

সময় — ২ ঘণ্টা ১০ মিনিট

পূর্ণমান — ৬০

প্রদত্তব্য: সক্রিয় পার্শ্বস্থ সংস্থাগুলির পৃষ্ঠাগুলি এবং উচ্চশির্ষ পৃষ্ঠাগুলির পৃষ্ঠাগুলির উভয় দাতা মেটে হাতাতি প্রয়োগে উভয় দাতা।

১. ► জনাব আলম একজন চালের দোকানের মালিক। তার দোকানে তিনি বিভিন্ন ধরনের চাল বিক্রয় করেন। বিক্রয়ের জন্য তিনি অনেক পরিমাণের চালের বন্ধা দেশের বিভিন্ন স্থান থেকে এনে সেন্টেল একটি নিদিষ্ট জায়গায় সংরক্ষণ করে রাখেন। এতে করে চাহিদা অনুযায়ী তিনি ভোকাদের কাছে পণ্য সরবরাহ করতে পারেন। দিন দিন ব্যবসায়ের সুনাম বৃদ্ধির পাশাপাশি মুনাফার পরিমাণও বাঢ়ে।

ক. গুদামজাতকরণ কী? ১

খ. ব্যবসায়ে কেন পণ্য গুদামজাতকরণ করা হয়? ২

গ. পণ্য গুদামজাতকরণের কারণে জনাব আলম তার ব্যবসায়ে কোন সুবিধাটি পাচ্ছে তা ব্যাখ্যা করো? ৩

ঘ. তুমি কী মনে করো ব্যবসায়িক সুনামই জনাব আলমের ব্যবসায়ের সফলতা এনেছে? মতামত দাও। ৪

২. ► রাতুল তার মাশরুম চাবের জন্য ইউনিক ব্যাংক হতে ১ লক্ষ টাকা বল নেয়। পরবর্তীতে মাশরুমের ডালে ফল হওয়ায় বিক্রয়ের জন্য বিভিন্ন জেলায় ক্রেতাদের সাথে যোগাযোগ স্থাপনের জন্য কমিশনের বিনিময়ে বেশ কিছু লোক নিয়োগ দেয়। উক্ত লোকদের মালিকানা সত্ত্ব না থাকলেও মাশরুম ক্রয়-বিক্রয়ে তারা সহায়তা করে। এরা রাতুলের ব্যবসায়ে কোন মূলধনও বিনিয়োগ করে না।

ক. ফড়িয়া কাকে বলে? ১

খ. তথ্য সরবরাহের জন্য বন্টন প্রণালি কীভাবে ভূমিকা রাখে? ২

গ. রাতুল কোন ধরনের মধ্যস্থব্যবসায়ীর সহায়তায় মাশরুম বিক্রয় করছে? ব্যাখ্যা করো। ৩

ঘ. ক্রেতার সাথে রাতুলের যোগাযোগের জন্য উক্ত মধ্যস্থব্যবসায়ীদের ভূমিকা মূল্যায়ন করো। ৪

৩. ► এমবিএ প্রতি অর্জনের পর মলি এবং পলি সম্মিলিত প্রচেষ্টায় আইনগত এবং বৈধ উপায়ে একটি সংস্থা প্রতিষ্ঠা করেন। সংস্থাটি বেকার যুবক-যুবতীদের বিশেষ করে শিক্ষিতদেরকে বিভিন্ন বিষয়ে প্রশিক্ষণ দিয়ে দেখ করে তোলেন। পরবর্তীতে এসকল প্রশিক্ষণ গ্রহণকারীরা বিভিন্ন ক্ষেত্র ক্ষেত্র ব্যবসায় গড়ে তোলেন।

ক. প্রতিযোগী কোন পরিবেশের উপাদান? ১

খ. জনগোষ্ঠীকে বিপণন পরিবেশের মূল উপাদান বলা হয় কেন? ব্যাখ্যা করো। ২

গ. উদ্দীপকে সংস্থাটি কোন পরিবেশের উপাদান? ব্যাখ্যা করো। ৩

ঘ. মলি এবং পলির সংস্থাটি বাংলাদেশের অর্থনৈতিক কীভাবে ভূমিকা পালন করছে তা মূল্যায়ন করো? ৪

৪. ► ইউনিলিভার একটি আন্তর্জাতিক ব্যবস্থা প্রতিষ্ঠান। এটি অঙ্গভিত্তিক পাইকারের মাধ্যমে পণ্য বিক্রয়ের ব্যবস্থা করে থাকে। এটি পাইকারদেরকে নিদিষ্ট বিক্রয় টার্ণেটের বিপরীতে ক্রয়ভাতা, বিজ্ঞাপন ভাতা এবং বিভিন্ন ধরনের গিফ্টের অফার দেন। এছাড়াও অফ সিজনগুলোতে খাদ্য পণ্যগুলোতে প্রিমিয়াম প্রদান করায় তাদের অবস্থান বাজারে সুন্দর হয়।

ক. পুশ্পমালা কী? ১

খ. মূল্য ছাড় বলতে কী বোঝায়? ২

গ. ইউনিলিভার কোন ধরনের বিক্রয় প্রসার কার্যক্রম পরিচালনা করে? বর্ণনা করো। ৩

ঘ. ইউনিলিভার কেন প্রিমিয়াম প্রদান করে? তার মৌলিকভা বিশ্বেষণ করো। ৪

৫. ► ফরিদপুরের শরিফুল ঔ এলাকায় উৎপাদিত পেয়াজ চাহিদের কাছ থেকে উৎপাদন মৌসুমে অধিক পরিমাণে সংগ্রহ করে রাখে। নিজস্ব গুদামে এসব পেয়াজ সংরক্ষণ করেন। বছরের অন্যান্য সময় সে শহরের বাজারে পেয়াজ ব্যবসায়ীদের কাছে এক-দুই মণ করে পেয়াজ বিক্রয় বাবদ মুনাফা অর্জন করে।

তবে স্থানীয় বাজারের কিছু বিষয়স্থ ব্যবসায়ীদের নিকট অনেক সময় বাকিতেও পেয়াজ বিক্রয় করে।

ক. সাধারণ পাইকারি ব্যবসায়ী কাকে বলে? ১

খ. খুচরা ব্যবসায়ের আয়তন সাধারণত ক্ষুণ্ট হয় কেন? ২

গ. শরিফুল কোন ধরনের ব্যবসায়ের সাথে যুক্ত? বর্ণনা করো। ৩

ঘ. বিষয়স্থ স্থানীয় ব্যবসায়ীদের কাছে বাকিতে পেয়াজ বিক্রয় করার মৌল্যায়ন করো। ৪

৬. ► নদী একজন সৌন্দর্য সভচেন নারী। তিনি প্রতি মাসেই বেশ করে বাবার বিউটি পার্লারে গিয়ে ফেসওয়াশ করান। সাধারণ পার্লারে তিনি ২০০ টাকায় ফেসওয়াশ করাতে পারলেও তিনি সেখানে না গিয়ে পারসোনা পার্লারে গিয়ে ২,০০০ টাকা দিয়ে ফেসওয়াশ করান।

ক. বিপণন কৌশের ওপর সর্বোচ্চ গুরুত্ব প্রদান করে? ১

খ. ক্রেতাদের প্রয়োজন সম্পর্কে জানতে হবে কেন? ব্যাখ্যা করো। ২

গ. নদীর ক্ষেত্রে ‘পারসোনা’ বেছে নেয়ার কারণ কোনটি? বর্ণনা করো। ৩

ঘ. উক্তিপক্ষে পারসোনা পার্লারের সাথে সাধারণ পার্লারের প্রতিযোগিতা করতে কী কী পদক্ষেপ গ্রহণ করা উচিত বলে তুমি মনে করো? ৪

৭. ► সামির WALTON প্রতিষ্ঠানে নড়ুন নিয়োগ পাওয়া একজন বিক্রয়কর্মী। সে কয়েক দিন প্রশিক্ষণ গ্রহণ করে প্রতিষ্ঠানটির পণ্য WALTON ফিজ মাট পর্যায়ে বিক্রয় কাজে যোগ দেয়। সুন্দর বাচনভঙ্গি ও উপস্থাপনার ফলে সামির কয়েক মাসের মধ্যেই প্রতিযোগীদের তুলনায় অধিক বিক্রয় এবং গ্রাহক সৃষ্টি করে। ফলে কর্মকর্তারা সবাই সামিরের প্রতি সন্তুষ্ট।

ক. বিক্রয় প্রতিনিধি কাকে বলে? ১

খ. ব্যক্তিক বিক্রয় কীভাবে স্থানীয় ক্রেতা সৃষ্টি করে তা ব্যাখ্যা করো। ২

গ. সামিরের WALTON ফিজ বিপণনের কৌশলকে কী বলা হয়? ব্যাখ্যা করো। ৩

ঘ. WALTON ফিজের চাহিদা সৃষ্টিতে সামিরের তাৎপর্য মূল্যায়ন করো। ৪

৮. ► মজান টয়লেটিজ লিমিটেড শিশুদের জন্য নানান ধরনের প্রয়োজনীয় বিক্রয় করে। প্রতিষ্ঠানটি তাদের উৎপাদিত পোশন ১-৫, ৫-১০ এবং ১০-১৮ বছর বয়স অন্যান্য ভাগ করে বাজারে ছেড়েছে। আসছে শীত উপলক্ষে প্রতিষ্ঠানটি যোগ্য দেয়ে একসাথে তাদের দুটি পোশন ক্রয় করলে ৫% বাটা প্রদান করা হবে।

ক. প্রতিষ্ঠানিক বাজার কাকে বলে? ১

খ. বিপণনকারীকে কেন পণ্যের মান বজায় রাখতে হয়? ২

গ. মজান টয়লেটিজ লিমিটেডের ভোক্তা বাজার বিভক্তিকরণের ভিত্তিটি বর্ণনা করো। ৩

ঘ. ঘোষিত বাটায় বিপণন মিলানের কোন উপাদানটির প্রয়োগ ঘটেছে বলে তুমি মনে করো? মতামত দাও। ৪

৯. ► ‘চাতাল হাউজ’ বাংলাদেশের পাইকারের চাল সরবরাহের ব্যবসায়ে জড়িত। প্রতিষ্ঠানটি পলিমিন ব্যাগ ব্যবহার না করে পাটের ব্যাগ ব্যবহার করে চাল সরবরাহ করে থাকে। চাতাল হাউজের এ বিপণন পদ্ধতিটি পরিবেশের জন্য উপকারী হওয়াতে অন্যান্য ব্যবসায়ীরাও পাটের ব্যাগ ব্যবহারে উৎসাহিত হলেন।

ক. তিনি মাকেটিং কী? ১

খ. ত্রিন-মাকেটিং কেন প্রয়োজন? ২

গ. ‘চাতাল হাউজ’ কোন ধরনের বিপণন পদ্ধতি ব্যবহার করেছে? ব্যাখ্যা করো। ৩

ঘ. ‘চাতাল হাউজের’ দ্বারা দেখা যাচ্ছে তা তুমি কীভাবে মূল্যায়ন করবে? ৪

