

এইচ এস সি পরীক্ষা ২০১৭ এর মডেল প্রশ্ন। (সকল বোর্ডের জন্য)

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন: দ্বিতীয় পত্র বিষয় কোড: ২৮৭

সময়- ২ঘন্টা ৩০ মিনিট

সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান: ৭০

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

১. ▶ বরিশালের গৌরনদীর দই খুব সুস্বাদু খাদ্যদ্রব্য। ঢাকা শহরে এর চাহিদা থাকলেও তেমন সরবরাহ নেই। গৌরনদীর পরিমল ঘোষ এ বিষয়টি বিবেচনা করে গৌরনদী থেকে দই সরবরাহ করে ঢাকায় নিজস্ব বিক্রয়কেন্দ্রের মাধ্যমে সরবরাহ করেন। ফলে ক্রেতারা ভেজালমুক্ত দই পেতে তার দোকানে ভিড় করে। যার কারণে তিনি অতি অল্প সময়ের মধ্যেই ব্যবসায়িক সফলতা অর্জনে সক্ষম হন।

- ক. প্রয়োজন কী? ১
খ. 'ভোক্তাই রাজা'— ব্যাখ্যা করো। ২
গ. গৌরনদী থেকে ঢাকায় দই সরবরাহের ক্ষেত্রে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি হয়েছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. পরিমলের ব্যবসায়িক সফলতা অর্জনে বিপণনের কোনরূপ ভূমিকা আছে বলে কি তুমি মনে কর? উত্তরের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪

২. ▶ টাজাইলের মধুপুর অঞ্চলের জলবায়ু ও মাটি আনারস চাষের জন্য উপযোগী হওয়ায় এ অঞ্চলে আনারসের প্রচুর ফলন হয়। 'আধুনিক ফুড প্রোডাক্টস' এখানে উৎপাদিত উন্নতমানের আনারস দিয়ে জুস, জ্যাম জেলি তৈরি করে বিক্রয়ের মাধ্যমে ব্যাপক সুনাম অর্জন করেছে। সম্প্রতি 'রুবেল ফুড প্রোডাক্টস' অত্যাধুনিক যন্ত্রপাতি ব্যবহার করে আনারসের আরও উন্নতমানের জুস, জ্যাম ও জেলি তৈরি করে বিপণন করা শুরু করেছে। এর ফলে 'আধুনিক ফুড প্রোডাক্টস' এর ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষ চিন্তিত হয়ে পড়েছেন।

- ক. বাজারজাতকরণ পরিবেশ কী? ১
খ. 'ব্যক্তিক পরিবেশের উপাদানগুলো নিয়ন্ত্রণযোগ্য'— ব্যাখ্যা করো। ২
গ. 'আধুনিক ফুড প্রোডাক্টস' এর বিপণন সফলতায় পরিবেশের কোন উপাদানের ভূমিকা সর্বাধিক? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. তুমি কি মনে কর ব্যবসায়িক সফলতা অর্জনের পেছনে 'আধুনিক ফুড প্রোডাক্টস' এর তুলনায় 'রুবেল ফুড প্রোডাক্টস' কর্তৃক গৃহীত কৌশল অধিকতর যৌক্তিক? এ বিষয়ে তোমার মতামত দাও। ৪

৩. ▶ পাভেল রহমান একজন রসুন ব্যবসায়ী। তিনি কাওরান বাজারে খুচরা মূল্যে রসুন বিক্রয় করেন। তিনি রসুনকে দেশি এবং ইন্ডিয়ান এই দুই ক্যাটাগরিতে বিভক্ত করেন। এতে করে ভোক্তারা যেমন উপকৃত হয় তেমনি তিনিও স্বাচ্ছন্দ্যবোধ করেন।

- ক. উপযোগ কী? ১
খ. 'বিক্রয়ের মাধ্যমে স্বত্বগত উপযোগ সৃষ্টি হয়'— ব্যাখ্যা করো। ২
গ. পাভেল রহমান রসুন বিক্রয়ের জন্য যে ক্যাটাগরিকরণ করেছেন তার নাম কী? ৩

ঘ. পাভেল রহমানের কাজটি ক্রেতা ও বিক্রেতার জন্য কতটা গুরুত্বপূর্ণ বলে তুমি মনে কর? ৪

৪. ▶ জনাব তামিম বিদেশ থেকে 'ফেয়ার অ্যান্ড কেয়ার' ব্র্যান্ডের একটি উন্নতমানের প্রসাধনী সামগ্রী আমদানি করেন। পরবর্তীতে নির্দিষ্ট পদ্ধতিতে মূল্য নির্ধারণ করে দেশের বিভিন্ন অঞ্চলে পরিবেশক নিয়োগ দেন। এছাড়া উক্ত প্রসাধনীটির চাহিদা সৃষ্টি ও বৃদ্ধির লক্ষ্যে বিভিন্ন মিডিয়ার মাধ্যমে তথ্য প্রচার করেন। এতে প্রচুর ব্যয় হলেও বিপণনকৃত প্রসাধনীটির বিক্রয় ব্যাপকভাবে বৃদ্ধি পায়।

ক. পণ্য কী? ১

খ. "শিল্প বাজারের সদস্য সংখ্যা কম"— ব্যাখ্যা করো। ২

গ. উদ্দীপকে উল্লেখিত উপাদানগুলোর সংমিশ্রণকে কী বলে? ব্যাখ্যা করো। ৩

ঘ. জনাব তামিম বিপণনকৃত প্রসাধনীটির বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য প্রমোশনের যে কৌশল ব্যবহার করেছেন তার যৌক্তিকতা নিবৃপণ করো। ৪

৫. ▶ জনাব আতিক একটি বহু প্রচারিত দৈনিক পত্রিকার সম্পাদক। তিনি প্রতিদিন বাসায় তৈরি নাস্তা খেয়ে অফিসিয়াল ড্রেস পরিধান করে নিজস্ব গাড়িতে অফিসে যান। ব্যবহার্য সামগ্রিক ক্ষেত্রে তিনি নামি-দামি ব্র্যান্ডই পছন্দ করেন। অফিস থেকে ফেরার পথে তিনি প্রেসক্লাব হয়ে বাসায় ফেরেন। ছুটির দিনে তিনি পরিবারের সদস্যদের নিয়ে বিনোদনমূলক স্থানে বেড়াতে যান।

ক. ভোগ্য পণ্য কী? ১

খ. বাট্টা কিভাবে ক্রেতাকে পণ্য ক্রয়ে আগ্রহী করে তোলে? ২

গ. উদ্দীপকে উল্লেখিত উপকরণসমূহকে কী বলে? ৩

ঘ. তুমি কি মনে কর জনাব আতিকের জীবনে বিপণন ওতপ্রোতভাবে জড়িত? যুক্তিসহ মতামত দাও। ৪

৬. ▶ জনাব আরিফ একজন খুচরা ব্যবসায়ী। তিনি বিভিন্ন মৌসুমে পাইকারদের নিকট থেকে টাটকা সবজি ক্রয় করে ভোক্তাদের নিকট বিক্রয় করেন। তিনি এ ব্যবসায় প্রচুর লাভবান হওয়ায় আরও বৃহত্তর পরিসরে ব্যবসায় পরিচালনার সিদ্ধান্ত নেন। তিনি এ লক্ষ্যে কাওরান বাজারে একটি দোকান দেন। ফলে অনেক ব্যবসায়ী জনাব আরিফের কাছ থেকে সবজি ক্রয় করে বিক্রয় করছেন। নতুন এ ব্যবসায়ের মাধ্যমে তিনি আর্থিকভাবে অধিক পরিমাণে লাভবান হচ্ছেন।

ক. কৃষি পণ্য কী? ১

খ. "বন্টন প্রণালি উৎপাদক ও ভোক্তার মধ্যে যোগসূত্র স্থাপন করে"— ব্যাখ্যা করো। ২

গ. জনাব আরিফ কোন ধরনের ভোগ্য পণ্যের ব্যবসায় করেন তা ব্যাখ্যা করো। ৩

ঘ. জনাব আরিফের পরিবর্তিত ব্যবসায়ের ধরন উল্লেখপূর্বক-এর যৌক্তিকতা মূল্যায়ন করো। ৪

৭. ▶ “পপি বইঘর” ঢাকার বাংলাবাজারে একটি নামকরা প্রতিষ্ঠান। এ প্রতিষ্ঠানে অত্যন্ত উন্নতমানের কাগজে দেশি-বিদেশি নামকরা লেখকদের বই বিক্রয় করা হয়। ঢাকার নিলক্ষেত মার্কেটে রহিম বই বিতানের জন্য উক্ত প্রতিষ্ঠান থেকে বই ক্রয় করে পাঠকদের কাছে বিক্রয় করে। ভোক্তারা এখান থেকে তাদের প্রয়োজনীয় বই ক্রয় করতে পারায় খুবই সন্তুষ্ট। এতে রহিম বই বিতানের সুনাম বৃদ্ধির সাথে সাথে মুনাফাও বৃদ্ধি পাচ্ছে।

ক. সুপার মার্কেট কী? ১

খ. “ভ্রাম্যমাণ খুচরা ব্যবসায় হলো এক ধরনের দোকানবিহীন খুচরা ব্যবসায় কার্যক্রম— ব্যাখ্যা করো। ২

গ. উদ্দীপকের উল্লেখিত ‘পপি বইঘরে’ ব্যবসায় কার্যক্রমকে কোন ধরনের ব্যবসায় বলে? ব্যাখ্যা করো। ৩

ঘ. ‘রহিম বই বিতানের’ সাফল্যের কারণ ব্যবসায়ের ধরণ উল্লেখপূর্বক বিশ্লেষণ করো। ৪

৮. ▶ প্রাকৃতিক সৌন্দর্যের জন্য কক্সবাজার সমুদ্র সৈকত এক অনন্য উদাহরণ। পর্যটকদের উদ্বুদ্ধ করার জন্য এবং অফ-সিজনে মুনাফা লাভের আশায় এখানকার হোটেলগুলো প্রায় অর্ধেক মূল্যে ভাড়া নির্ধারণ করে, যার কারণে মধ্যবিত্ত এবং নিম্ন মধ্যবিত্ত পরিবারগুলো এ মূল্য হ্রাসের সুযোগ নিয়ে সমুদ্রসৈকতে বেড়াতে আসতে পারে। সম্প্রতি বাংলাদেশ পর্যটন কর্পোরেশন বিভিন্ন ওয়েবসাইট, পত্র-পত্রিকা ও টিভি চ্যানেলে কক্সবাজার সমুদ্রসৈকত সম্পর্কে ব্যাপক বিজ্ঞাপন প্রদান করায় পর্যটকদের আগ্রহ আরো বৃদ্ধি পেয়েছে।

ক. ট্রানজিট বিজ্ঞাপন কী? ১

খ. “প্রচার হলো অধিক গ্রহণযোগ্য প্রমোশন কৌশল”— ব্যাখ্যা করো। ২

গ. উল্লেখিত উদ্দীপকে হোটেলগুলোর অফ-সিজনে গৃহীত কার্যক্রমকে কী বলে? ৩

ঘ. “যথাযথ বিজ্ঞান মাধ্যম নির্বাচনের কারণেই কক্সবাজার সমুদ্র সৈকতের প্রতি পর্যটকদের আগ্রহ বৃদ্ধি পেয়েছে”— উদ্দীপকের আলোকে তোমার মতামত দাও। ৪

৯. ▶ জনাব কবির ‘মডার্ন লাইফ ইন্সুরেন্স’ কোম্পানির একজন প্রশিক্ষিত ও স্মার্ট বিমা প্রতিনিধি। তিনি একটি বহুজাতিক কোম্পানিতে চাকুরিরত নির্বাহী কর্মকর্তা জনাব বাবুলের সাথে দেখা করে জীবন বিমা পলিসি কিভাবে তাঁর পরিবারের ভবিষ্যৎ আর্থিক নিরাপত্তা এবং ছেলেমেয়েদের পড়াশুনার ব্যয় নির্বাহের জন্য সুবিধা দিতে পারে সেটা বোঝাতে সক্ষম হন। ফলে তিনি পলিসি গ্রহণে আগ্রহী হন। এভাবেই জনাব কবির তার দক্ষ উপস্থাপনার মাধ্যমে

কোম্পানিকে টার্গেটের চেয়ে বেশি বিমা পলিসি গ্রহণে উদ্বুদ্ধ করতে পারায় পর পর ২ বছর ধরে শ্রেষ্ঠ বিমা প্রতিনিধি নির্বাচিত হয়েছেন, যার কারণে কোম্পানি তাকে পুরস্কৃত করেছে।

- ক. বিক্রয়কর্মীর গুণাবলি কী? ১
খ. “টেলিভিশন হলো জনপ্রিয় বিজ্ঞাপন মাধ্যম।” — ব্যাখ্যা করো। ২
গ. উদ্দীপকে প্রমোশনের কোন হাতিয়ারের কথা বলা হয়েছে? ৩
ঘ. “জনাব কবিরের গৃহীত কলাকৌশল গ্রাহক বৃদ্ধির মূল কারণ” — উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ করো। ৪

১০. ▶ “ফ্যামিলি মার্ট” ঢাকা আন্তর্জাতিক বাণিজ্য মেলায় তাদের ষ্টলে বিক্রয়কর্মী হিসেবে স্মার্ট ও সুস্বাস্থ্যের অধিকারী জনাব ফারুক ও রাব্বিকে নিয়োগ দেয়। নিয়োগ প্রক্রিয়া সম্পাদনের পর প্রতিষ্ঠানটি দু’দিনব্যাপী প্রশিক্ষণ কর্মসূচির আয়োজনের মাধ্যমে বিক্রয় কাজে তাদেরকে দক্ষ করে তোলে। ফলে তারা তাদের সততা ও দক্ষতার সাথে দায়িত্ব পালনে সক্ষম হয়। যার কারণে ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষ সন্তুষ্ট হয়ে তাদের চাকুরি স্থায়ীকরণের সিদ্ধান্ত গ্রহণ করে।

- ক. বিজ্ঞাপন কী? ১
খ. “বিক্রয় প্রসার হলো স্বল্পমেয়াদি প্রণোদনামূলক কার্যক্রম” — ব্যাখ্যা করো। ২
গ. ‘ফ্যামিলি মার্ট’ বিক্রয়কর্মী নিয়োগের ক্ষেত্রে কোন ধরনের গুণাবলির উপর গুরুত্ব দেয়? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. তুমি কি মনে কর জনাব ফারুক ও জনাব রাব্বির কর্মপ্রচেষ্টা শিক্ষালব্ধ? যুক্তিসহ তোমার মতামত দাও। ৪

১১. ▶ জনাব রুমেল ঢাকার গুরুত্বপূর্ণ এলাকা ও বাণিজ্যিক কেন্দ্রে ‘সাতরং’ নামে সাতটি বিপণি প্রতিষ্ঠান প্রতিষ্ঠা করেন। তিনি বিদেশ থেকে নামি-দামি ব্র্যান্ডের পণ্য আমদানি করে উক্ত বিপণিগুলোতে বিক্রয় করেন। এক্ষেত্রে তিনি সব বিপণি প্রতিষ্ঠানে একই নীতি অনুসরণ করেন। এখন তিনি ব্যবসায় সম্প্রসারণের লক্ষ্যে নতুন একটি বিন্দিং এ পৃথক পৃথক বিভাগের মাধ্যমে পণ্য বিক্রয়ের সিদ্ধান্ত নেন।

- ক. প্রত্যক্ষ বিপণন কী? ১
খ. “অনলাইন মার্কেটিং হলো পারস্পারিক ক্রিয়াশীল ও তাৎক্ষণিক যোগাযোগ” — ব্যাখ্যা করো। ২
গ. ‘সাতরং কোন ধরনের বিপণি’? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. জনাব রুমেল ব্যবসায় সম্প্রসারণের যে সিদ্ধান্ত নিয়েছেন তার যথার্থতা মূল্যায়ন করো। ৪

[বি: দ্র: সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসম্বলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বলা পয়েন্ট কলাম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট করো। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১।]

১. বিপণন যুগ কত সাল থেকে শুরু হয়?

- ক) ১৮৬০ খ) ১১২০
গ) ১৯৫০ ঘ) ১৯৭০

২. বিপণন ক্রেতাদের জন্য কী সৃষ্টি করে?

- ক) সেবা খ) দ্রব্য
গ) ব্যয় ঘ) ড্যালু

৩. সংস্কৃতি ও ব্যক্তিত্ব দ্বারা প্রয়োজনের বাস্তব প্রকাশকে কী বলে?

- ক) প্রয়োজন খ) অভাব
গ) চাহিদা ঘ) ড্যালু

৪. মিসেস রহিমা একজন পোশাক ডিজাইনার। তিনি অবসর সময়ে ফেসবুকে তার বন্ধুদের সাথে যোগাযোগ রক্ষা করেন। মিসেস রহিমা যোগাযোগের যে মাধ্যম ব্যবহার করেন তা বিপণনের ক্রমবিবর্তনের কোন পর্যায়ের অন্তর্ভুক্ত?

- ক) মার্কেটিং খ) বিনিময়
গ) সম্পর্কভিত্তিক ঘ) মোবাইল মার্কেটিং

৫. বিপণনের বৈশিষ্ট্য হলো-

- i. সামাজিক প্রক্রিয়া
ii. উৎপাদন প্রক্রিয়া
iii. ব্যবসায় প্রক্রিয়া
নিচের কোনটি সঠিক?

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

৬. যারা প্রতিষ্ঠানে কাঁচামাল ও অন্যান্য উপকরণ যোগান দেয় তাদেরকে কী বলে?

- ক) সরবরাহকারী খ) গ্রাহক
গ) মধ্যস্থকারবারি ঘ) প্রতিনিধি

৭. রাজনৈতিক পরিবেশের অন্তর্ভুক্ত উপাদান হলো-

- i. সরকারি সংস্থা
ii. আইন-কানুন
iii. বেকারত্ব
নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৮ ও ৯ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

জনাব কামাল সিলেটের শ্রীমঙ্গলে একটি চা প্রক্রিয়াজাতকরণ কারখানা স্থাপন করেন। কারখানাটি স্থাপনের জন্য তিনি শিল্প ব্যাংক থেকে ১৫ কোটি টাকা ঋণ গ্রহণ করেন। কাঁচামালের সহজলভ্যতা ও সরকারি সাহায্যের কারণে তার প্রতিষ্ঠানটি কিছুদিনের মধ্যেই সাফল্যের মুখ দেখতে পায়।

৮. জনাব কামাল কোন ধরনের মধ্যস্থকারবারির সহায়তা নিয়েছেন?

- ক) মার্চেন্ট মধ্যস্থ ব্যবসায়ী

খ) বস্তুগত বণ্টন

গ) আর্থিক মধ্যস্থব্যবসায়ী

ঘ) প্রতিনিধি মধ্যস্থব্যবসায়ী

৯. জনাব কামালের ব্যবসায়িক কারণ হলো-

- i. প্রাকৃতিক পরিবেশের প্রভাব
ii. প্রযুক্তিগত পরিবেশের প্রভাব
iii. রাজনৈতিক পরিবেশের প্রভাব
নিচের কোনটি সঠিক?

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

১০. অর্থের বিনিময়ে পণ্যের মালিকানা হস্তান্তরকে কী বলে?

- ক) ক্রয় খ) বিক্রয়
গ) প্রমিতকরণ ঘ) পর্যায়িতকরণ

১১. বিজ্ঞাপন হলো-

- i. অর্থ প্রদত্ত মাধ্যমে পণ্যের উপস্থাপন
ii. পণ্যের নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপন
iii. পৃষ্ঠপোষকতা প্রদান
নিচের কোনটি সঠিক?

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

১২. বাজার কী?

- ক) ক্রয়ের স্থান
খ) বিক্রয়ের স্থান
গ) ক্রেতার সেট
ঘ) বিক্রেতার সেট

১৩. কাদেরকে বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে রাখা হয়?

- ক) ভোক্তা খ) উৎপাদক
গ) পাইকার ঘ) আমদানিকারক

১৪. মার্কেটিং প্রমোশনের কৌশল হলো-

- i. বণ্টন
ii. বিজ্ঞাপন
iii. গণসংযোগ
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 কামরুল একজন প্রাইভেট কার বিক্রেতা। তিনি ভোক্তাদের বৈশিষ্ট্য মূল্যায়নের ওপর একটি গবেষণা করে দেখলেন যে ঢাকা ও চট্টগ্রামের লোকজনের ক্রয়ক্ষমতা বেশি। এর ওপর ভিত্তি করে তিনি উক্ত দুই স্থানে প্রাইভেটকারের শো-রুম স্থাপন করেছেন এবং ব্যাপক সাফল্য পেয়েছেন।

১৫. উল্লিখিত উদ্দীপকে জনাব কামরুল বাজার বিভক্তি

করণের কোন চলকটি ব্যবহার করেছেন?

- ক) শিক্ষা ঘ) আয়
গ) ঘনত্ব ঘ) পেশা

১৬. জনাব কামরুলের ব্যসায়ের ক্ষেত্রে সাফল্যের কারণ হলো-

- i. বাজার জরিপ
ii. বাজার বিভক্তিকরণ
iii. গণ বাজারজাতকরণ

নিচের কোনটি সঠিক?

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

১৭. নিচের কোনটি সেবা?

- ক) মোবাইল ফোন
খ) অটোমোবাইল
গ) বিমানে ভ্রমণ
ঘ) টেলিভিশন

১৮. যেসব পণ্য সম্পর্কে ক্রেতারা জানে না বা জানলেও ক্রয় করতে চায় না তাকে কী বলে?

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

১৯. পণ্যের জীবন চক্রের কোন স্তরে প্রতিযোগিতা সবচেয়ে বেশি?

- ক) পণ্য উন্নয়ন ঘ) সূচনা
গ) প্রবৃদ্ধি ঘ) পূর্ণতা

২০. কোন পণ্যের মূল্য সবচেয়ে বেশি?

- ক) সুবিধা পণ্য ঘ) শপিং পণ্য
গ) মূলধনি পণ্য ঘ) অযাচিত পণ্য

২১. জনাব সাগর জার্মানি থেকে যন্ত্রপাতি আমদানি করে বিভিন্ন গ্যামেন্টস ফ্যাক্টরিতে সরবরাহ করেন। তিনি এ পণ্য বিক্রয়ের সময় প্রতিযোগী কোম্পানির মূল্য অনুসরণ করেন।

উদ্দীপকে উল্লিখিত পণ্যসমূহ কোন ধরনের পণ্য?

- ক) শপিং ঘ) বিশিষ্ট
গ) মূলধন জাতীয় ঘ) অযাচিত

২২. কোন পণ্যের বস্টন প্রণালি সাধারণত দীর্ঘ হয়?

- ক) ভোগ্য পণ্য ঘ) শিল্প পণ্য
গ) কৃষি পণ্য ঘ) সেবা পণ্য

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২৩ ও ২৪ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

জনাব পারভেজ বিভিন্ন প্রজাতির মাছ উৎপাদনের জন্য খুলনায় একটি মৎস্য খামার গড়ে তোলেন। এখানে উৎপাদিত বিভিন্ন মাছ ঢাকা শহরের বিভিন্ন মার্কেটে সরবরাহ করেন। ঢাকায় মাছ আনার সময় কিছু মাছ মরে যাওয়ার কারণে তিনি যথাযথ

মূল্য প্রাপ্তি থেকে বঞ্চিত হচ্ছেন।

২৩. উদ্দীপকে উল্লিখিত পণ্য কোন ধরনের পণ্যের অন্তর্ভুক্ত?

- ক) বিশিষ্ট ঘ) শপিং
গ) কৃষি ঘ) শিল্প

২৪. জনাব পারভেজের দুশ্চিন্তা হ্রাসে করণীয় হলো-

- i. পরিবহন ব্যবস্থার উন্নয়ন
ii. প্রক্রিয়াজাতকরণ ব্যবস্থার উন্নয়ন
iii. যানজট নিরসনের ব্যবস্থা গ্রহণ

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৫. যে সকল ব্যবসায়ী পণ্যের মালিকানা গ্রহণ করেন। কিন্তু প্রদত্ত সেবার জন্য কমিশন আদায় করে তাদেরকে কী বলে?

- ক) এজেন্ট ঘ) খুচরা ব্যবসায়ী
গ) উৎপাদক ঘ) পাইকার

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২৬ ও ২৭ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

জনাব রফিক ঢাকার মিরপুরে ডেইরি ফার্মের ব্যবসায় পরিচালনা করেন। তিনি এজেন্ট বা পরিবেশকদের নিকট থেকে তুলনামূলক স্বল্প মূল্যে অধিক দুধ ক্রয় করে এনে নিজস্ব ব্যবস্থায় সংরক্ষণ করেন। পরবর্তী বিভিন্ন ব্যবসায়ীর নিকট অল্প পরিমাণ করে পণ্য বিক্রয় করেন।

২৬. জনাব রফিক কোন ধরনের মধ্যস্থ ব্যবসায়ী?

- ক) খুচরা ব্যবসায়ী ঘ) পাইকারি ব্যবসায়ী
গ) দালাল ঘ) ফড়িয়া

২৭. জনাব রফিক খুচরা ব্যবসায়ীদের জন্য কোন ধরনের সেবা প্রদান করেন?

- i. পণ্য বিভক্তিকরণ
ii. পণ্য পরিবহন
iii. পণ্য গুদামজাতকরণ

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৮. স্বল্পকালীন বিক্রয় বৃদ্ধির প্রচেষ্টাকে কী বলে?

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

২৯. মার্কেটিং প্রমোশনের প্রত্যক্ষ কৌশল কোনটি?

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

৩০. কম্পিউটারের মাধ্যমে ইলেকট্রনিক উপায়ে ক্রেতা-বিক্রেতাদের মধ্যে যোগাযোগ প্রক্রিয়া কী বলে?

- ক) ক্যাটালগ মার্কেটিং ঘ) অনলাইন মার্কেটিং
গ) ক্রিয়মক মার্কেটিং ঘ) গ্রিন মার্কেটিং

১	গ	২	ঘ	৩	ঘ	৪	ঘ	৫	ঘ	৬	ক	৭	ক	৮	গ	৯	ঘ	১০	ঘ	১১	ক	১২	গ	১৩	ক	১৪	গ	১৫	ঘ
১৬	ক	১৭	গ	১৮	ঘ	১৯	ঘ	২০	গ	২১	গ	২২	ক	২৩	গ	২৪	ঘ	২৫	ঘ	২৬	ঘ	২৭	ঘ	২৮	গ	২৯	ঘ	৩০	ঘ