

১.▶ জনাব মারুফ একজন বেকারী ব্যবসায়ী। তিনি কারখানায় নিজ পরিচালনায় বিস্কুট, চানাচুর, কেক, পাউরুটি তৈরি করে বাজারের বিভিন্ন দোকানে বিক্রয় করেন। ক্রেতা সন্তুষ্টি অর্জন করা তার ব্যবসায়ের মূল লক্ষ্য। সেইজন্য ক্রেতার চাহিদা ও বুচি অনুযায়ী তিনি পণ্য উৎপাদন করেন। ফলশ্রুতিতে ব্যবসায়ে তার সুনাম দিন দিন অধিক হারে বৃদ্ধি পাচ্ছে।

- ক. বিপণন কী? ১
খ. বাজার ও বিপণন এক নয়— চিহ্নিত করো। ২
গ. জনাব মারুফ-এর ব্যবসায়টি কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. উদ্দীপকে যে দিকটির উপর বিশেষভাবে গুরুত্ব দেওয়া হয়েছে তা ব্যবসায়ের সাফল্য অর্জনে কতটা সঠিক? মতামত দাও। ৪

২.▶ জুলফিকার রাজশাহীর সপুরায় একটি সিল্ক শাড়ির কারখানা স্থাপন করেন। সিল্ক শিল্পের সহায়ক কাঁচামাল রেশম সূতা ও দক্ষ শ্রমিক রাজশাহীতে সহজলভ্য বলে তিনি ব্যবসায়ে বেশ সফলতা পান। সরকারের নীতিগত সহযোগিতা পেলে তিনি ভবিষ্যতে দেশের ঐতিহ্য রক্ষায় বৃহৎ পরিসরে সিল্ক শাড়ি তৈরির কারখানা স্থাপনের সিদ্ধান্ত গ্রহণ করবেন।

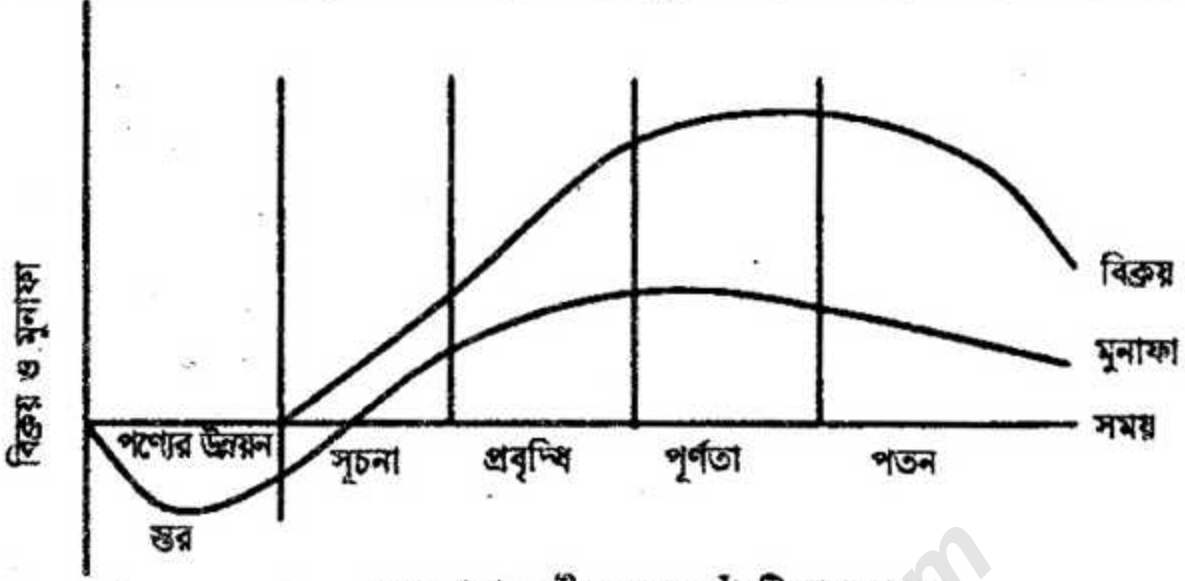
- ক. গ্রাহক কী? ১
খ. “প্রযুক্তিগত পরিবেশ অসীম সুযোগ সৃষ্টি করে”— ব্যাখ্যা করো। ২
গ. ব্যক্তিক পরিবেশের কোন উপাদানের প্রভাবে জুলফিকার সপুরায় সিল্ক শাড়ি তৈরির কারখানা স্থাপন করেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. সরকারের সহযোগিতার উপর ভিত্তি করে জুলফিকার এর সিল্ক শাড়ি তৈরির কারখানা বৃহৎ পরিসরে স্থাপনের সিদ্ধান্ত কতটুকু বাস্তবসম্মত? বর্ণনা করো। ৪

৩.▶ জনাব ফজলু নাটোরে পেয়ারা বাগান লিজ নেন। স্থানীয় ফড়িয়ারা তাকে সাহায্য করে। উন্নত সংরক্ষণ সুবিধা না থাকায় তিনি ছোট বড় মিলে গড়ে প্রতি কেজি ৬০ টাকা দরে বিভিন্ন ব্যবসায়ীদের নিকট বিক্রি করেন। কিন্তু ব্যবসায়ীরা ছোট, মাঝারী এবং বড় তিন ভাগে ভাগ করেন। তারা বড় পেয়ারা ১৫০ টাকা, মাঝারি ১২০ টাকা, ছোট ১০০ টাকা দরে বিক্রয় করেন। এতে ছোট ব্যবসায়ীরা লাভবান হলেও জনাব ফজলু তেমন মুনাফা পান না।

- ক. ক্রয় কী? ১
খ. গুদামজাতকরণ কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে? ২
গ. উদ্দীপকের জনাব ফজলু কোন ধরনের মধ্যস্থকারকারী? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. বিপণন কার্যাবলির আলোকে জনাব ফজলুর মুনাফা বৃদ্ধির জন্য করণীয় কি? সুপারিশ করো। ৪

৪.▶ শীতল ওয়াটার লি: কোম্পানি বোতলজাত খাবার পানি উৎপাদন ও বিপণন করে। ভোক্তাদের সুবিধার কথা চিন্তা করে সমগ্র বাজারকে শহর, উপশহর এবং গ্রাম এই তিনটি ভাগে বিভক্ত এবং ক্রেতাদের সাথে সংগতি রেখে মূল্য নির্ধারণ করে। কিন্তু বাজারে শক্তিশালী বিকল্প প্রতিযোগী থাকায় খুব বেশি মুনাফা অর্জন করতে পারছে না। এ অবস্থায় প্রতিষ্ঠানটি বিক্রয় বৃদ্ধি নিয়ে চিন্তিত।

- ক. বাজার কী? ১
- খ. ভোক্তা বাজারে ক্রেতার সংখ্যা অধিক হয় কেন? ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটি কিসের ভিত্তিতে বাজার বিভক্তিকরণ করেছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. তোমার মতে বিপণনের কোন ধরনের কৌশল অবলম্বন করলে শীতল ওয়াটার লি: এর চিন্তা দূর করা সম্ভব? মতামত দাও। ৪
৫. ► নিচের চিত্রে পণ্যের জীবনচক্রের স্তরগুলো উল্লেখ করে আলোচনা করা হলো—



ছক: পণ্যের জীবনচক্রের পাঁচটি ধাপ বা স্তর

লোকসান/বিনিয়োগ

- ক. মূল্য কী? ১
- খ. ব্রেক-ইভেন বলতে কী বুঝ? ২
- গ. পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে বিক্রয় এবং মুনাফা বৃদ্ধি পায়? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. পণ্যের জীবনচক্রের একেক স্তরে বিপণন কৌশল একেক রকম হওয়ার কারণ কী? বিশ্লেষণ করো। ৪

৬. ► “কমফোর্ট” কক্সবাজারে সমুদ্র সৈকতের পাশে অবস্থিত একটি হোটেল। অসংখ্য ভ্রমণ পিপাসু সমুদ্র সৈকতে ঘুরতে যায়। রাত্রি যাপনের জন্য এখানে অসংখ্য হোটেল আছে। “কমফোর্ট” হোটেলসহ প্রতিটি হোটেলের ভাড়া পরিমাণ প্রায় একই থাকে। ইচ্ছা করলেও তারা অতিরিক্ত ভাড়া আদায় করতে পারে না। গ্রীষ্মকালে ভ্রমণকারীর সংখ্যা কম থাকে বিধায় কমফোর্ট হোটেলের মালিক ঐ সময় ভাড়া ৩০% ছাড় ঘোষণা করে।

- ক. পণ্য কী? ১
- খ. ভোগ্যপণ্যের মোড়কিকরণ কেন প্রয়োজন? ২
- গ. সমুদ্র সৈকতের হোটেলগুলো কোন ধরনের বাজারের উপর ভিত্তি করে ভাড়া নির্ধারণ করে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. “কমফোর্ট” হোটেলের ৩০% ভাড়া ছাড় অফারটির যৌক্তিকতা মূল্যায়ন করো। ৪

৭. ► আনোয়ারা কর্পোরেশন নিজস্ব খামারে উৎপাদিত গুড়ো দুধ “মিল্ককাউ” বিপণন করে। সমগ্র বাংলাদেশে আনোয়ারা কর্পোরেশন নিজস্ব বিক্রয় কেন্দ্রের মাধ্যমে “মিল্ককাউ” গুড়ো দুধ বিক্রয় করে। প্রতিষ্ঠানটির গুড়ো দুধটির বাজার ভাল রয়েছে। কিন্তু প্রত্যন্ত গ্রামাঞ্চলের ক্রেতারা হাতের নাগালে মিল্ককাউ পায় না বলে অন্য ব্র্যান্ডের গুড়ো দুধ কেনে। আনোয়ারা কর্পোরেশন এখন পাইকারী ও খুচরা বিক্রেতার সহায়তা নিয়ে মিল্ককাউ গুড়ো দুধ বিপণনের সিদ্ধান্ত নিয়েছে।

- ক. বণ্টন প্রণালি কী? ১
- খ. মধ্যস্থ কারবারী বলতে কি বোঝায়? ব্যাখ্যা করো। ২

- গ. প্রথম দিকে আনোয়ারা কর্পোরেশন কোন ধরনের বস্তু প্রণালি ব্যবহার করেছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. প্রত্যন্ত গ্রামাঞ্চলের ক্রেতাদের নিকট মিল্ককাউ গুড়ো দুধ সহজলভ্য করার জন্য আনোয়ারা কর্পোরেশন এর গৃহীত সিদ্ধান্তের যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ করো। ৪
৮. ▶ জনাব আবুল হোসেন একজন গার্মেন্টস পণ্য বিক্রেতা। তার দোকানটি ঢাকার গুলিস্তানে অবস্থিত। তিনি ঢাকাসহ দেশের বিভিন্ন জেলা; উপজেলায় গার্মেন্টস পণ্য সরবরাহ করে থাকেন। এতে গার্মেন্টস পণ্যের চাহিদা বৃদ্ধি পাওয়ায় তিনি বগুড়ায় একটি নতুন শাখা স্থাপন করেন।
- ক. র্যাক জবাব কে? ১
- খ. পাইকারি ব্যবসায় বলতে কি বোঝ? ২
- গ. জনাব আবুল হোসেনের কি কি বৈশিষ্ট্য লক্ষ্য করা যায়? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. জনাব আবুল হোসেনের নতুন শাখা খোলার সপক্ষে যুক্তি দেখাও। ৪
৯. ▶ “আজিম ফুডস” সারা বাংলাদেশে টিফিন কেক বিপণন করে। এটি চূড়ান্ত ভোক্তাদের জন্য ৫টি কেক কিনলে ১টি ফ্রি দিয়ে থাকে। তীব্র প্রতিযোগিতার কারণে “আজিম ফুডস” মুনাফা অর্জন করতে পারছে না। “আজিম ফুডস” কর্তৃপক্ষ এখন বিজ্ঞাপন দেয়ার সিদ্ধান্ত নিয়েছে।
- ক. বিক্রয় প্রসার কী? ১
- খ. প্রত্যক্ষ বিপণন বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. ৫টির সাথে ১টি টিফিন কেক ফ্রি দেয়া কোন ধরনের বিক্রয় প্রসার হাতিয়ার? বর্ণনা করো। ৩
- ঘ. তুমি কি মনে কর, বিজ্ঞাপন প্রতিযোগিতা মোকাবেলায় সহায়ক? উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ করো। ৪
১০. ▶ ‘তপু’ একজন বিশ্ববিদ্যালয়ের ছাত্র। সে পড়াশোনার পাশাপাশি একটি জীবন বীমা কোম্পানির প্রতিনিধি হিসেবে কাজ করে। পলিসি বিক্রয় করার জন্য তাকে দিনের পর দিন সম্ভাব্য গ্রাহকের সাথে লেগে থাকতে হয়। গ্রাহকদের কথাবার্তা, অভিযোগ ঠান্ডা মাথায় সমাধান করতে হয়। পলিসি বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য তপুর সফলতা দেখে কোম্পানিটি এখন আরও প্রতিনিধি নিয়োগের কথা ভাবছে।
- ক. বিক্রয়িকতা কী? ১
- খ. ব্যক্তিকবিক্রয় বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. উদ্দীপকে বিক্রয় কর্মীর কোন গুণটির উপর গুরুত্বারোপ করা হয়েছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. পলিসি বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য উদ্দীপকের কোম্পানির আরও প্রতিনিধি নিয়োগের ভাবনার যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ করো। ৪
১১. ▶ সাধারণ বৈদ্যুতিক বাস্তু প্রচুর বিদ্যুৎ খরচ হয়। এদিকটি বিবেচনা করে ট্রান্সটেক কোম্পানি বিনামূল্যে সাধারণ বৈদ্যুতিক বাস্তু পরিবর্তন করে এনার্জি বাস্তু প্রদানের ঘোষণা দিল। ঘোষণার পরই সকলে সাধারণ বাস্তু নিকটস্থ বাস্তু বিক্রয় কেন্দ্রে জমা দিয়ে এনার্জি বাস্তু সংগ্রহ করলেন।
- ক. গ্রিন মার্কেটিং কী? ১
- খ. টেলি মার্কেটিং বলতে কি বুঝ? ২
- গ. ট্রান্সটেক কোম্পানির কর্মসূচিটি কোন ধরনের মার্কেটিং? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. ট্রান্সটেক কোম্পানির গৃহীত উদ্যোগটি বাংলাদেশের ক্ষেত্রে কতটুকু গুরুত্বপূর্ণ? বিশ্লেষণ করো। ৪

[বিশেষ দ্রষ্টব্য: সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রেরণ কৃত নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসম্মিলিত কৃতসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের ক্রমিক ক্রম পরোক্ষ ক্রম দ্বারা সম্পূর্ণ ভাবে চিহ্নিত করে। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১।]

১. বিপণনের সর্বাধিক গুরুত্বপূর্ণ কাজ কোনটি?

ক) ঝুঁকি গ্রহণ	খ) মানোন্নয়ন	ক) i ও ii	খ) i ও iii
গ) বিক্রয়	ঘ) চাহিদা সৃষ্টি	গ) ii ও iii	ঘ) i, ii ও iii
২. কোনটি সময়গত উপযোগ সৃষ্টি করে?

ক) ক্রয়-বিক্রয়	খ) গুদামজাতকরণ	১১. বস্টন প্রণালির সর্বশেষে অবস্থান করে?	
গ) পরিবহন	ঘ) অর্থসংস্থান	ক) ক্রেতা	খ) বিক্রেতা
৩. "মুসক" কোন পরিবেশের উপাদান?		গ) পাইকার	ঘ) ভোক্তা
ক) সাংস্কৃতিক	খ) রাজনৈতিক	১২. সমচ্ছেদ বিন্দু দ্বারা কোনটি নির্দেশ করা হয়?	
গ) অর্থনৈতিক	ঘ) সামাজিক	ক) আয়-ব্যয়ে সমতা	
৪. পরিবেশের কোন উপাদানটি বিপণনকারীর নিয়ন্ত্রণ বহির্ভূত?		খ) মূলধন-খরচের সমতা	
ক) জনসংখ্যাগত	খ) মধ্যস্থব্যবসায়ী	গ) চাহিদা-যোগানে সমতা	
গ) জনগোষ্ঠী	ঘ) গ্রাহক	ঘ) ক্রয়-বিক্রয়ে সমতা	
৫. রাজনৈতিক পরিবেশের উপাদান হলো—		১৩. আইসক্রীম কোন ধরনের পণ্য?	
i. শিল্প আইন		ক) শপিং	খ) লোভনীয়
ii. সঙ্ঘীয় নীতি		গ) শিল্প	ঘ) জরুরি
iii. আইন শৃঙ্খলা		উদ্দীপকটি পড় এবং ১৪ ও ১৫ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।	
নিচের কোনটি সঠিক?		'রাহুল কসমেটিক লি.' সমাজের উচ্চ শ্রেণির ক্রেতাদের	
ক) i ও ii	খ) i ও iii	জন্য সুগন্ধি তৈরি ও বিক্রয় করে। প্রতিষ্ঠানটি পণ্যমূল্য	
গ) ii ও iii	ঘ) i, ii ও iii	নির্ধারণের ক্ষেত্রে ক্রেতাদের পছন্দ ও সামর্থ্যকে গুরুত্ব	
৬. নিম্নের কোনটি কার্যভিত্তিক মধ্যস্থব্যবসায়ীর আওতাভুক্ত?		দিয়ে থাকে। অধিকন্তু বিক্রয় বৃদ্ধির নিমিত্তে মন্দাকালীন	
ক) পাইকারী ব্যবসায়ী	খ) ব্যাংক	মূল্য ছাড়ের ব্যবস্থা গ্রহণ করে।	
গ) দালাল	ঘ) সরবরাহকারী	১৪. "রাহুল কসমেটিক লি." কোন পদ্ধতিতে পণ্যমূল্য	
৭. প্রমিতকরণের উদ্দেশ্য কোনটি?		নির্ধারণ করে?	
ক) মান নির্ধারণ	খ) সেবা প্রদান	ক) ব্রেকইভেন	খ) ড্যালুভিত্তিক
গ) মানোন্নয়ন	ঘ) শ্রেণিবিন্যাসকরণ	গ) প্রতিযোগিতামূলক	ঘ) ব্যয়যোগ
৮. শিল্প বাজারের অন্তর্ভুক্ত কোনটি?		১৫. "রাহুল কসমেটিক লি." কর্তৃক বিশেষ মূল্যছাড়	
ক) ভোক্তা	খ) উৎপাদনকারী	হলো—	
গ) পাইকার	ঘ) খুচরা বিক্রেতা	i. নগদ বাট্টা	ii. পরিমাণগত বাট্টা
৯. "ডিজাইন" বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদানের অন্তর্ভুক্ত?		iii. কার্যভিত্তিক বাট্টা	
ক) স্থান	খ) মূল্য	নিচের কোনটি সঠিক?	
গ) পণ্য	ঘ) প্রসার	ক) i ও ii	খ) i ও iii
১০. বাজার বিভক্তিকরণের গুরুত্বপূর্ণ উপাদান হলো—		গ) ii ও iii	ঘ) i, ii ও iii
i. জাতীয়তা		১৬. বস্টন প্রণালি যাদের মধ্যে সংযোগ স্থাপন করে—	
ii. মুনাফা		ক) উৎপাদনকারী ও ভোক্তা	
iii. বয়স		খ) উৎপাদনকারী ও পাইকার	
নিচের কোনটি সঠিক?		গ) পাইকার ও খুচরা বিক্রেতা	
		ঘ) খুচরা বিক্রেতা ও ভোক্তা	
		১৭. বিপণন ব্যবস্থাপকের কার্যক্রম কাদের ঘিরে	
		পরিচালিত হয়?	
		ক) সরবরাহকারী	খ) উৎপাদনকারী
		গ) মধ্যস্থব্যবসায়ী	ঘ) ভোক্তা

১৮. বাংলাদেশের পাইকারি ব্যবসায়ের সমস্যা হলো—

- ঋণ সুবিধা
 - নিম্নমানের পণ্য
 - বাকিতে বিক্রয়
- নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড় এবং ১৯ ও ২০ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

'রাজিব সু কোম্পানি' নিজস্ব কারখানায় জুতা তৈরি করে বিভিন্ন শহরে শো-রুম স্থাপনের মাধ্যমে ভোক্তাদের নিকট বিক্রয় করে। ফলে প্রতিযোগি প্রতিষ্ঠানের তুলনায় 'রাজিব সু কোম্পানি' স্বল্প সময়ে কাজিকত সফলতা অর্জনে সক্ষম হয়।

১৯. 'রাজিব সু কোম্পানি' কোন ধরনের বিপণি?

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

২০. 'রাজিব সু কোম্পানির' সাফল্যের কারণ হলো—

- কম উপরিব্যয়
 - নিজস্ব পরিচালনা
 - মধ্যস্থব্যবসায়ীর অনুপস্থিতি
- নিচের কোনটি সঠিক?

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

২১. গ্রিন মার্কেটিং মতবাদে বিশ্বাসী প্রতিষ্ঠান নিচের কোন কাজটি সম্পাদন করতে পারেনা?

- ক) পণ্যমূল্য বৃদ্ধি খ) পরিবেশের ক্ষতি
গ) বিজ্ঞাপন প্রদান ঘ) ক্রেতা সন্তুষ্টি অর্জন

২২. কমিশন মার্চেন্ট কোন ধরনের পাইকার?

- ক) পূর্ণ সেবাদানকারী খ) সীমিত সেবাদানকারী
গ) ট্রাক পাইকার ঘ) প্রতিনিধি

২৩. কারখানায় ব্যবহৃত ফ্যান কোন ধরনের পণ্য?

- ক) কাঁচামাল
খ) আধা-প্রস্তুত পণ্য
গ) আনুষঙ্গিক যন্ত্রপাতি
ঘ) সহায়ক পণ্য

২৪. বিজ্ঞাপনের সর্বাধুনিক মাধ্যম হচ্ছে—

- রেডিও
 - টেলিভিশন
 - অনলাইন
- নিচের কোনটি সঠিক?

- ক) i খ) ii

- গ) iii ঘ) i, ii ও iii

২৫. বিজ্ঞাপন মাধ্যম নির্বাচনে বিবেচনায় নিতে হয়—

- ক) পণ্যের মান খ) পণ্যের কাঁচামাল
গ) পণ্যের প্রকৃতি ঘ) পণ্যের উৎপাদনকাল

উদ্দীপকটি পড় এবং ২৬ ও ২৭ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

জনাব শ্যামল "অধুনা জুস" কোম্পানির বিক্রয় প্রতিনিধি হিসেবে কর্মরত আছেন। সদাহাস্য ও উন্নত ব্যক্তিত্বের অধিকারী জনাব শ্যামল অল্প দিনেই পেশায় সাফল্য অর্জন করেন।

২৬. জনাব শ্যামল তার কোন গুণের কারণে সফল হয়েছেন?

- ক) সামাজিক খ) শারীরিক
গ) অর্থনৈতিক ঘ) মনস্তাত্ত্বিক

২৭. "অধুনা জুস" কোম্পানি শ্যামলের গুণাবলির কারণে যে সুবিধা পায়, তা হলো—

- বিক্রয় বৃদ্ধি
 - ক্রেতা সন্তুষ্টি অর্জন
 - সম্পর্ক সৃষ্টি
- নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৮. সম্ভাব্য ক্রেতাকে প্রকৃত ক্রেতায় পরিণত করার কৌশলকে কী বলে?

- ক) বিজ্ঞাপন খ) প্রচার
গ) অভিজ্ঞতা ঘ) বিক্রয়িকতা

২৯. প্রতিষ্ঠানের অবচয় হ্রাস পেলে—

- মূল্য হাস পায়
 - মূল্য বৃদ্ধি পায়
 - ক্রেতা সন্তুষ্টি অর্জিত হয়
- নিচের কোনটি সঠিক?

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

৩০. উন্নতমানের পণ্যদ্রব্য পাওয়া যায়—

- চেইন স্টোরে
 - ডিপার্টমেন্ট স্টোরে
 - সুপার স্টোরে
- নিচের কোনটি সঠিক?

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

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