

১.▶ জনাব সায়েম “আপন পিঠা ঘর” নামক একটি প্রতিষ্ঠান গড়ে তুলেছেন। তিনি সব সময় ক্রেতাদের চাহিদা, রুচি ও পছন্দ অনুযায়ী পিঠা তৈরি করেন এবং বিভিন্ন হোটেল-রেস্টোরায়ে তা সরবরাহ করেন। মান ভালো হওয়ায় তার তৈরিকৃত পিঠার চাহিদা দিন দিন বৃদ্ধি পাচ্ছে। এখন তিনি ব্যবসায় সম্প্রসারণের কথা ভাবছেন।

- ক. ক্রেতা ভ্যালু কী? ১
খ. “বিপণন একটি ভোক্তামুখী প্রক্রিয়া”— ব্যাখ্যা করো। ২
গ. উদ্দীপকের “আপন পিঠা ঘর” কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. উদ্দীপকের জনাব সায়েম ব্যবসায়ের সফলতার জন্য যে দিকটির উপর গুরুত্ব আরোপ করেছেন— তার যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ করো। ৪

২.▶ মি. ফারুক বাংলাদেশের খুলনার লোনা পানিকে কেন্দ্র করে সেখানে একটি চিংড়ির ঘের স্থাপন করে চিংড়ি উৎপাদন করেন। বিদেশে প্রচুর চা থাকায় তিনি হিমায়িত চিংড়ি ও সামুদ্রিক মাছ রপ্তানি করে প্রচুর আয় করেন। সম্প্রতি সরকারি আইন ও নীতি ভঙ্গ করায় রপ্তানি উন্নয়ন ব্যুরো তার রপ্তানি কার্যক্রম বন্ধ করে দেওয়ায় তিনি চিন্তিত।

- ক. বিপণন পরিবেশ কী? ১
খ. সামষ্টিক পরিবেশ কী নিয়ন্ত্রণযোগ্য? ব্যাখ্যা করো। ২
গ. উদ্দীপকে মি. ফারুক-এর পণ্য উৎপাদনের ক্ষেত্রে সামষ্টিক পরিবেশের কোন উপাদানকে বেছে নিয়েছেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. রাজনৈতিক পরিবেশের প্রভাবেই তার রপ্তানি কার্যক্রম বন্ধ হয়েছে— তুমি কি এ কথায় একমত? উদ্দীপকের আলোকে মতামত দাও। ৪

৩.▶ “সান ফ্লাওয়ার মিলস” বাছাইকৃত গম থেকে আটা ময়দা, সুজি তৈরি করে স্থানীয় বাজারে বিক্রয় করে। মানসম্মত পণ্য উৎপাদনে প্রতিষ্ঠানটির যথেষ্ট সুনাম রয়েছে। বর্তমান তিনি সারাদেশে তার উৎপাদিত পণ্য গুণগতমান ঠিক রেখে আকর্ষণীয়ভাবে উপস্থাপনের চিন্তা করেছেন।

- ক. প্রমিতকরণ কী? ১
খ. “পরিবহন স্থানগত উপযোগ সৃষ্টি করে”— ব্যাখ্যা করো। ২
গ. গম ক্রয়ের মাধ্যমে “সান ফ্লাওয়ার মিলস” কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. সানফ্লাওয়ার মিলস বিপণনের কোন কাজটি অনুসরণ করলে তার পণ্যসমূহ আকর্ষণীয়ভাবে উপস্থাপন করতে পারবে? যুক্তিসহ মতামত দাও। ৪

৪.▶ মি. আজিজ একটি সিরামিক কারখানার মালিক। কারখানায় তিনি ক্রেতাদের কথা বিবেচনা করে বিভিন্ন ধরনের পণ্য যেমন: প্লেট, কাপ, মগ, ফুলদানী, গামলা ইত্যাদি তৈরি করেন। এই উৎপাদিত পণ্যগুলো তিনি বিভিন্ন দোকানের মাধ্যমে বিক্রয় করেন। বিক্রয়বৃদ্ধি এবং ক্রেতাকে পণ্যের প্রতি আকৃষ্ট করার জন্য তিনি রেডিও, টেলিভিশন এবং পত্র-পত্রিকায় বিজ্ঞাপন দিয়ে থাকেন।

- ক. বিপণন মিশ্রণ কী? ১
- খ. কেন বাজার বিভক্তিকরণ করা হয়? ২
- গ. জনাব আজিজ-এর প্রতিষ্ঠানটি কোন বাজারের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. তুমি কি মনে কর বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য জনাব আজিজ যে বিপণন মিশ্রনের উপাদানটিকে বেছে নিয়েছেন তা যুক্তিযুক্ত? উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ করো। ৪

৫. ▶ পাবনা শহরে জনাব সোহানের একটি মুদির দোকান রয়েছে। দোকানে সে চাল, ডাল, তেল, সাবান, লবণসহ বিভিন্ন ধরনের পণ্য বিক্রি করেন। এই পণ্যগুলোর মূল্য দরকষাকষির মাধ্যমেই নির্ধারিত হয়। তাই ক্রেতারা পণ্যের মূল্য নিয়ে খুব একটা চিন্তা-ভাবনা করেন না। তবে একচেটিয়া বাজারে এভাবে পণ্যের মূল্য নির্ধারিত হয় না।

- ক. প্রধান পণ্য কী? ১
- খ. ভ্যালুভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকের জনাব সোহান কোন ধরনের পণ্য নিয়ে ব্যবসায় পরিচালনা করেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. জনাব সোহান এর ব্যবসায়ে যে পদ্ধতিতে পণ্যের মূল্য নির্ধারণ করেছেন তা কি যথার্থ? উদ্দীপকের আলোকে তোমার মতামত দাও। ৪

৬. ▶ নারায়ণগঞ্জের জনাব রামু “নিশি বেভারেজ” নামে একটি কোমল পানীয় উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান স্থাপন করেন। এটি ভোক্তাদের দোরগোড়ায় পণ্য পৌঁছানোর নিমিত্তে দেশের বিভিন্ন শহরে বিক্রয় শাখা স্থাপন করেন। এছাড়াও ভোক্তাদের বিভিন্ন সুবিধার্থে অনেক সময় বাকীতে পণ্য বিক্রয় করে থাকেন। ফলে প্রতিষ্ঠানটি ক্রেতা আকর্ষণে সমর্থ হয়। এমতবস্থায় প্রতিষ্ঠানটি দেশের বিভিন্ন জায়গায় পণ্য বিক্রয়ের লক্ষ্যে আরোও ১০টি বিক্রয় শাখা স্থাপনের সিদ্ধান্ত নিয়েছেন।

- ক. কমিশন মার্চেন্ট কী? ১
- খ. মধ্যস্থকারীদের উচ্ছেদ সম্ভব কিনা? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে নিশি বেভারিজ কোন ধরনের মধ্যস্থকারকারী? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. ক্রেতা আকর্ষণে উদ্দীপকে নিশি বেভারেজ-এর অনুসৃত কৌশলের যৌক্তিকতা মূল্যায়ন করো। ৪

৭. ▶ কলেজের পাশে একটি দোকান রয়েছে— যেখানে কাগজ, কলম, বই, খাতাসহ প্রয়োজনীয় টুকটাকি জিনিসপত্র বিক্রয় হয়। এর মালিক শহরের বড় দোকান হতে অধিক পরিমাণ পণ্য ক্রয় করে চূড়ান্ত ব্যবহারকারীর নিকট ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র আকারে বিক্রয় করেন। ফলে চূড়ান্ত ব্যবহারকারীদের সাথে মালিকদের প্রত্যক্ষ সম্পর্ক গড়ে উঠে। বড় বড় ব্যবসায়ীর পক্ষে এ ধরনের সম্পর্ক গড়ে তোলা সম্ভব নয়।

- ক. হাইপার মার্কেট কাকে বলে? ১
- খ. পাইকারদের প্রয়োজনীয়তা ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকের দোকানটি কোন ধরনের খুচরা ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. বৃহদায়তন ব্যবসায়ীদের সাথে ভোক্তাদের সরাসরি সম্পর্ক গড়ে না উঠার কারণ কী? উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ করো। ৪

৮. ▶ পঞ্চগড়ের “নূরানী কনফেকশনারী” তাদের উৎপাদিত কেক, মিষ্টি, সেমাই, পাউরুটি, লাচ্চার ব্যাপক প্রচারের জন্য এমন একটি মাধ্যম ব্যবহার করে যার আবেদন

ক্ষণস্থায়ী ও সহজে পরিবর্তনযোগ্য। কিন্তু অর্থ ব্যয় সত্ত্বেও প্রতিষ্ঠানটি কাজ্জিত বিক্রয় লক্ষ্য অর্জনে ব্যর্থ হয়। এতে প্রতিষ্ঠানটি তার ভবিষ্যৎ নিয়ে চিন্তিত হয়ে পড়ে।

- ক. বহিঃ বিজ্ঞাপন কী? ১
- খ. “বিজ্ঞাপন উৎপাদন খরচ হ্রাস করে”— ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. “নূরাণী কনফেকশনারী” তার পণ্য প্রচারের জন্য কোন বিজ্ঞাপন মাধ্যম ব্যবহার করেছেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. “উপযুক্ত বিজ্ঞাপন মাধ্যম নির্বাচনে সমস্যাই “নূরাণী কনফেকশনারীর” ব্যর্থতার মূল কারণ, তুমি কি এ বিষয়ের সাথে একমত? যুক্তি দাও। ৪
৯. ▶ “ঢাকা ফার্নিচার” সিলেটের স্বনামধন্য একটি কাঠের আসবাবপত্র প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠান। এই প্রতিষ্ঠান বিক্রয় কাজ পরিচালনার জন্য ভালো স্বাস্থ্য, সুদর্শন চেহারার অধিকারী, পরিশ্রমী জনাব মারুফকে বিক্রয়কর্মী হিসেবে নিয়োগ দেয়। নিয়োগের পর তাকে বিক্রয় কাজে পারদর্শী করে তোলার জন্য প্রশিক্ষণ দেয়া হয়। ফলে সে প্রতিষ্ঠান ও পণ্য সম্পর্কিত যাবতীয় তথ্য ক্রেতাদের কাছে উপস্থাপন করতে সক্ষম হয়। এতে প্রতিষ্ঠানটির পক্ষে তার কাজ্জিত লক্ষ্য অর্জন সম্ভব হয়।
- ক. ব্যক্তিক বিক্রয় কী? ১
- খ. “বিক্রয় প্রসার হলো স্বল্পমেয়াদি প্রণোদনামূলক কার্যক্রম”— ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. “ঢাকা ফার্নিচার”— এ বিক্রয়কর্মী নিয়োগের ক্ষেত্রে কোন ধরনের গুণাবলীর উপর প্রাধান্য দেয়? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. “ঢাকা ফার্নিচার” এর বিক্রয়কর্মীর গুণাবলি “শিক্ষালব্ধ না জন্মগত”? উত্তরের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪
১০. ▶ মি. সুমনের একটি মোবাইল ফোন দরকার। তাই সে “টাইগার ডট কম” এর ওয়েব পেইজে ঢুকে মূল্যসহ যাবতীয় তথ্য বিবেচনা করে একটি ওয়ালটন মোবাইল পছন্দ হওয়ায় সে ক্রয়ের অর্ডার দেয়। কিন্তু মান নিয়ে কিছুটা দুঃশ্চিন্তাও থেকে যায়। সরাসরি ক্রয় করতে পারলে হয়তো তার এই দুঃশ্চিন্তা থাকতো না।
- ক. সুপার মার্কেট কী? ১
- খ. গ্রিন মার্কেটিং বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. মি. সুমন মোবাইল ক্রয়ের ক্ষেত্রে প্রত্যক্ষ বিপণনের কোন কৌশলটি ব্যবহার করেছেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. মি. সুমনের দুঃশ্চিন্তা-লাঘবের কৌশলটি কতটুকু যৌক্তিক? উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ করো। ৪
১১. ▶ “মিতালী স্টোর” এমন এক ধরনের বিপণী যা একই দালানে অবস্থিত, একই মালিকানা ও ব্যবস্থাপনায় পরিচালিত হয় এবং বিভিন্ন ধরনের পণ্য পৃথক পৃথক বিভাগে সাজিয়ে বিক্রয় করে। পরিবেশের ক্ষতি করে এমন পণ্য এখানে বিক্রয় হয় না। এই স্টোরে পণ্যের বণ্টন কার্যে মোড়কিকরণে পরিবেশবান্ধব উপকরণ ব্যবহার করা হয়।
- ক. অনলাইন বিপণন কী? ১
- খ. ডিপার্টমেন্ট স্টোর ও চেইন স্টোর এর মধ্যে পার্থক্য দেখাও। ২
- গ. উদ্দীপকের “মিতালী স্টোর” কোন ধরনের বৃহদায়তন খুচরা ব্যবসায়ের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের “মিতালী স্টোর” এর পরিবেশবান্ধব পদক্ষেপ গ্রহণ ব্যবসায়ের দীর্ঘমেয়াদি টিকে থাকার সহায়ক—বিশ্লেষণ করো। ৪

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

১. বিজ্ঞাপনের অর্থনৈতিক গুরুত্ব হলো—

- i. সচেতনতা সৃষ্টি ii. ভোগের প্রবণতা বৃদ্ধি
iii. প্রতিযোগিতা মোকাবিলা
নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২ ও ৩ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

শাহীন "দেশি" নামে গাজীপুরে একটি ফ্যাশন হাউস চালু করেন। আসন্ন বৈশাখ উপলক্ষে পোশাকের বিজ্ঞাপন টেলিভিশনের মাধ্যমে প্রচার করে। এতে ব্যবসায়ের অগ্রগতি সাধিত হয়।

২. শাহীন কোন কারণে টেলিভিশনে বিজ্ঞাপন দেয়?

- (ক) দ্রুত পণ্য প্রচার (খ) অধিক জনগোষ্ঠী
(গ) স্বল্প ব্যয় (ঘ) সংক্ষিপ্ত বার্তা প্রদান

৩. টেলিভিশনের মাধ্যমে বিজ্ঞাপন প্রদানের ফলে শাহীন যে সব দিক থেকে লাভবান হবে তা হলো—

- i. পণ্যের প্রাণবন্ত উপস্থাপনা
ii. দ্রুত প্রচার
iii. আবেদনময়ী উপস্থাপনা

নিচের কোনটি সঠিক?

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

৪. বিক্রয়কর্মীকে পণ্য সম্পর্কে জানতে হয়—

- i. পণ্যের মান ii. বিক্রয় শর্ত
iii. পণ্যের উপযোগিতা
নিচের কোনটি সঠিক?

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

৫. বিক্রয় প্রসার কৌশলের অন্তর্ভুক্ত হলো—

- (ক) কুপন প্রদান
(খ) নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনা
(গ) বিক্রয়কর্মীর সেবা বৃদ্ধি
(ঘ) জনকল্যাণ সাধন

৬. কোনটি ভোগ্যপণ্য?

- (ক) যন্ত্রাংশ (খ) ঔষধ
(গ) কাঁচাতুলা (ঘ) কাঁচাপাট

৭. অনলাইন বিপণন একটি—

- i. প্রত্যক্ষ যোগাযোগ ব্যবস্থা
ii. ব্যয়বহুল বিপণন ব্যবস্থা
iii. সময় সাপেক্ষ বিপণন ব্যবস্থা
নিচের কোনটি সঠিক?

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

৮. কোনটি বিপণনের সর্বোচ্চ গুরুত্বপূর্ণ উপাদান—

- (ক) পণ্য উৎপাদন (খ) ক্রেতার চাহিদা

(গ) ক্রেতা সন্তুষ্টি (ঘ) বিজ্ঞাপন

৯. বিক্রয় প্রসারের মাধ্যমে যেসব সামাজিক উন্নয়ন ঘটে তা হলো—

- i. জাতীয় আয় বৃদ্ধি
ii. চাহিদার স্থিতিশীল রক্ষা
iii. পণ্যের সংবাদ উপস্থাপন

নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১০ ও ১১ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

মি. জামান বগুড়ায় "অপরূপা" নামক একটি শিশু খাদ্য সামগ্রী উৎপাদনের কারখানা স্থাপন করেন। প্রতিষ্ঠানটির উৎপাদিত বিভিন্ন পণ্য সহজলভ্য পলিথিনের পরিবর্তে চটের ব্যাগের মাধ্যমে বাজারজাত করেন। কারখানায় নিঃসৃত বর্জ্য পরিশোধনের মাধ্যমে নিষ্কাশনের ফলে এলাকার জনগণ অনেক খুশি।

১০. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটির কর্মকাণ্ডের ফলে কোন ধরনের বিপণন ধারণা প্রতিফলিত হয়েছে?

- (ক) অনলাইন (খ) গ্রিন
(গ) সামাজিক (ঘ) প্রত্যক্ষ

১১. উদ্দীপকের "অপরূপা" প্রতিষ্ঠানটির কর্মসূচী হলো—

- i. পরিবেশবান্ধব পণ্যের উন্নয়ন ও বিপণন
ii. রিসাইক্লিং পণ্যের পুনঃব্যবহার
iii. পরিবেশ দূষণ নিয়ন্ত্রণ ও উন্নয়ন
নিচের কোনটি সঠিক?

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

১২. পণ্য, সেবা ও ধারণার যেকোনো ধরনের অ-অর্থ প্রদত্ত নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনাকে কী বলে?

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

১৩. পণ্যের জীবনচক্রের যে স্তরে বিক্রয় কম হয় এবং বন্টন ও প্রসার খাতে প্রচুর অর্থ ব্যয় করতে হয়ে তাকে কোন স্তর বলে?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১৪ ও ১৫ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

ডেইলী পার্ক নামক প্রতিষ্ঠানটি নিজস্ব কারখানায় উৎপাদিত জুতা একই নাম ও সাইনবোর্ড ব্যবহার করে দেশের বড় বড় শহরে দোকান খুলে নিজস্ব জুতা সামগ্রী বিক্রয় করে। গুণগত মান ভাল হওয়ায় প্রতিষ্ঠানটি বেশ সফলতা অর্জন করেছে।

১৪. ডেইলী পার্ক কোন ধরনের বৃহদায়কার খুচরা ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান?

- (ক) ডিপার্টমেন্ট স্টোর (খ) সুপার স্টোর
(গ) হাইপার মার্কেট (ঘ) চেইন স্টোর

১৫. উদ্দীপকের বিপণীটির সুবিধা হলো—

- ক্রেতার সঠিক মানের পণ্য পায়
- ক্রেতার কম মূল্যে পণ্য পেয়ে থাকে
- ক্রেতার রেফারেন্সের সুবিধা পেয়ে থাকে।

নিচের কোনটি সঠিক?

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

১৬. বাজার কী?

- ক বর্তমান ও সম্ভাব্য বিক্রেতার সমষ্টি
খ বর্তমান ও সম্ভাব্য ক্রেতার সমষ্টি
গ ক্রেতা ও বিক্রেতার সমষ্টি
ঘ পণ্য ক্রয়-বিক্রয়ের স্থান

১৭. মূল্য নির্ধারণের উদ্দেশ্য হলো—

- ক জীবনযাত্রার মানোন্নয়ন
খ মুনাফা সর্বাধিকরণ
গ অর্থনৈতিক উন্নয়ন
ঘ কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি

১৮. নিচের কোনটি স্থির ব্যয়?

- ক বাড়ি ভাড়া খ বিজ্ঞাপন খরচ
গ বিদ্যুৎ বিল ঘ কাঁচামালের খরচ

১৯. পলিথিন নিষিদ্ধকরণ আইন কোন বিপণন পরিবেশের অন্তর্ভুক্ত?

- ক প্রাকৃতিক খ প্রযুক্তিগত
গ রাজনৈতিক ঘ সাংস্কৃতিক

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২০ ও ২১ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

“সৌরভ ফ্যাশনস” টঙ্গীর একটি প্যান্ট উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি ক্রেতাদের পছন্দ-অপছন্দ অনুযায়ী প্যান্ট উৎপাদন করায় দ্রুত বিক্রয় বৃদ্ধি পায়। সারা বছর উৎপাদন চললেও বছরের সবসময় প্রত্যাশিত বিক্রয় না হওয়ায় “সৌরভ ফ্যাশনস” সমস্যার মধ্যে পড়ে।

২০. “সৌরভ ফ্যাশনস” এর সফলতার কারণ কী?

- ক মান নির্ধারণ খ প্রসার
গ তথ্য সংগ্রহ ঘ বিক্রয়োত্তর সেবা

২১. উদ্দীপক অনুযায়ী সৌরভ ফ্যাশনস এর সমস্যা থেকে উত্তরণে করণীয় হলো—

- মূলধন সরবরাহ করা
- গুদামজাতকরণ করা
- মূল্য স্থিতিশীল রাখা

- নিচের কোনটি সঠিক?
ক i ও ii খ i ও iii
গ ii ও iii ঘ i, ii ও iii

২২. খুচরা ব্যবসায়ের বৈশিষ্ট্য কোনটি?

- ক ঝাঁকির পরিমাণ কম
খ শিল্প উৎপাদনকারীদের নিকট বিক্রয়
গ বিস্তৃত অঞ্চলে বিস্তার
ঘ পণ্য সংখ্যা সীমিত

২৩. ক্রেতা ড্যালু কী?

- ক পণ্য থেকে প্রাপ্ত সুবিধা
খ পণ্যের মূল্য
গ ক্রেতা ও বিক্রেতা সম্পর্ক
ঘ প্রাপ্ত সুবিধা ও ব্যয়ের পার্থক্য

২৪. কোনটি বিপণনের বৈশিষ্ট্য?

- ক কর্মসংস্থান খ অর্থনৈতিক উন্নয়ন
গ উপযোগ সৃষ্টি
ঘ জীবনযাত্রার মানোন্নয়ন

২৫. সামষ্টিক পরিবেশের উপাদান হচ্ছে—

- অর্থনৈতিক
- ক্রেতা
- জনসংখ্যাগত

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৬. ভোক্তাদের দৃষ্টিকোণ থেকে বিপণনের গুরুত্ব—

- নতুন পণ্য ভোগ
- নিয়মিত পণ্য সরবরাহ
- ন্যায্যমূল্য

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৭. পণ্য মূল্যের অন্তর্গত উপাদান—

- তালিকা মূল্য
- মান
- বাকির শর্ত

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৮. পঁচনশীল পণ্যের বৈশিষ্ট্য হলো—

- স্বল্পমূল্য
- স্বল্প চাহিদা
- স্বল্প স্থায়িত্ব

নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২৯ ও ৩০ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
কক্সবাজারের ‘চন্দ্রমুখী’ একটি স্বনামধন্য হোটেল। বর্ষার সময় হোটেলে গ্রাহকদের আনাগোনা কমে যায়। এমতাবস্থায় চন্দ্রমুখী হোটেল বাট্টা প্রদানের সিদ্ধান্ত নেয়।

২৯. “চন্দ্রমুখী হোটেল” কোন ধরনের বাট্টা প্রদান করে?

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

৩০. “চন্দ্রমুখী হোটেল” বাট্টা প্রদানের উদ্দেশ্য হলো—

- ক্রেতা আকর্ষণ
- বিক্রয় বৃদ্ধি
- নগদ অর্থ আদায়

নিচের কোনটি সঠিক?

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

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