

বরিশাল বোর্ড-২০১৭

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন: দ্বিতীয় পত্র

বিষয় কোড : ২৮৭

সময়— ২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান— ৭০

দ্রষ্টব্য : জন পণ্যের সংখ্যা প্রেরণের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ দিয়ে পড়ো এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর যথাযথ উত্তর দাও। মোট সাজটি প্রেরণের উত্তর দাও।

১. ▶ ঝিনাইদহ জেলার চণ্ডিপুর গ্রামের মোহন মিয়া একজন "আপেলকুল" চাষি। তিনি ক্রেতার চাহিদার ওপর ভিত্তি করে 'আপেলকুল' চাষ করেন। ঐ এলাকার ভূমি আপেলকুল চাষের জন্য খুবই উপযোগী। এটির দেশে-বিদেশে যথেষ্ট চাহিদা রয়েছে। বর্তমানে তিনি দেশের চাহিদা মিটিয়ে উক্ত পণ্য বিদেশে রপ্তানি করে প্রচুর বৈদেশিক মুদ্রা আয় করেন। অল্পসময়ের মধ্যে মোহন মিয়া আপেল কুল চাষ করে প্রতিষ্ঠিত হন। তার সফলতা দেখে এলাকার অনেকেই আপেল কুল চাষ শুরু করেছে। ফলে এলাকার চাষীরাও ধীরে ধীরে সফলতার দিকে এগুচ্ছে।

- ক. বিপণন কী? ১
- খ. ক্রেতা সন্তুষ্টি বলতে কী বুঝায়? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে মোহন মিয়া বিপণনের কোন মৌলিক ধারণার ওপর ভিত্তি করে "আপেলকুল" চাষ করেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে "মোহন মিয়া" ও অন্যান্য চাষিরা "আপেলকুল" চাষ করে দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে কতটুকু ভূমিকা রাখবে? বিশ্লেষণ করো। ৪

২. ▶ কুমিল্লার 'মাতৃভাণ্ডার' প্রসিদ্ধ রসমালাই উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। রসমালাই ছাড়াও তারা বিভিন্ন ধরনের সুস্বাদু মিষ্টিজাতীয় দ্রব্য তৈরি করে। স্থানীয় দুগ্ধ খামারি থেকে সরাসরি দুধ সংগ্রহ করে বিধায় তাদের উৎপাদিত রসমালাইসহ সকল মিষ্টির চাহিদা ব্যাপকহারে বৃদ্ধি পাচ্ছে। প্রতিষ্ঠানটি স্থানীয় চাহিদা পূরণ করতে হিমশিম খাচ্ছে। তাদের নিজস্ব শোরুমের বাহিরে কোনো শাখা নেই। প্রতিষ্ঠানটির উৎপাদিত মিষ্টির ব্যাপক জনপ্রিয়তার কারণে কিছু অসাধু ব্যবসায়ী তাদের নাম ব্যবহার করে কুমিল্লার বিভিন্ন এলাকায় শোরুম প্রতিষ্ঠা করে সেখানে রসমালাই বিক্রি করছে। এতে করে ভোক্তারা প্রতারণিত হচ্ছে। যার ফলে প্রতিষ্ঠানটির বিক্রি ও মুনাফা হ্রাস পাচ্ছে। এই অবস্থায় কুমিল্লা মাতৃভাণ্ডারের মালিক খুবই চিন্তিত।

- ক. জনমিতিক পরিবেশ কী? ১
- খ. "প্রমিতকরণ ছাড়া পর্যায়িতকরণ সম্ভব নয়"—ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকের "দুগ্ধ খামারিরা" বিপণনের কোন পরিবেশের সাথে সম্পর্কিত? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. কুমিল্লা মাতৃভাণ্ডারের মালিকের দৃষ্টিভঙ্গি লাঘবে করণীয় কী? মতামত দাও। ৪

৩. ▶ জনাব আরমান কারওয়ান বাজারে মৌসুমি ফলের পাইকার। তিনি আমের মৌসুমে রংপুর থেকে বেশি পরিমাণে "হাড়িভাজা" আম কিনে আনার সাথে সাথে বিক্রি না করে সেগুলোকে আকার, আকৃতি, মান ও স্থায়িত্ব বিবেচনা করে বেশি সময় ধরে বিক্রয়ের জন্য ছোট, মাঝারি ও বড় ইত্যাদি শ্রেণিতে বিভক্ত করে সংরক্ষণ করেন। এতে পণ্যের মান ও গুণাগুণ বজায় থাকে। ক্রেতারা তাদের চাহিদা অনুযায়ী আম ক্রয় করতে পারে, ফলে বিক্রয় অত্যন্ত সুশৃঙ্খল হয়।

- ক. পুনঃবিক্রেতার বাজার কী? ১
- খ. বিক্রয়কে একাধিক কাজের সমষ্টি বলা হয় কেন?— ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে জনাব আরমান আম সংরক্ষণের পূর্বে বিপণনের কোন কোন কাজ সম্পাদন করেছেন?— ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. পণ্যের মান ও আকার অনুযায়ী ভাগ করে ব্যবসায়ী হিসেবে জনাব আরমান কী ধরনের সুবিধা পেয়ে থাকেন? বিশ্লেষণ করো। ৪

৪. ▶ বন্ধু ইলেকট্রনিকস লি. গত কয়েক বছর ধরে উন্নত মডেলের 'Oppo' মোবাইল ফোন বাজারজাতকরণ করে আসছে। প্রতিষ্ঠানটির অত্যাধুনিক মোবাইল সেট সকল শ্রেণির ক্রেতাদের নিকট বিক্রয়ের জন্য দেশের বিভিন্ন অঞ্চলে শোরুম প্রতিষ্ঠা করেছে। কিন্তু ক্রেতাদের 'Oppo' নামক মোবাইল সম্পর্কে তেমন কোনো ধারণা না থাকায় বিক্রয় ক্রমিক্রমে লক্ষ্যে পৌঁছতে পারেনি। ফলে কোম্পানিকে প্রতি বছরই লোকসান গুনতে হচ্ছে। এ কারণে প্রতিষ্ঠানটির ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষ ক্ষতি হতে উত্তরণের পথ খুঁজছেন।

- ক. পণ্যের তালিকা মূল্য কী? ১
- খ. "পাইকার হলো ব্যবসায়ের পরগাছ" — ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটি কোন ধরনের বাজারের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে বর্ণিত প্রতিষ্ঠানটি ক্ষতি হতে উত্তরণের জন্য বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদানটি যুক্তিযুক্ত? বিশ্লেষণ করো। ৪

৫. ▶ 'ব্রাদার্স গ্রুপ' বিভিন্ন ধরনের আসবাবপত্র প্রস্তুতকারী একটি প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি ক্রেতাদের চাহিদা ও পছন্দ অনুযায়ী অর্ডার গ্রহণ করে। একটি ডেকোরেটর কোম্পানির অর্ডার মোতাবেক প্রতিষ্ঠানটি ১,০০০ টি ডাইনিং টেবিল প্রস্তুতের জন্য ৩,০০,০০০ টাকার কাঠ ক্রয় করল। প্রতিষ্ঠানটি প্রতিটি ডাইনিং টেবিল তৈরিতে ৩০০ টাকা মিস্ত্রি খরচ এবং স্থায়ী ব্যয় ৯০,০০০ টাকা প্রদান করে। প্রতিষ্ঠানটি প্রতিটি ডাইনিং টেবিলের (বিক্রয়মূল্য) ৯০০ টাকা খরচ ধরে ব্রেক-ইভেন-বিন্দু নির্ণয় করল। ফলে প্রতিষ্ঠানটির প্রত্যাশিত মুনাফা অর্জিত হলো।

- ক. অযাচিত পণ্য কী? ১
- খ. পণ্যের জীবন চক্র বলতে কী বুঝায়? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. 'ব্রাদার্স গ্রুপ' এর ১,০০০ টি ডাইনিং টেবিলের ব্রেক-ইভেন-বিন্দু নির্ণয় করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে ব্রাদার্স গ্রুপের অর্জিত মুনাফার সাথে ব্রেক-ইভেন-বিন্দুর সম্পর্ক মূল্যায়ন করো। ৪

৬. ▶ সুমন একজন খুচরা ব্যবসায়ী। তিনি যাত্রাবাড়ী মাছের আড়ত থেকে ছোট ও বড় মাছ ক্রয় করে ড্যানগাড়ি দিয়ে ডোক্টার নিকট বিক্রয় করেন। এ ব্যবসায়ে তার প্রচুর লাভ হয়। কিন্তু ড্যানগাড়িতে নিয়ে ব্যবসায় করা তিনি পছন্দ করেন না। এক পর্যায়ে সে আরও বৃহৎ পরিসরে ব্যবসায় করার সিদ্ধান্ত নিলেন। এ লক্ষ্যে তিনি ঢাকার যাত্রাবাড়ীতে মাছের আড়তের একটি নতুন ব্যবসায় দিলেন। এখন অনেক মাছ ব্যবসায়ী সুমনের কাছ থেকে মাছ ক্রয় করে বিক্রি করেন। এতে সুমন নিজেই অনেক প্রতিষ্ঠিত মনে করেন। তাছাড়া নতুন এ ব্যবসায়ের মাধ্যমে সুমন আরো বেশি আর্থিকভাবে লাভবান হন।

- ক. টেলিমাার্কেটিং কী? ১
- খ. "বস্টন প্রণালি উৎপাদক ও ডোক্টার মধ্যে সেতুবন্ধন হিসেবে কাজ করে" — ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে সুমন কোন ধরনের পণ্যের ব্যবসায় করেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে সুমন নতুন ব্যবসায়ের অধিক প্রতিষ্ঠিত ও আর্থিকভাবে লাভবান হয়েছে। নতুন ব্যবসায়ের ধরন উল্লেখপূর্বক যৌক্তিকতা মূল্যায়ন করো। ৪

৭. ▶ "স্বপ্নীল হাউজ" কুষ্টিয়া শহর এলাকায় মহিলাদের পিঁ-পিছ বিক্রেতা। তারা দেশের বিভিন্ন বাজার হতে পিঁ-পিছ সংগ্রহ করে বিভিন্ন স্থানে শাখা খুলে বিক্রয় করে। এ বিপণীর সকল শাখায় একই বিক্রয় নীতি অনুসরণ করা হয়। এতে "স্বপ্নীল হাউজ" এর পরিচিত, সুনাম, বিক্রয় ও মুনাফা বৃদ্ধি পায় এবং ব্যবসায় সফলতা আসে। বর্তমানে প্রতিষ্ঠানটি "স্বপ্নীল কোম্পানি লি." নামে আন্তর্জাতিক মানের পিঁ-পিছ প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠান স্থাপনের সিদ্ধান্ত নিয়েছে। তাছাড়া 'স্বপ্নীল কোম্পানি' নিজেদের উৎপাদিত পিঁ-পিছ দেশের বিভিন্ন শাখায় বিক্রয়ের সিদ্ধান্ত নিয়েছে।

- ক. লোভনীয় পণ্য কী? ১
- খ. প্রত্যক্ষ বিপণন বলতে কী বুঝায়? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত "স্বপ্নীল হাউজ" ব্যবসায়টি কোন ধরনের ব্যবসায়ের আওতাভুক্ত? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. "স্বপ্নীল হাউজ" কে "স্বপ্নীল কোম্পানিতে" রূপান্তরের সিদ্ধান্তটি কী যৌক্তিক?— মতামত দাও। ৪

৮. ▶ চম্পল চট্টগ্রাম নিউমার্কেটের 'পোশাক মেলা বিপণি বিতান'-এর একজন সুদর্শন বিক্রয়কর্মী। তিনি ক্রেতাদের সাথে হাসিমুখে কথা বলেন। তিনি কথাবার্তা ও আচরণের দ্বারা অল্পসময়ের মধ্যে ক্রেতাদের সাথে এমন সম্পর্ক স্থাপন করেন যার ফলশ্রুতিতে ক্রেতার তার কাছ থেকে পণ্য ক্রয়ে উদ্বুদ্ধ হন। তাছাড়া চম্পলের এমন ব্যবহারের জন্য আশেপাশের অনেক ক্রেতা পোশাকমেলা বিপণী বিতানের প্রতি আকৃষ্ট হয়। চম্পল উৎপাদনকারীকে ক্রেতার সমস্যা, চাহিদা, পছন্দ ইত্যাদি অবগত করে। ফলে উৎপাদনকারীরা ক্রেতার পছন্দসই পণ্য তৈরি করতে পারে।

- ক. ট্রাক পাইকার কী? ১
- খ. বন্টন প্রণালি বলতে কী বুঝায়? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে বর্ণিত চম্পলের গুণাবলি বিক্রয়কর্মীর কোন শ্রেণির গুণাবলির অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. "একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মী হচ্ছে উৎপাদকের প্রতিনিধি।"— তুমি কী এর সাথে একমত? উদ্দীপকের আলোকে তোমার মতামত তুলে ধরো। ৪

৯. ▶ প্রাকৃতিক সৌন্দর্যের এক অপরূপ দৃশ্য বান্দরবানের 'নীলাচল' বিভিন্ন টিভি চ্যানেল ও সাময়িকি নিজ উদ্যোগে 'নীলাচল' আকর্ষণীয় তথ্য পরিবেশন করে। এতে দেশবাসী 'নীলাচল' এর অবস্থান, অত্র এলাকার মানুষের জীবন-যাত্রার প্রণালি ও নৈসর্গিক সৌন্দর্য সম্পর্কে অবগত হতে পারে। এর ফলে দেশের বিভিন্ন-স্থান থেকে ভ্রমণ ইচ্ছু পর্যটকগণ নীলাচল ভ্রমণ করতে আসেন। সম্প্রতি ভ্রমণপ্রেমিক ও সর্বসাধারণকে আরো আকৃষ্ট করার জন্য বাংলাদেশ পর্যটন কর্পোরেশন বিভিন্ন চ্যানেল (যেমন: রেডিও, টেলিভিশন, পত্র-পত্রিকা ও ওয়েবসাইট) 'নীলাচল সম্পর্কে ব্যাপক বিজ্ঞাপন প্রচার করছে। যার ফলে নীলাচলে ভ্রমণের জন্য ভ্রমণপ্রেমিকদের আগ্রহ আরও বৃদ্ধি পেয়েছে।

- ক. ব্যক্তিক বিক্রয় কী? ১
- খ. বিজ্ঞাপন কীভাবে বন্টনের সম্প্রসারণের ঘটায়?— ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রসারের যে কার্যক্রম গ্রহণ করেছে তা বিজ্ঞাপন না প্রচার— ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. সঠিক প্রসার কৌশল অবলম্বনের ফলেই নীলাচলের প্রতি পর্যটনগণ আকৃষ্ট হয়েছে— উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ করো। ৪

১০. ▶ স্টাইলস এন্ড ফেব্রিক্স লি. বিভিন্ন ধরনের ফ্যাশনেবল পণ্য প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠান। মি. সোলায়মান উক্ত প্রতিষ্ঠানের বিপণন ব্যবস্থাপক, তিনি ইন্টারনেটের মাধ্যমে উৎপাদিত পণ্যসামগ্রী বিক্রয়ের চিন্তা করেছেন। এই লক্ষ্যে ওয়েবসাইটে প্রতিষ্ঠানটির নামে একটি পেইজ খুলল। ফলে ক্রেতারা এই পেইজের মাধ্যমে প্রতিষ্ঠানটির পণ্যের বিভিন্ন তথ্য ও উপাত্ত জেনে পণ্য ক্রয়ে আগ্রহী হয় এবং বেশ কিছু অর্ডার দিয়ে থাকে। সম্প্রতি স্টাইল এন্ড ফেব্রিক্স' লিমিটেড ভবিষ্যতে পরিবেশের জন্য ক্ষতিকর নয় এমন বিপণন ব্যবস্থার উপর অধিক গুরুত্বারোপের সিদ্ধান্ত নিয়েছে।

- ক. ভয়েস মেইল কী? ১
- খ. সুপারমার্কেট বলতে কী বুঝায়? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে 'স্টাইলস এন্ড ফেব্রিক্স'-এর ব্যবস্থাপক মিঃ সোলায়মান পণ্য বিপণনে কোন ধরনের পদ্ধতির ওপর গুরুত্ব দিয়েছেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে প্রতিষ্ঠানটি ভবিষ্যতে পরিবেশের জন্য ক্ষতিকর নয় এরূপ বিপণন ব্যবস্থা চালু করতে সক্ষম হবে কী? উত্তরের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪

১১. ▶ ওয়ালটন কোম্পানি লি. বিভিন্ন ধরনের টিভি, ফ্রিজ ও অন্যান্য ইলেকট্রনিকস সামগ্রী উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি স্বল্পসময়ের মধ্যে দেশে সুপরিচিত লাভ করেছে। প্রতিষ্ঠানটি ক্রেতাদের বুচি ও পছন্দ অনুযায়ী বিভিন্ন মডেলের পণ্য সামগ্রী উৎপাদন করে। তাছাড়া প্রতিষ্ঠানটি সর্বোত্তম বিক্রয়োত্তর সেবা নিশ্চিত করার মাধ্যমে যথেষ্ট সুনাম অর্জনে সক্ষম হয়েছে। সকল শ্রেণির ক্রেতাদের কাছে প্রতিষ্ঠানটির উৎপাদিত সামগ্রীর ব্যাপক জনপ্রিয়তা পাওয়ায় তা বিবেচনায় রেখে পণ্যের মূল্য নির্ধারণ করেছে। প্রতিষ্ঠানটি এ জাতীয় বিভিন্ন ইলেকট্রনিকস কোম্পানির সাথে প্রতিযোগিতা মোকাবিলা করে অধিক বিক্রয়ের উদ্দেশ্যে ঈদ-উল-আযহা উপলক্ষে ১৫% ছাড় ঘোষণা করেছে।

- ক. সেবা পণ্য কী? ১
- খ. "উত্তম ক্রয়-বিক্রয়ের অর্ধেক"— ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে ওয়ালটন কোম্পানি লি. কোন পদ্ধতিতে পণ্যের মূল্য নির্ধারণ করে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে 'ওয়ালটন' কোম্পানি লি. কর্তৃক ঈদ-উল-আযহা উপলক্ষে পণ্যের মূল্য ছাড় প্রতিযোগিতা মোকাবিলায় কতটুকু কার্যকর ভূমিকা রাখবে বলে তুমি মনে কর? উত্তরের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪

(বিষয়ের দ্রষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রেরণ ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসম্মিলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলাম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট করে। প্রতিটি প্রেরণের মান ১।)

১. শিক্ষা ও পেশা কোন বিপণন পরিবেশের উপাদান?

- (ক) অর্থনৈতিক (খ) রাজনৈতিক
(গ) জনসংখ্যাগত (ঘ) সাংস্কৃতিক

২. যে সকল ব্যক্তি ও প্রতিষ্ঠান উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠানের প্রয়োজনীয় উপকরণ যোগান দেয় তা হলো—

- (ক) প্রতিনিধি (খ) সরবরাহকারী
(গ) মধ্যস্থ ব্যবসায়ী (ঘ) জনগোষ্ঠী

৩. নিচের কোনটি বিপণনের কাজ?

- (ক) পণ্য ডিজাইন (খ) বিক্রয়োত্তর সেবা
(গ) পণ্যের বিমার্জন (ঘ) পণ্য উৎপাদন

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৪ ও ৫ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

জনাব রায়হান একজন গাড়ি ব্যবসায়ী। তিনি ভোক্তাদের বৈশিষ্ট্য মূল্যায়নের মাধ্যমে জেনেছেন যে 'X' 'Y' শহরের মানুষের ক্রয়ক্ষমতা বেশি। সেজন্য তিনি 'X' ও 'Y' শহরে গাড়ির শোরুম দিয়েছেন। ঐ শহরগুলোতে অন্য প্রতিষ্ঠানেরও শোরুম আছে। তাদের মূল্য নির্ধারণের সাথে সংগতি রেখে জনাব রায়হান তার প্রতিষ্ঠানের গাড়ির মূল্য নির্ধারণ করেন। এভাবে তিনি ব্যাপক সফলতা লাভ করেছেন।

৪. উদ্দীপকে জনাব রায়হান বাজার বিভক্তিকরণের কোন চলকটি ব্যবহার করেছেন?

- (ক) ঘনত্ব (খ) পেশা
(গ) আয় (ঘ) শিক্ষা

৫. জনাব রায়হান ব্যবসায় সফলতার কারণ হলো—

- (ক) চলমান হারে মূল্য নির্ধারণ
(খ) দরপত্রভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ
(গ) ভ্যালুভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ
(ঘ) ব্যয়ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ

৬. বিপণনে বাজার হচ্ছে—

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

৭. মূল্যের অন্তর্ভুক্ত হলো—

- i. তালিকা মূল্য ii. বাকির শর্ত
iii. পরিশোধের সময়

নিচের কোনটি সঠিক?

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

৮. জীবন বিমা পলিসি কোন ধরনের পণ্য?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৯ ও ১০ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

মি. জনি 'Z' অঞ্চলের রয়েল গ্রুপের হয়ে পণ্য সরবরাহ করে। নিয়ম অনুযায়ী পণ্য সামগ্রী পরিবহন, গুদামজাতকরণ এবং অর্ডার সংগ্রহ ইত্যাদি কার্যসম্পাদন করে এবং নির্দিষ্ট হারে কমিশন পায়।

৯. মি. জনি কোন ধরনের মধ্যস্থ ব্যবসায়ী?

- (ক) দালাল (খ) বিক্রয় প্রতিনিধি
(গ) পরিবেশক (ঘ) মার্চেন্ট

১০. উদ্দীপকে মি. জনির কাজ হলো—

- i. ঝুঁকি গ্রহণ ii. বকেয়া অর্থ আদায়
iii. পণ্য সংগ্রহ

নিচের কোনটি সঠিক?

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

১১. পণ্য জীবন চক্রের কোন স্তরের স্থায়িত্বকাল অধিক হয়?

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

১২. নিচের কোনটি খুচরা ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান?

- (ক) ড্রপ শিপারস (খ) হোলসেল মার্চেন্ট
(গ) চেইন স্টোর (ঘ) রয়াক জবারস

১৩. পাইকারি ব্যবসায়ের বৈশিষ্ট্য হলো—

- (ক) সীমিত পণ্যের লেনদেন
(খ) স্বল্প মূলধন
(গ) পণ্য বৈচিত্র্যতা
(ঘ) সরাসরি যোগাযোগ

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১৪ ও ১৫ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

"Z" কোম্পানি নিজস্ব কারখানায় উৎপাদিত পণ্য দেশের বিভিন্ন শহরে অবস্থিত নিজস্ব শোরুমের মাধ্যমে ভোক্তাদের নিকট বিক্রয় করে। প্রতিষ্ঠানটি পরিস্থিতি বিবেচনা করে কোনো কোনো শহরের শোরুমের পণ্যের মূল্যের ওপর বাড়া প্রদান করে। ফলে প্রতিষ্ঠানটির মোট বিক্রয়ের পরিমাণ বৃদ্ধি পায় এবং অধিক মুনাফা অর্জিত হয়।

১৪. "Z" কোম্পানি কোন ধরনের খুচরা বিপণি?

- (ক) চেইন স্টোর (খ) বিভাগীয় বিপণি
(গ) সুপার স্টোর (ঘ) বহুশাখা বিপণি

১৫. "Z" কোম্পানির ব্যবসায়ের সাফল্যের কারণ হলো—

- i. মূল্য নির্ধারণ কৌশল
ii. মধ্যস্থ ব্যবসায়ী পরিহার
iii. পরিমাণগত বাড়া প্রদান

নিচের কোনটি সঠিক?

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

১৬. ভোক্তামুখী বিক্রয় প্রসার কৌশল হচ্ছে—

- ক প্রিমিয়াম খ পুশমানি
গ বোনাস প্রদান ঘ ক্রয় ভাতা

১৭. বিজ্ঞাপনের সামাজিক গুরুত্ব কোনটি?

- ক ব্র্যান্ডের স্বীকৃতি খ উৎপাদনের খরচ হ্রাস
গ সচেতনতার সৃষ্টি ঘ চাহিদা সৃষ্টি

১৮. বিক্রয়িকতা হলো—

- ক পণ্য বিক্রয়ের কৌশল
খ একমুখী যোগাযোগ
গ নৈব্যক্তিক উপস্থাপন
ঘ গণ উপস্থাপন

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১৯ ও ২০ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

তুরিন বিমা কোং বিক্রয় প্রতিনিধি নিয়োগের ক্ষেত্রে সততা, বিশ্বস্ততা, সত্যবাদিতা ইত্যাদি গুণাগুণ বিবেচনা করে। মি. হাসান এই কোম্পানির একজন বিক্রয়কর্মী। তিনি বিমাপলিসি বিক্রয়ের ক্ষেত্রে গ্রাহকের সাথে স্বাচ্ছন্দে মিশতে পারেন না এবং কথার মাধ্যমেও আকৃষ্ট করতে পারেন না। ফলে কোম্পানির উদ্দেশ্য ব্যাহত হয়।

১৯. মি. হাসান কোন ধরনের গুণাবলির অধিকারী?

- ক সামাজিক খ নৈতিক
গ মনস্তাত্ত্বিক ঘ শারীরিক

২০. তুরিন বিমা কোম্পানির ব্যর্থতার জন্য দায়ী উপাদান হলো কর্মী নিয়োগের ক্ষেত্রে—

- ক পেশাগত জ্ঞান বিবেচনা না করা
খ শারীরিক গুণাবলি বিবেচনা না করা
গ সামাজিক গুণাবলি বিবেচনা না করা
ঘ নৈতিক গুণাবলি বিবেচনা না করা

২১. কোনটি পরিকল্পিত বিপণি কেন্দ্রের সুবিধা?

- ক কম খরচ
খ গ্রাহক সংখ্যা সীমিত
গ ব্যাংক ও এটিএম সুবিধা
ঘ নমনীয়তা

২২. ব্যয়বহুল বিজ্ঞাপন মাধ্যম হলো—

- ক সংবাদপত্র খ রেডিও
গ টেলিভিশন ঘ চলচ্চিত্র

২৩. গ্রিন মার্কেটিং-এর ধারণাগুলো হচ্ছে—

- i. পরিবেশ দূষণরোধ
ii. টেকসই বিপণন
iii. পরিবেশ উন্নয়ন

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৪. “২/৮, নিট ২৫” এটি কোন ধরনের বাট্টা?

- ক পরিমাণ বাট্টা খ মৌসুমি বাট্টা
গ নগদ বাট্টা ঘ কার্যভিত্তিক বাট্টা

২৫. বিক্রেতা ও সম্ভাব্য ক্রেতার মধ্যে মুখোমুখি যোগাযোগকে কী বলে?

- ক বিক্রয় প্রসার খ ব্যক্তিক বিক্রয়
গ প্রচার ঘ বিক্রয়িকতা

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২৬ ও ২৭ নং প্রশ্নের উত্তর দাও:

মিঃ করিম উৎপাদন মৌসুমে গ্রামের কৃষকদের নিকট থেকে স্বল্পমূল্যে আলু ক্রয় করে সারা বছর শহরের খুচরা ব্যবসায়ীদেরকে সরবরাহ করেন। অন্যদিকে মিঃ হাসানও একই ধরনের ব্যবসা করেন। তবে তিনি সংগৃহীত আলুগুলো বড়, ছোট এবং মাঝারি আকারে ভাগ করেন। সম্প্রতি খুচরা ব্যবসায়ীরা মিঃ হাসানের নিকট থেকে আলু ক্রয়ে অধিকতর আগ্রহী হয়ে পড়েছে। বিষয়টি নিয়ে মিঃ করিম বেশ চিন্তিত।

২৬. মিঃ করিম কোন ধরনের বাজারজাতকরণ কার্যাবলি সম্পাদন করেন?

- ক প্রমিতকরণ খ পর্যায়িতকরণ
গ গুদামজাতকরণ ঘ পৃথকীকরণ

২৭. মিঃ হাসানের সফলতার কারণ হলো—

- ক পর্যায়িতকরণ খ প্রমিতকরণ
গ পরিবহন ঘ ঝুঁকি গ্রহণ

২৮. বিপণনের সামাজিক গুরুত্ব কোনটি?

- ক নতুন পণ্য ভোগ খ জাতীয় আয় বৃদ্ধি
গ সৃষ্টি বন্টন ঘ ব্যবসায়িক ঝুঁকি হ্রাস

২৯. বিপণনের বর্তমান সময়কালকে বলা হয়—

- ক বিপণন যুগ
খ সামাজিক বিপণন যুগ
গ মোবাইল মার্কেটিং যুগ
ঘ সম্পর্কভিত্তিক বিপণন যুগ

৩০. প্রয়োজন হলো—

- ক অভাবের অনুভূতি
খ বঞ্চিত মনে করার অনুভূতি
গ চাহিদার অনুভূতি
ঘ আনন্দের অনুভূতি

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