েছে।

- ক. বিপণন কী? ১
- খ. ক্রেতা ভ্যালু বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. উদ্দীপকে জনাব আকবর বিপণনের কোন মৌলিক ধারণার উপর গুরুত্ব দিয়েছেন তা ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্যের উপর গুরুত্ব দেয়ার কারণে মি. তারেকের রেস্টুরেন্টটি সাফল্য পেয়েছে? বিশ্লেষণ করো। ৪

৪.► 'স্টাইল টেইলরস এন্ড ফেব্রিকস' গ্রীষ্মকালে কাপড়ের মূল্য ও মেকিংচার্জ পুনঃনির্ধারণ করে। প্রতিষ্ঠানটি বিক্রয়কৃত স্যুটের কাপড়ের ক্ষেত্রে ২০% এবং মেকিংচার্জের উপর ৩০% ছাড় দেয়। এর ফলে গ্রীষ্মকালেও তাদের বিক্রীত স্যুটের কাপড়ের চাহিদা বিদ্যমান থাকে। এজন্য স্যুট তৈরির কারিগরদের অলস সময় কাটাতে হয় না।

- ক. পণ্যের জীবনচক্র কী? ১
- খ. 'সুবিধাপণ্য নিয়মিতভাবে ক্রয় করা হয়'— ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. 'স্টাইল টেইলরস এন্ড ফেব্রিকস' কর্তৃক বিক্রীত পণ্যটি কোন ধরনের ভোগ্যপণ্য? ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটি স্যুটের কাপড় বিক্রয় ও মেকিং চার্জের ক্ষেত্রে যে বাট্টা প্রদান করেছে তার যথার্থতা মূল্যায়ন করো। ৪

৫.► 'পারমিতা ইলেকট্রনিকস' বিগত কয়েক বছর ধরে এক্সক্লুসিভ মডেলের ৩২ ইঞ্চি, ৪০ ইঞ্চি ও ৪৮ ইঞ্চি এলইডি টেলিভিশন বিপণন করে আসছে। কোম্পানিটি উক্ত তিন ধরনের টেলিভিশনের জন্য যথাক্রমে ৪০,০০০; ৬০,০০০ ও ৮০,০০০ টাকা মূল্য নির্ধারণ করে। উক্ত টেলিভিশন বিক্রয়ের জন্য দেশের বিভিন্ন অঞ্চলে পরিবেশক নিয়োগ দেয়। কিন্তু ক্রেতাদের তেমন ধারণা না থাকায় কোম্পানিটি টেলিভিশন

বিক্রয়ের কাঙ্ক্ষিত লক্ষ্যে পৌঁছতে পারে নি। এ কারণে কোম্পানিটির ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষ চিন্তিত।

- ক. জনসংখ্যাগত বিভক্তিকরণ কী? ১
- খ. 'যথাযথ বাজার বিভক্তিকরণের মাধ্যমে বিপণনকারী সাফল্য অর্জন করে'—
ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত কোম্পানিটি যাদের নিকট পণ্য বিক্রয় করে তারা কোন
বাজারের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. 'পারমিতা ইলেকট্রনিক্স' বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদানটি কার্যকরভাবে ব্যবহার
করতে না পারার কারণে কাঙ্ক্ষিত বিক্রয় লক্ষ্যে পৌঁছতে পারে নি? মতামত
দাও। ৪

৬.► জনাব মাহফুজ 'মিল্কজোন' নামক একটি দুধ সরবরাহকারী প্রতিষ্ঠান এর
কর্ণধার। তিনি সিরাজগঞ্জের খামারিদের নিকট হতে দুধ সংগ্রহ করে ঢাকার বিভিন্ন
দোকানে পাস্তুরিত দুধ সরবরাহের অর্ডার গ্রহণ করেন। ক্রেতাদের ফরমায়েশকৃত দুধ
সরবাহের জন্য তিনি নিজস্ব ফ্রিজিং ভ্যান ব্যবহার করেন। যার ফলে দুধের মত
পঁচনশীল পণ্য যত্নসহকারে ক্রেতাদের নিকট পৌঁছে যাচ্ছে।

- ক. খুচরা ব্যবসায় কী? ১
- খ. সুপার স্টোর বলতে কী বোঝ? ২
- গ. উদ্দীপকের আলোকে জনাব মাহফুজ কোন ধরনের পাইকার— ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. বণ্টন প্রণালিতে জনাব মাহফুজের উপস্থিতির কারণে দুধের উৎপাদন ও মূল্যের
উপর কিরূপ প্রভাব পড়বে তা বিশ্লেষণ করো। ৪

৭.► X এবং Y দু'জনই পেশায় ডাক্তার। হাসপাতাল ডিউটি ও প্রাইভেট প্রাকটিস
শেষ করে বাসায় ফেরার পথে তারা 'Rosa' নামক একটি বিপণি হতে নিত্যপ্রয়োজনীয়
মাছ, মাংস, শাক-সবজিসহ চাল-ডাল ইত্যাদি পণ্যসামগ্রী ক্রয় করেন। ঐ বিপণিতে
কসমেটিকস, বেকারি আইটেম ও অন্যান্য সকল পণ্যই পাওয়া যায়। গতকাল তারা
জানতে পারলেন 'Daily essentials.com' নামক একটি On line shop হতে সকল
কিছুই পাওয়া যায়। বিপণিতে না গিয়েও নিত্য কাজের ফাঁকে On line এ অর্ডার দিয়ে
পণ্য পাওয়া যায় অনায়াসে। এতে তারা খুবই খুশি হলেন।

- ক. প্রত্যক্ষ বিপণন কী? ১
- খ. চেইন স্টোর বলতে কি বোঝায়? ২
- গ. Rosa কোন ধরনের বিপণি? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. Daily Essentials.com এর সাথে 'Rosa' এর অমিল কোথায়? বিশ্লেষণ করো। ৪

৮. ► 'আরাফ এডুকেশন হাউস' একটি স্থানীয় শিক্ষা উপকরণ বিক্রির প্রতিষ্ঠান। এ দোকানে কাগজ, কলম, ডায়েরিসহ বিভিন্ন শিক্ষা উপকরণ খুচরা ও পাইকারি বিক্রি হয়। বছরের শুরুতে প্রতিষ্ঠানটি প্রচার ও প্রসারমূলক কার্যক্রম গ্রহণ করে। শহরের সকল শিক্ষা প্রতিষ্ঠানে দোকানের নাম সংবলিত কলম ডায়েরি ও ক্যালেন্ডার উপহার দিয়ে থাকে।

- ক. প্রচার কী? ১
- খ. 'প্রচারেই প্রসার'— ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. 'আরাফ এডুকেশন হাউস' কোন ধরনের বিক্রয় প্রসার কৌশল ব্যবহার করেছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে বর্ণিত কার্যক্রমকে বিজ্ঞাপন বলা যায় কী? বিশ্লেষণ করো। ৪

৯. ► 'AA' নামক একটি বড় বিভাগীয় বিপণিতে সাব্বির ও লামিয়া দুজনেই বিক্রয়কর্মী হিসেবে কাজ করেন। দুজনের মধ্যে সাব্বির পরিশ্রমী, আত্মবিশ্বাসী তীক্ষ্ণবুদ্ধিসম্পন্ন এবং সাথে সাথে প্রখর স্মৃতিশক্তিও তার আছে। অন্যদিকে লামিয়া মিষ্টিভাষী, সুশ্রী এবং অমলিন হাসির অধিকারী। 'AA' কর্তৃপক্ষ মনে করে দুজনের দুধরনের গুণাবলী থাকলেও প্রতিষ্ঠানের বিক্রয় বৃদ্ধিতে দুজনের গুরুত্বই সমান।

- ক. বিক্রয়িকতা কী? ১
- খ. 'ব্যক্তিক বিক্রয় হলো দ্বিমুখী যোগাযোগ পদ্ধতি'— ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকের আলোকে সাব্বির এর গুণগুলো বিক্রয়িকতার কোন প্রকার গুণের অন্তর্গত— ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. লামিয়া যে ধরনের গুণের অধিকারী তা সাব্বির এর গুণাবলি হতে আলাদা হলেও বিক্রয়িকতার ক্ষেত্রে তাদের গুরুত্ব সমান — 'AA' কর্তৃপক্ষের এরূপ মনে হওয়া কতটা যুক্তিযুক্ত— মূল্যায়ন করো। ৪

বি: দ্র: সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ষসম্বলিত কৃতসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি কাল পয়েন্ট কলাম ঘুরা সম্পূর্ণ ভরাট করে। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১।

১. ভারসাম্য বিন্দু কী?

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

২. নিচের কোনটি শিল্প বাজার বিভক্তিকরণের ভিত্তি?

- ক) আয় খ) প্রযুক্তি গ) পেশা ঘ) ধর্ম

৩. স্বত্বগত উপযোগ সৃষ্টি হয়—

- i. ক্রয়ের মাধ্যমে ii. বিক্রয়ের মাধ্যমে
iii. গুদামজাতকরণের মাধ্যমে
নিচের কোনটি সঠিক?

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

৪. কোন পণ্যের বস্টন প্রণালি সাধারণ দীর্ঘ হয়?

- ক) কৃষি খ) শিল্প গ) সেবা ঘ) ভোগ্য

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৫ ও ৬ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

মি. সালামের 'সালাম ভারাইটি স্টোর' মিরপুরে অবস্থিত। তিনি কাওরান বাজারের আড়ত থেকে পণ্য ক্রয় করে এনে আশেপাশের অন্য দোকানের থেকে কিছুটা কম মূল্যে বিক্রি করেন। তাছাড়া অর্ডার অনুযায়ী পণ্য ভোক্তাদের বাসায় পৌঁছে দেন। এতে অল্প সময়েই তার বিক্রি ব্যাপকভাবে বৃদ্ধি পায়।

৫. জনাব সালাম কোন ধরনের ব্যবসায়ী?

- ক) পাইকার খ) খুচরা
গ) আড়তদার ঘ) এজেন্ট

৬. জনাব সালামের সাফল্যের কারণ হলো—

- i. ভোক্তাদের চাহিদা পূরণ
ii. বিক্রয়োত্তর সেবা প্রদান
iii. পণ্যের ব্যাপক প্রমোশন
নিচের কোনটি সঠিক?

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

৭. মূল্য নির্ধারণে বিবেচনা করতে হয়—

- i. উৎপাদন ব্যয় ii. ক্রেতাদের ক্রয় ক্ষমতা
iii. প্রত্যাশিত মুনাফা
নিচের কোনটি সঠিক?

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

৮. বিপণন মিশ্রণ কী?

- ক) দ্রব্য, দাম, স্থান ও সরবরাহের সমন্বয়
খ) দ্রব্য, দাম, স্থান ও প্রমোশন এর সমন্বয়
গ) দ্রব্য, দাম, স্থান ও মোড়কিকরণের এর সমন্বয়
ঘ) দ্রব্য, দাম, উৎপাদন ও প্রমোশন এর সমন্বয়

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৯ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

রামগঞ্জের সুমন ট্রেডার্সের পণ্য সামগ্রী বিক্রয়ের শর্ত নিম্নরূপ:
/২০, নিট ৫০।

৯. উদ্দীপকে সুমন ট্রেডার্স কর্তৃক প্রদত্ত বাট্টা কোন ধরনের?

- ক) পরিমাণ বাট্টা খ) মৌসুমী বাট্টা
গ) নগদ বাট্টা ঘ) কার্যভিত্তিক বাট্টা

১০. কোন পণ্য ক্রয়ের ক্ষেত্রে ক্রেতাদের পূর্বপরিকল্পনা, প্রচেষ্টা ও সময়ের প্রয়োজন হয়?

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

১১. পূর্ণ সেবাদানকারী পাইকারি বিক্রেতা কে?

- ক) জেনারেল লাইন পাইকার
খ) ক্যাশ এন্ড ক্যারি পাইকার
গ) ড্রপ শিপার ঘ) রেক জবার

১২. বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে কে অবস্থান করে?

- ক) ভোক্তা খ) উৎপাদনকারী
গ) পাইকারি বিক্রেতা ঘ) খুচরা বিক্রেতা

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১৩ ও ১৪ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

মিসেস মমতা সপরিবারে কেনাকাটার জন্য তিতাস শপিং কমপ্লেক্স-এ যান। শপিং কমপ্লেক্সটি অত্যাধুনিক সুযোগ-সুবিধাসম্পন্ন হওয়ায় এবং একই ধরনের পণ্যের দোকান পাশাপাশি অবস্থান করায় তারা খুব সহজেই পছন্দের পণ্য কেনাকাটা করতে পারেন। সেখানে বাচ্চাদের খেলার জায়গা, খাবার দোকান ও সিনেপ্লেক্স আছে।

১৩. তিতাস শপিং কমপ্লেক্সটি কোন ধরনের বিক্রয় কেন্দ্র?

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

১৪. 'তিতাস শপিং কমপ্লেক্স' এ কেনাকাটার সুবিধা হলো—

- i. মনোরম পরিবেশ ii. উন্নত গ্রাহক সেবা
iii. সংঘবন্দ্য প্রচারণা
নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১৫ ও ১৬ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

জনাব হাসান রাজামাটির চাষীদের কাছ থেকে আনারস কিনে ট্রাকে ভর্তি করে চট্টগ্রামে নিয়ে আসেন। ট্রাক ভর্তি আনারস প্রবর্তীতে ছোট ছোট লটে বিভক্ত করে চট্টগ্রামের বিভিন্ন বাজারের ব্যবসায়ীদের নিকট বিক্রি করেন। সেখান থেকে বিভিন্ন স্তরের ক্রেতারা খাওয়ার জন্য সে আনারস ক্রয় করেন।

১৫. উদ্দীপকের বস্টন প্রণালির সঠিক চিত্ররূপ কোনটি?

- ক) উৎপাদনকারী → ভোক্তা
খ) উৎপাদনকারী → খুচরা ব্যবসায়ী → ভোক্তা
গ) উৎপাদনকারী → পাইকার → ভোক্তা
ঘ) উৎপাদনকারী → খুচরা ব্যবসায়ী → পাইকার → ভোক্তা

১৬. বস্টন প্রণালিতে জনাব হাসানের উপস্থিতির কারণে—

- i. স্থানগত উপযোগ সৃষ্টি হয়
ii. পণ্যের উৎপাদন মূল্য বৃদ্ধি পায়
iii. পণ্য মূল্য বৃদ্ধি পায়
নিচের কোনটি সঠিক?

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

১৭. নিচের কোনটি প্রত্যক্ষ বিপণনের কৌশল?

- ক) গ্রীন মার্কেটিং খ) অন-লাইন মার্কেটিং
গ) হ্যান্ডবিল ঘ) নিয়ন সাইন

১৮. স্বল্পমেয়াদে বিক্রয় বৃদ্ধির উদ্দেশ্যে গৃহীত কার্যক্রমকে কী বলা হয়?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১৯ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

জনাব আশালতা রাজশাহীর পদ্মার পাড়ে প্রতিদিন বিভিন্ন ধরনের পিঠা সামগ্রী বিক্রয় করেন। এতে বিকালে বেড়াতে আসা লোকজন তার তৈরিকৃত পিঠা ক্রয় করে।

১৯. উদ্দীপকে কোন ধরনের পণ্য বিক্রয় হয়?

- ক) জরুরি খ) শপিং
গ) লোভনীয় ঘ) অযাচিত

২০. গ্রীণ মার্কেটিং এর মূল বিষয় হলো—

- i. পরিবেশ বান্ধব পণ্য বিপণন
ii. টেকসই বিপণন
iii. পণ্যের সূচ্য বস্টন
নিচের কোনটি সঠিক?

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

২১. নিচের কোনটি প্রাকৃতিক পরিবেশের উপাদান?
 ক) করহার ব) প্রযুক্তি গ) মৃত্তিকা ঘ) বিশ্বাস
২২. একজন বিক্রয়কর্মীর সামাজিক গুণ কোনটি?
 ক) ভাব-ভঙ্গী ব) আত্মবিশ্বাস
 গ) নির্ভরতা ঘ) মার্জিত ব্যবহার

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২৩ ও ২৪ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

মি. মারুফ বিভিন্ন ধরনের মোবাইল সেট আমদানি করে স্থানীয় খুচরা বাজারে বিক্রয় করেন। সম্প্রতি তিনি সিদ্ধান্ত নিয়েছেন যে আগামী ৬ মাস তিনি ৩,০০০ টাকার অধিক মূল্যমানের মোবাইল আমদানি করবেন না। কারণ আগামী ৬ মাস তার অভিজ্ঞ ক্রেতা গোষ্ঠী হচ্ছে নিম্ন আয়ের লোকজন, যাদের মাসিক আয় ১০,০০০ টাকার অধিক নয়। আমদানির জন্য তিনি 'Y' কোম্পানির সাথে চুক্তিবন্ধ হয়েছেন। কোম্পানিটি মি. মারুফের জন্য ঐ মূল্যের মধ্যেই ৫ ধরনের মোবাইল সেট তৈরি করে দিবে।

২৩. উদ্দীপকে উল্লিখিত বাজার হচ্ছে—
 i. উৎপাদনের বাজার ii. পুনঃ বিক্রেতার বাজার
 iii. ভোক্তা বাজার
 নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৪. মি. মারুফ কর্তৃক বাজার বিভক্তিকরণের ভিত্তি হচ্ছে—

- ক) ভৌগোলিক ব) জনসংখ্যা বিষয়ক
 গ) মনস্তাত্ত্বিক ঘ) আচরণিক

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২৫ ও ২৬ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

মি. 'X' 'শুভ' নামের একটি নতুন সাবান উৎপাদন খরচের সাথে প্রত্যাশিত মুনাফা বিবেচনা করে মূল্য নির্ধারণপূর্বক বাজারজাত করেন। অল্প সময়ের মধ্যে সাবানটি বাজার দখল করতে সক্ষম হয়। কিছুদিন পর প্রতিযোগী প্রতিষ্ঠানগুলো 'শুভ' সাবানের চেয়ে কম মূল্যে সাবান বিক্রি করায় শুভ সাবানের বিক্রয় ও মুনাফা হ্রাস পেতে থাকে।

২৫. উদ্দীপকে মি. 'X' 'শুভ' সাবানের মূল্য নির্ধারণের জন্য কোন পদ্ধতি অনুসরণ করেছেন?

- ক) ব্যয়-যোগমূল্যভিত্তিক ব) ড্যালুভিত্তিক
 গ) প্রতিযোগিতাভিত্তিক ঘ) চাহিদাভিত্তিক

২৬. বর্তমানে মুনাফা ও বিক্রয় কমে যাওয়ায় মূল্য নির্ধারণের ক্ষেত্রে শুভ সাবানের কোন পদ্ধতি অনুসরণ করা যুক্তিযুক্ত?

- ক) ব্যয়ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ
 ব) ভারসাম্য বিন্দু মূল্য নির্ধারণ
 গ) চলমান হারে মূল্য নির্ধারণ
 ঘ) ড্যালুভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ

২৭. শিল্পীয় বাজারের সদস্য হলো—

- ক) ব্যক্তি ও পরিবার ব) উদ্যোক্তা
 গ) খুচরা বিক্রেতা ঘ) পাইকারি বিক্রেতা

২৮. 'Green peace' কি?

- ক) নিউজিল্যান্ডের পরিবেশবাদী সংগঠন
 ব) কেনিয়ার পরিবেশবাদী সংগঠন
 গ) যুক্তরাষ্ট্রে পরিবেশবাদী সংগঠন
 ঘ) ইংল্যান্ডের পরিবেশবাদী সংগঠন

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২৯ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

প্রিন্স ফুডস লি. নামক প্রতিষ্ঠানটি কেক, বিস্কুট ও পাউরুটি তৈরি করে। প্রতিষ্ঠানটি পলিথিনের মোড়ক ব্যবহার না করে কাগজের ও পাটের তৈরি বিভিন্ন প্যাকেট করে পণ্যসামগ্রী খুচরা দোকানে সরবরাহ করে।

২৯. উদ্দীপকে কোন ধরনের মার্কেটিং ধারণা প্রতিফলিত হয়েছে?

- ক) সামাজিক ব) অনলাইন
 গ) গ্রিন ঘ) প্রত্যক্ষ

৩০. ক্রেতাদের অভিযোগ নিষ্পত্তির কৌশল কোনটি?

- ক) বিজ্ঞাপন ব) বিক্রয় প্রসার
 গ) ব্যক্তিক বিক্রয় ঘ) গণসংযোগ

৩১. শিল্প বিপ্লব কোথায় সংঘটিত হয়েছিল?

- ক) যুক্তরাষ্ট্রে ব) ইংল্যান্ডে
 গ) ফ্রান্সে ঘ) জাপানে

৩২. কোন সাল থেকে বিপণন যুগ শুরু হয়?

- ক) ১৮৬০ ব) ১৯২০ গ) ১৯৫০ ঘ) ১৯৭০

৩৩. পরিবেশের কোন উপাদানটি কোম্পানির বাজারজাত কার্যক্রমকে সরাসরি প্রভাবিত করে?

- ক) প্রযুক্তি ব) প্রতিযোগী
 গ) প্রাকৃতিক ঘ) অর্থনৈতিক

৩৪. ক্রেতাদের জন্য বিপণন কী সৃষ্টি করে?

- ক) পণ্য ব) সেবা গ) ড্যালু ঘ) খরচ

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৩৫ ও ৩৬ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

জহির ও আরমান ময়নামতি বিশ্ববিদ্যালয়ের সামনে একটি ফাস্টফুডের দোকান দেয়ার সিদ্ধান্ত নিল। এ লক্ষ্যে প্রচুর মূলদনের প্রয়োজন হওয়ায় ব্যাংক থেকে ঋণ নিয়ে তারা উন্নত মানের খাবার আইটেম রেখে ব্যবসায় শুরু করে। স্বল্প সময়ের মধ্যেই বেশ সুনাম অর্জন করতে সক্ষম হয়।

৩৫. উদ্দীপকের জহিরদের ঋণ গ্রহণের মাধ্যমে মূলধন গঠনে ব্যক্তিক পরিবেশের কোন উপাদানটি প্রভাব বিস্তার করেছে?

- ক) জনগোষ্ঠী ব) প্রতিযোগী
 গ) ক্রেতা ঘ) সরবরাহকারী

৩৬. উদ্দীপকের জহিরদের সাফল্যের পিছনে প্রভাব বিস্তার করেছে—

- i. জনসংখ্যাগত পরিবেশ ii. সাংস্কৃতিক পরিবেশ
 iii. প্রযুক্তিগত পরিবেশ

নিচের কোনটি সঠিক?

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

৩৭. অর্থনৈতিক পরিবেশের অন্তর্ভুক্ত উপাদান হলো—

- i. শিক্ষা ও পেশা ii. আয় ও ব্যয়
 iii. সঞ্চয় ও ঋণ

নিচের কোনটি সঠিক?

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

৩৮. গুদামজাতকরণ কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৩৯ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

সম্প্রতি বাণিজ্যিক ব্যাংকগুলো তাদের ক্রেডিট কার্ড ডিভিশনে শিক্ষিত ও স্মার্ট তরুণ-তরুণীদের নিয়োগ করেছে। এরা সম্ভাব্য গ্রাহকদের সাথে টেলিফোনে ও মুখোমুখি যোগাযোগ করে ক্রেডিট কার্ড ব্যবহারের সুবিধার কথা বলছে।

৩৯. উদ্দীপকে কোন ধরনের প্রসারমূলক কাজের কথা বলা হয়েছে?

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

৪০. চূড়ান্ত ভোক্তার নিকট দ্রব্যাদি কে বিক্রয় করে?

- ক) ড্রপ শিপারস ব) খুচরা বিক্রেতা
 গ) রেক জবার্স ঘ) পাইকারি বিক্রেতা

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