

১.▶ এস. আলম দিনাজপুরের একজন ধনাঢ্য ব্যক্তি। বর্তমানে তাঁর বিভিন্ন ব্যাংকে লেনদেনের সুনাম আছে। সম্প্রতি তিনি মনে করছেন তার একটি গাড়ি থাকা দরকার। গাড়ি থাকলে ব্যবসা ও অন্যান্য কাজকর্ম অতি অল্প সময়ে সহজেই করা সম্ভব। তাই গাড়ি ক্রয়ের জন্য তিনি সোনালী ব্যাংকে ২০ লক্ষ টাকার একটি চেক পাঠান।

- ক. অভাব কী? ১  
খ. ক্রেতা ভ্যালু বলতে কী বুঝায়? ব্যাখ্যা করো। ২  
গ. উদ্দীপকে এস. আলমের গাড়ি ক্রয়ের বিষয়টি প্রয়োজন নাকি চাহিদা—  
ব্যাখ্যা করো। ৩  
ঘ. উদ্দীপকে এস. আলম গাড়ির ক্রেতা ও ভোক্তা উভয়ই— বিশ্লেষণ করো। ৪

২.▶ মি. সাইফুর পঞ্চগড়ে চা বাগানের মালিক। তিনি পঞ্চগড়ে উৎকৃষ্ট মানের চা উৎপাদনের জন্য কারখানা স্থাপন করেন। তার কারখানায় উৎপাদিত চা বাংলাদেশের বিভিন্ন জেলায় সরবরাহ করা হয়। তিনি সম্প্রতিকালে বিদেশে চা রপ্তানির জন্য চা এর আকর্ষণীয়তা ও প্রয়োজনীয়তা উল্লেখপূর্বক আন্তর্জাতিক বিভিন্ন টিভি চ্যানেলে বিজ্ঞাপন কার্যক্রম হাতে নিয়েছেন?

- ক. চাহিদা কী? ১  
খ. বিপণন একটি সমন্বিত প্রক্রিয়া— ব্যাখ্যা করো। ২  
গ. মি. সাইফুরের ব্যবসায়টি কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছে— ব্যাখ্যা করো। ৩  
ঘ. মি. সাইফুরের বিভিন্ন টিভি চ্যানেলে বিজ্ঞাপন সংক্রান্ত কার্যক্রম যথার্থ কী না? মতামত দাও। ৪

৩.▶ এফ. রহমান পাবনায় বাণিজ্যিক ভিত্তিতে থাই কুল চাষ শুরু করেন। থাই কুল চাষ সম্পর্কে তার পূর্ব অভিজ্ঞতা না থাকায় প্রথম দিকে সফলতা আসেনি। পরবর্তীতে তিনি প্রশিক্ষণ নিয়ে এবং ব্যাংক ঋণ গ্রহণ করে থাই কুল চাষে সফলতা অর্জন করেন। সৌদি আরবে থাই কুলের ব্যাপক চাহিদা থাকায় তিনি সেখানে রপ্তানির সিদ্ধান্ত নিলেন।

- ক. বিপণন পরিবেশ কী? ১  
খ. বিপণন পরিবেশের কোন উপাদানগুলো অনিয়ন্ত্রণযোগ্য? ব্যাখ্যা করো। ২  
গ. এফ. রহমানের থাই কুল চাষে সফলতার পেছনে কোন পরিবেশের প্রভাব সর্বাধিক? বর্ণনা করো। ৩  
ঘ. সৌদি আরবে এফ. রহমানের থাই কুল রপ্তানির সিদ্ধান্ত যুক্তিসঙ্গত কি না? মতামত দাও। ৪

৪.▶ জনাব মেহের আলী একজন স্বনামধন্য আম ব্যবসায়ী। তিনি দেশের বিভিন্ন অঞ্চল থেকে আম সংগ্রহ করে ঢাকার মতিঝিলে নিজস্ব দোকানের মাধ্যমে বিক্রয় করে থাকেন। তিনি আমে কোন রকম কেমিক্যাল ব্যবহার করেন না। ফলে অনেক আম পঁচে যায়। এতে মেহের আলী অনেক ক্ষতির সম্মুখীন হন। বর্তমানে তিনি ব্যাংক ঋণ গ্রহণ করে একটি কোল্ডস্টোরেজ নির্মাণের কথা ভাবছেন।



- ক. বিপণন কার্যাবলি কী? ১
- খ. উত্তম ক্রয়-বিক্রয়ের অর্ধেক— ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. জনাব মেহের আলী আম বিক্রয়ের মাধ্যমে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. জনাব মেহের আলী কোল্ডস্টোরেজ স্থাপনে ব্যাংক ঋণ গ্রহণ, ব্যবসায় সফলতার ক্ষেত্রে কতটুকু যুক্তিযুক্ত? উদ্দীপকের আলোকে মতামত দাও। ৪
৫. ▶ জনাব মারুফা উন্নতমানের সুতা ক্রয় করে জামদানি শাড়ি তৈরি করেন। বয়স অনুযায়ী মানসম্মত শাড়ি তৈরি করার জন্য চারদিকে তার ব্যাপক সুনাম সৃষ্টি হয়েছে। তিনি নিজস্ব প্রযুক্তি ব্যবহার করে দেশে জামদানি শাড়ি তৈরির মাধ্যমে মধ্যম আয়ের মানুষের কল্যাণে নিয়োজিত থাকার সিদ্ধান্ত নিয়েছেন।
- ক. বিপণন মিশ্রণ কী? ১
- খ. ভোক্তাকে বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে রাখা হয় কেন?— ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উল্লিখিত উদ্দীপকে জনাব মারুফা বাজার বিভক্তিকরণের কোন চলকটি ব্যবহার করেছেন? ৩
- ঘ. মধ্যম আয়ের মানুষের জন্য জামদানি শাড়ি তৈরিতে মারুফা কতটুকু সফলকাম হবে বলে তুমি মনে কর? মতামত দাও। ৪
৬. ▶ ঢাকা ইলেকট্রনিকস মালয়েশিয়া হতে ইলেকট্রনিকস সামগ্রীর যন্ত্রাংশ আমদানি করে দেশের বিভিন্ন অঞ্চলে বিক্রয় করে থাকেন। তিনি সারা দেশে পণ্য বিক্রয়ের কিছু প্রতিনিধির সহায়তা নেন। তারা ঢাকা ইলেকট্রনিকস-এর নিকট হতে পণ্য সংগ্রহ করে নিজস্ব গুদামে রেখে বিক্রয় করে এবং অনাদায়ী পাওনা আদায়ে সহায়তা করে। এতে তার ব্যয় আনুপাতিক হারে অনেক কম হয়। বর্তমানে তিনি ব্যাপক হারে প্রসারমূলক কার্যক্রম গ্রহণের কথা ভাবছেন।
- ক. ভোগ্য পণ্য কী? ১
- খ. মূল্য নির্ধারণ কেন গুরুত্বপূর্ণ? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. ঢাকা ইলেকট্রনিকস তার পণ্য বিক্রয়ের ক্ষেত্রে কোন ধরনের মধ্যস্থকারবারীর সহযোগিতা গ্রহণ করেছেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে ঢাকা ইলেকট্রনিকস ব্যাপক প্রসারমূলক কার্যক্রম গ্রহণ কতটা যুক্তিসঙ্গত? মতামত দাও। ৪
৭. ▶ মি. Y একজন কলা ব্যবসায়ী। সে চূড়ান্ত ভোক্তাদের কাছে কলা বিক্রয় করে। মি. Y ভোক্তাদের চাহিদা ও পছন্দ অনুযায়ী কলা চাষীদের কাছ থেকে কলা সংগ্রহ করেন। তার সততা ও পণ্যের গুণগতমান ভালো হওয়ায় মি. Y-এর ব্যবসায়ে দিন দিন সফলতা আসছে। তাছাড়া ভোক্তাদের সাথে তার সুসম্পর্ক রয়েছে। বর্তমানে তিনি ব্যবসায়ে সম্প্রসারণের কথা ভাবছেন।
- ক. ভ্রাম্যমাণ প্রতিনিধি কী? ১
- খ. কোন পণ্যের বণ্টন প্রণালি সাধারণ দীর্ঘ হয়? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপক অনুযায়ী মি. Y কোন ধরনের মধ্যস্থব্যবসায়ী? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. মি. Y এর ব্যবসায়টি সম্প্রসারিত হলে উৎপাদনকারী কীভাবে লাভবান হবেন? মতামত দাও। ৪



৮.▶ জনাব মিলন ৪(চার) কোটি টাকা খরচ করে একই সাজসজ্জা সম্বলিত "JOSS" নামে চট্টগ্রামে দুইটি বিক্রয় কেন্দ্র খোলেন। প্রতিষ্ঠানটি দেশি-বিদেশি বিভিন্ন ব্রান্ডের জুতা বিক্রয় করে। দিন দিন সফলতা বৃদ্ধি পাওয়ায় প্রতিষ্ঠানটি একই নাম, মূল্য ও বিক্রয়নীতি অনুসরণ করে দেশের বিভিন্ন স্থানে আরো ২০টি বিপণি খোলার সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেন।

- ক. ড্রপ সিপারস কী? ১  
 খ. বিপণনে খুচরা ব্যবসায় কেন গুরুত্বপূর্ণ? ২  
 গ. JOSS কোন ধরনের বিপণি? ব্যাখ্যা করো। ৩  
 ঘ. উদ্দীপকে জনাব মিলনের নতুন বিপণি খোলার সিদ্ধান্ত কতটুকু যুক্তিসঙ্গত? মতামত দাও। ৪

৯.▶ নাবিলা কোম্পানি সারাদেশে লুডুলস বিক্রয় করে। প্রতিষ্ঠানটি ৫টি লুডুলস একসাথে কিনলে ১টি ফ্রি দেয়ার সিদ্ধান্ত নিয়েছে। কিন্তু বর্তমানে তীব্র প্রতিযোগিতার কারণে প্রতিষ্ঠানটি বিক্রয় টার্গেট পূরণ করতে পারছেন না। তাই নাবিলা কোম্পানি এখন বিভিন্ন মিডিয়ায় বিজ্ঞাপন দেয়ার কথা ভাবছেন।

- ক. বিজ্ঞাপন মাধ্যম কী? ১  
 খ. প্রচার বলতে কী বুঝায়? ২  
 গ. উদ্দীপকে '৫টি কিনলে ১টি ফ্রি' কোন ধরনের বিক্রয় প্রসার হাতিয়ার? ব্যাখ্যা করো। ৩  
 ঘ. নাবিলা কোম্পানির বিভিন্ন মিডিয়ায় বিজ্ঞাপন দেয়ার যৌক্তিকতা কতটুকু? মতামত দাও। ৪

১০.▶ মি. X একজন ফুড প্রোডাক্টস কোম্পানির মালিক। তিনি তার কোম্পানিতে খাদ্য জাতীয় পণ্য উৎপাদন করেন। তিনি পণ্য সামগ্রী উপযুক্ত স্থানে ক্রেতাদের কাছে পৌঁছানোর নিমিত্তে একজন সুদক্ষ ও অভিজ্ঞ বিক্রয়কর্মী হিসাবে মি. Y কে নিয়োগ দেন। মি. Y তার জ্ঞানদক্ষতা ও অভিজ্ঞতা দিয়ে ক্রেতাদের মন জয় করতে সমর্থ হন।

- ক. বিক্রয় প্রসার কী? ১  
 খ. বিক্রয়িকতা শিক্ষালব্ধ না জন্মগত? ব্যাখ্যা করো। ২  
 গ. উদ্দীপকে কোম্পানি মি. Y এর কাজ দ্বারা কীভাবে উপকৃত হবে? বর্ণনা করো। ৩  
 ঘ. মি. X এর কোম্পানিতে মি. Y এর পেশাগত সফলতার কারণ বিশ্লেষণ করো। ৪

১১.▶ জনাব মামুন ঢাকা বিশ্ববিদ্যালয়ের মার্কেটিং বিভাগের একজন ছাত্র। ডিপার্টমেন্টে বিভিন্ন পরীক্ষা থাকায় সবসময় বাইরে গিয়ে খাওয়া সম্ভব নয়। মাঝে মাঝে সে 'খাবার সরবরাহ ডটকম' গিয়ে খাবার অর্ডার দেন। যথাসময়ে খাবার তার হাতের কাছে পৌঁছে যায়। ইন্টারনেটের মাধ্যমে সে খাবারের মূল্য পরিশোধ করে।

- ক. গ্রিন মার্কেটিং কী? ১  
 খ. ক্যাটালগ মার্কেটিং বলতে কী বুঝায়? ২  
 গ. মামুনের খাবার ক্রয়ের ক্ষেত্রে বিপণনের কোন পদ্ধতি অনুসরণ করেছে? ব্যাখ্যা করো। ৩  
 ঘ. 'খাবার সরবরাহ ডটকম' তাদের বিপণন কার্যাবলির মাধ্যমে কতটুকু সফলকাম হতে পারবে বলে তুমি মনে কর? মতামত দাও। ৪



। বিশেষ চেষ্টা : 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. বিপণনের ভাষায় বাজার কী?

- (ক) স্থান  
(খ) ক্রেতা ও বিক্রেতার সমষ্টি  
(গ) পণ্য  
(ঘ) বর্তমান ও সম্ভাব্য ক্রেতার সমষ্টি

২. সংস্কৃতি ও ব্যক্তিত্ব দ্বারা প্রয়োজন অনুমোদিত হলে তাকে কী বলে?

- (ক) প্রয়োজন (খ) অভাব  
(গ) চাহিদা (ঘ) ক্রেতা ড্যান্স

৩. নিচের কোনটি সময়গত উপযোগ সৃষ্টি করে?

- (ক) পরিবহন (খ) উৎপাদন  
(গ) গুদামজাতকরণ (ঘ) বিক্রয়

উদ্দীপকটি পড় এবং ৪ ও ৫ নং প্রশ্নের উত্তর দাও:

জনাব 'X' তার বন্ধুকে নিয়ে ৫০ লক্ষ টাকা বিনিয়োগ করে চির্ডি চাষের উপযোগী করে খুলনায় একটি মৎস্য খামার প্রতিষ্ঠা করেন। তাঁর খামারে উৎপাদিত মৎস্য বিভিন্ন প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে তিনি চূড়ান্ত ভোক্তাদের নিকট পৌঁছে দেন।

৪. চূড়ান্ত ভোক্তাদের নিকট পণ্য পৌঁছাতে ব্যক্তিক পরিবেশের কোন উপাদানটি ভূমিকা রাখছে?

- (ক) কোম্পানি (খ) সরবরাহকারী  
(গ) প্রতিযোগী (ঘ) মধ্যস্থ ব্যবসায়ী

৫. জনাব 'X' এর ব্যবসায়টির পিছনে যেসব পরিবেশের উপাদান মুখ্য তা হল—

- i. প্রাকৃতিক ii. অর্থনৈতিক  
iii. সামাজিক

নিচের কোনটি সঠিক?

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

নিচের উদ্দীপকটি পড় এবং ৬ নং প্রশ্নের উত্তর দাও:

'ডেইলি নিউ' একটি বৃহদায়তন সুপার শপ যারা বিভিন্ন ধরনের গোসারী, মাছ, মাংস, গৃহস্থালী ইত্যাদি বিক্রয় করে।

৬. 'ডেইলি নিউ' কোন বাজারে পণ্য বিক্রয় করে?

- (ক) ব্যবসায় (খ) পুনঃ বিক্রেতার  
(গ) ভোক্তা (ঘ) সরকারি

৭. বিপণনের সহায়ক কাজ হচ্ছে—

- i. ক্রয় ii. নীতি নির্ধারণ  
iii. বিক্রয়োত্তর সেবা

নিচের কোনটি সঠিক?

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

৮. জনাব 'Z' রাজশাহী থেকে আম কিনে তা ছোট, মাঝারি ও বড় আকারে আলাদা করে ঢাকায় এনে বিক্রয় করেন। এখানে তিনি বিপণনের কোন কাজটি সম্পাদন করেন?

- (ক) প্রমিতকরণ (খ) পর্যায়িতকরণ  
(গ) মোড়কিকরণ (ঘ) গুদামজাতকরণ

৯. ক্রেতা অর্থের মাধ্যমে পণ্যের মালিকানা গ্রহণ করলে তাকে কী বলে?

- (ক) ক্রয় (খ) বিক্রয়  
(গ) পরিবহন (ঘ) ঝুঁকিগ্রহণ

১০. বিপণনের পরিবেশ কয় প্রকার?

- (ক) ২ (খ) ৩  
(গ) ৪ (ঘ) ৫

১১. ভোক্তা বাজারে অন্তর্ভুক্ত নিচের কোনটি?

- (ক) শিল্পপণ্য উৎপাদনকারী  
(খ) পাইকার ও খুচরা ব্যবসায়ী  
(গ) আমদানিকারক  
(ঘ) চূড়ান্ত ভোক্তা

১২. নিচের কোন বাজারে ক্রেতা সংখ্যা বেশি থাকে?

- (ক) শিল্প (খ) ভোক্তা  
(গ) সরকারি (ঘ) পুনঃ বিক্রেতার

১৩. কার্যকর বাজার বিভক্তিকরণের বিবেচ্য বিষয়গুলো হচ্ছে—

- i. প্রবেশযোগ্য  
ii. পরিমাপযোগ্য  
iii. গ্রহণযোগ্য

নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড় এবং ১৪ ও ১৫ নং প্রশ্নের উত্তর দাও:

মি. জন তার কারখানায় জুতা তৈরি করে বিভিন্ন বিক্রয় কেন্দ্রের মাধ্যমে তা বিক্রি করে। ক্রেতা আকর্ষণের জন্য প্রতিষ্ঠানটি ০১ বছরের ওয়ারেন্টি প্রদান করে। বিক্রয় আশানুরূপ না বাড়ায় বর্তমানে মি. জন ব্যক্তিক বিক্রয়ের সাহায্য নেয়ার চিন্তা করছেন।

১৪. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটি কোন বাজারে পণ্য বিক্রয় করে?

- (ক) ভোক্তা (খ) শিল্প  
(গ) পুনঃ বিক্রেতার (ঘ) সরকারি

১৫. বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য মি. জন বিপণন মিশ্রনের কোন হাতিয়ারটি ব্যবহার করতে চাচ্ছেন?

- (ক) পণ্য (খ) মূল্য  
(গ) স্থান (ঘ) প্রসার

১৬. নিচের কোন ধরনের পণ্য ক্রয়ের পূর্বপরিকল্পনার প্রয়োজন হয় না?

- (ক) আবশ্যিক (খ) লোভনীয়  
(গ) বিশিষ্ট (ঘ) শপিং



উদ্দীপকটি পড় এবং ১৭ ও ১৮ নং প্রশ্নের উত্তর দাও:  
‘মুন ড্রাগ হাউস’ বিদেশ থেকে উন্নতমানের ঔষধ ক্রয় করে দেশে বিক্রয় করে। প্রতিষ্ঠানটি চলতি হারের ভিত্তিতে ঔষধের মূল্য নির্ধারণ করে।

১৭. ‘মুন ড্রাগ হাউস’ কোন ধরনের পণ্য বিক্রয় করে?

- ক) আবশ্যিক                      খ) লোভনীয়  
গ) সরবরাহ                    ঘ) জবুরি

১৮. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটি কোন পদ্ধতিতে মূল্য নির্ধারণ করে?

- ক) ব্যয় যোগ                    খ) ব্রেক-ইভেন  
গ) ভ্যালুভিত্তিক                ঘ) প্রতিযোগিতাবিত্তিক

১৯. পণ্যের জীবনচক্রের পূর্ণতা পর্ষায়—

- i. মুনাফা অনেক বৃদ্ধি পায়  
ii. প্রতিযোগিতার সংখ্যা অনেক বাড়ে  
iii. পণ্যের বিক্রয় বৃদ্ধি পায়  
নিচের কোনটি সঠিক?

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

২০. আধুনিক বিপণনের জনক কে?

- ক) Philip Kotler                    খ) Gary Armstrong  
গ) B. Gosh                            ঘ) M. C. Carthy

২১. উৎপাদনকারী ও ভোক্তার মধ্যে সেতুবন্ধনকারীকে কী বলে?

- ক) ক্রেতা                              খ) বিক্রেতা  
গ) মধ্যস্থকারকারী            ঘ) সরবরাহকারী

২২. নিচের কোনটি প্রতিনিধি মধ্যস্থ ব্যবসায়ী?

- ক) দালাল                              খ) ফড়িয়া  
গ) ব্যাংক                              ঘ) পাইকার

২৩. বস্টন প্রণালির কাজ হচ্ছে—

- i. সংযোগ স্থাপন  
ii. অর্থসংস্থান  
iii. ঝুঁকি গ্রহণ

নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড় এবং ২৪ ও ২৫ নং প্রশ্নের উত্তর দাও:

আমিন ট্রেডার্স সেচ মেশিনারি সামগ্রী পাইকারী বিক্রয় করে। তারা একাই একজন উৎপাদনকারীর সকল পণ্য বিক্রয় করে। উক্ত প্রতিষ্ঠানে ৫০ জন কর্মী কাজ করে। বর্তমানে প্রতিষ্ঠানটি বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য বিভিন্ন এলাকায় ডাকযোগে ক্যাটালগ প্রেরণ করে পণ্য বিক্রয়ের পরিকল্পনা করছে।

২৪. আমিন ট্রেডার্স কোন ধরনের পাইকারী ব্যবসায়ী?

- ক) ক্রয় প্রতিনিধি  
খ) বিক্রয় প্রতিনিধি  
গ) উৎপাদনকারীর প্রতিনিধি  
ঘ) কমিশন মার্চেন্ট প্রতিনিধি

২৫. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটি কিভাবে সমাজের উপকার করছে?

- ক) মূল্যের স্থিতিশীলতা রক্ষা করে  
খ) উন্নতমানের পণ্য বিক্রয় করে  
গ) কর্মসংস্থান সৃষ্টি করে  
ঘ) জীবনযাত্রার মান উন্নত করে

২৬. বিজ্ঞাপনের কাজ হচ্ছে—

- i. তাত্ক্ষণিক বিক্রয়  
ii. প্রতিযোগিতা মোকাবিলা  
iii. চাহিদা সৃষ্টি  
নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড় এবং ২৭ ও ২৮ নং প্রশ্নের উত্তর দাও:

নায়লা একটি মাস্টিনিয়াশনাল কোম্পানির বৃহৎ খুচরা প্রতিষ্ঠানে বিক্রয়কর্মী হিসাবে কাজ করে। সে ধৈর্য সহকারে ক্রেতাদের পছন্দের পণ্যটি পেতে সাহায্য করে এবং বিভিন্ন পণ্য সম্পর্কে বিস্তারিত জ্ঞান থাকায় সে ক্রেতাদের সিদ্ধান্ত নিতেও সাহায্য করে।

২৭. বিক্রয়কর্মী হিসাবে নায়লার কোন গুণটি রয়েছে?

- ক) শারীরিক                        খ) মানসিক  
গ) নৈতিক                            ঘ) সামাজিক

২৮. উদ্দীপকে ক্রেতাদের সাহায্য করার জন্য নায়লার কোন কাজটি সহযোগিতা করে?

- ক) ব্যক্তিত্ব                            খ) বুদ্ধিমত্তা  
গ) পর্যবেক্ষণ ক্ষমতা            ঘ) পেশাগত জ্ঞান

২৯. একই মালিকানার ও ব্যবস্থাপনায় দুই বা ততোধিক খুচরা দোকানের মাধ্যমে ব্যবসায় পরিচালনা করে নিচের কোনটি?

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

৩০. সামগ্রিক বিপণন কার্যক্রমকে পরিবেশ উপযোগী করা হলে তাকে কি ধরনের বিপণন বলে?

- ক) অনলাইন বিপণন                খ) গ্রিন বিপণন  
গ) ক্যাটালগ বিপণন            ঘ) প্রত্যক্ষ বিপণন

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