

এইসএসসি পরীক্ষা ২০১৬ এর মডেল প্রশ্ন (সকল বোর্ডের জন্য)
বিষয় : উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন ২য় পত্র (সৃজনশীল)

বিষয় কোড : ২৮৭

সময়: ২ ঘণ্টা ১০ মিনিট

পূর্ণমান: ৬০

[দ্রষ্টব্য : দক্ষিণ পাঠ্যসংখ্যা গ্রন্থের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ দিয়ে পড়ো এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর যথাযথ উত্তর দাও। মোট ছয়টি প্রশ্নের উত্তর দাও।]

১. ▶ ফিলিপস কোম্পানি তাদের পণ্য 'ডিলাক্স টিভি' ক্রয়কৃত গ্রাহকদের ৩ বছর পর্যন্ত বিক্রয়োত্তর সেবা দিয়ে থাকে। অন্যান্য প্রতিযোগী প্রতিষ্ঠানের থেকে তাদের এ সেবার মেয়াদ অনেক বেশি। এর ফলে ক্রেতারা তাদের কাজে সন্তুষ্ট এবং প্রতিষ্ঠানটির প্রতি তারা বিশেষ আগ্রহ প্রকাশ করছে। ক্রমে ক্রমে চাহিদা বাড়ায় কর্তৃপক্ষ এটি অন্য দেশেও রপ্তানি করছে।

- ক. বিনিময় কী? ১
খ. 'বিপণন এক ধরনের ব্যবস্থাপকীয় প্রক্রিয়া'- কীভাবে বোঝা যায়? ২
গ. ফিলিপস কোম্পানির বিক্রয়োত্তর সেবা প্রদান কোন কাজের অংশ? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. ফিলিপস কোম্পানি জাতীয় আয় বৃদ্ধিতে কীভাবে ভূমিকা রাখছে বলে তুমি মনে করো? মতামত দাও। ৪

২. ▶ টাটা কোম্পানি লি. একটি বিশ্বখ্যাত গাড়ি নির্মাতা প্রতিষ্ঠান। এটি বাংলাদেশের বান্দরবানে বৃহদায়তন উৎপাদনের লক্ষ্যে একটি কারখানা প্রতিষ্ঠা করে। প্রচুর পরিমাণে গাড়ি উৎপাদন করলেও কোম্পানিটির মাত্র ১০টি গাড়ি বিক্রি হলো। পরবর্তীতে প্রতিষ্ঠানটি একটি জনবহুল জেলায় কারখানা স্থানান্তর করলো।

- ক. শিক্ষা কোন পরিবেশের উপাদান? ১
খ. ব্যবসায় আইন প্রয়োজন কেন? ২
গ. উদ্দীপকের জেলাটিতে বিপণন পরিবেশের কোন উপাদান অনুপস্থিত- ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. উদ্দীপকের কোম্পানিটির কারখানা স্থানান্তরের সিদ্ধান্ত কতটা যৌক্তিক বলে তুমি মনে করো? তোমার যুক্তি দেখাও। ৪

৩. ▶ 'ডেল' একটি স্বনামধন্য ল্যাপটপ প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠান। ডেল নতুন একটি নোটবুক বাজারে ছাড়লেও সেটির চাহিদা সৃষ্টি হলো না। পরবর্তীতে ডেল অনলাইন মিডিয়ায় নতুন নোটবুক সম্পর্কে তথ্য উপস্থাপন করে ক্রেতাদেরকে তা ক্রয়ে উদ্বুদ্ধ করলো। এতে করে ক্রেতারা ডেলের স্বীকৃত স্টলগুলোতে নোটবুকটি ক্রয়ের জন্য ভিড় করতে লাগলো।

- ক. ক্রয় কী? ১
খ. মোড়কীকরণ কেন প্রয়োজন হয়? ২
গ. উদ্দীপকে 'ডেল' কোম্পানি নোটবুক বিক্রয়ের জন্য যে কাজটি করলো, তা বিপণনের কোন ধরনের কাজ? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. 'ডেল'-এর তথ্য উপস্থাপন পদ্ধতিটি কী ক্রেতাকে স্থায়ী ক্রেতায় পরিণত করতে পারবে? তোমার মতামত দাও। ৪

৪. ▶ জনাব আলী চীন হতে ইলেকট্রনিক্স দ্রব্য-সামগ্রী ক্রয় করে মালিবাগে নিজের দোকানে বিক্রি করেন। মানসম্পন্ন ইলেকট্রনিক্স দ্রব্য সরবরাহ করার কারণে তার দোকানের ব্যাপক সুনাম সৃষ্টি হয়েছে। তিনি বিদেশি প্রযুক্তি ব্যবহার করে দেশে ইলেকট্রনিক্স দ্রব্য তৈরি করার মাধ্যমে স্বল্প আয়ের মানুষের কল্যাণে নিজেকে নিয়োজিত করতে চান।

- ক. পণ্য কী? ১
- খ. বিপণন মিশ্রণ বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. উদ্দীপকে জনাব আলী চীনের দ্রব্য নিজের দোকানের মাধ্যমে কোন বাজারে বিক্রয় করছেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. স্বল্প আয়ের মানুষের জন্য ইলেকট্রনিক্স দ্রব্য সামগ্রী সরবরাহের মাধ্যমে বাজার বিভক্তিকরণে জনাব আলী কতটুকু লাভবান হবেন? তোমার যুক্তি উপস্থাপন করো। ৪

৫. ▶ চিত্রটি লক্ষ্য করো:

ক. ভোগ্য পণ্য	খ. শিল্প পণ্য
১. সুবিধা পণ্য	১. মালামাল ও খুচরা যন্ত্রাংশ
২. শপিং পণ্য	২. মূলধনজাতীয় পণ্য
৩. বিশিষ্ট পণ্য	৩. সরবরাহ ও সেবাসমূহ
৪. অযাচিত পণ্য	

- ক. স্থির ব্যয় কী? ১
- খ. টেলিভিশন কোন ধরনের ভোগ্য পণ্য? ২
- গ. উদ্দীপকে 'ক' অংশের তৃতীয় পণ্যটি সম্পর্কে ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে 'খ' অংশের পণ্যের জন্য বাজারের আয়তন বৃহৎ হয় কেন? বিশ্লেষণ করো। ৪

৬. ▶ কৃষকের ছেলে টুকু ঢাকায় বেড়াতে এসে দেখে ঢাকায় শাক-সবজির অনেক দাম। তাদের নিজেদের গ্রামে যে সবজির দাম ২০ টাকা, ঢাকার খুচরা বাজারে তা ৪০/৫০ টাকায় বিক্রি হয়। সে ভাবে যদি কৃষকরা একত্রে তাদের পণ্য নিজস্ব তত্ত্বাবধানে ঢাকার মার্কেটগুলোতে এনে ক্রেতা বা ভোক্তার নিকট বিক্রয় করতো তবে সবারই লাভ হতো।

- ক. বণ্টন প্রণালী কী? ১
- খ. উৎপাদনকারী প্রতিনিধি বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. উদ্দীপকে টুকু যে বিষয়টি খেয়াল করলো তার পেছনে কারা দায়ী? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে টুকু বিপণন বিষয়ে যে নতুন ভাবনাটি ভাবলো তার যথার্থতা মূল্যায়ন করো। ৪

৭. ▶ প্রাকৃতিক সৌন্দর্যের এক বিরল নির্দশন কুয়াকাটা সমুদ্র সৈকত। বিভিন্ন মাধ্যমগুলো স্ব-উদ্যোগে কুয়াকাটা সমুদ্র সৈকত সম্পর্কে তথ্য পরিবেশন করে। এতে বিশ্ববাসী কুয়াকাটা সমুদ্র সৈকতের অবস্থান ও নৈসর্গিক সৌন্দর্য সম্পর্কে জানতে পারে। এর ফলে বিশ্বের বিভিন্ন দেশ থেকে পর্যটকরা কুয়াকাটা সমুদ্র সৈকত ভ্রমণে আসেন। সম্প্রতি বাংলাদেশ পর্যটন কর্পোরেশন বিভিন্ন ওয়েবসাইট, পত্র-পত্রিকা ও টেলিভিশন চ্যানেলে কুয়াকাটা সমুদ্র সৈকত সম্পর্কে ব্যাপক বিজ্ঞাপন প্রদান করছে। যার ফলে কুয়াকাটা সমুদ্র সৈকতের প্রতি পর্যটকদের আগ্রহ বৃদ্ধি পাচ্ছে।

- ক. প্রচারপত্র কী? ১
- খ. ট্রেড শো বলতে কী বোঝ? ২
- গ. উদ্দীপকে বিভিন্ন মাধ্যমে স্ব-উদ্যোগে যে প্রসারমূলক কার্যক্রম পরিচালনা করে তাকে কী বলে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে কুয়াকাটা সমুদ্র সৈকতের জন্য যে কার্যক্রম গ্রহণ করা হয়েছে, তা দেশের অন্য কোনো পর্যটন অঞ্চলে প্রয়োগ করলে কী একই ফলাফল পাওয়া যাবে? বিশ্লেষণ করো। ৪

৮. ▶ গিয়াস একজন দক্ষ বিক্রয়কর্মী। অধিক সুবিধার জন্য সে বর্তমান চাকরি ছেড়ে 'রিপা ফার্মাসিউটিক্যালস'-এ যোগদান করলো। তাকে কাজে নিয়োগ দেয়া হলে সে কোম্পানি এবং পণ্য সংক্রান্ত বিভিন্ন তথ্যাদি জানার পর সরাসরি বিক্রয় কাজ শুরু করলো। ফলে ক্রেতাদের অধিকাংশ তথ্য প্রদান করতে কোম্পানির প্রতি ক্রেতাদের বিশ্বাস জন্মাতে শুরু করেছে।

- ক. ধৈর্য কী? ১
- খ. ক্রেতা ভ্যালু বলতে কী বোঝ? ২
- গ. গিয়াস 'রিপা ফার্মাসিউটিক্যালস' এ যোগদানের পর কোন ধরনের উদ্যান অর্জন করেছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. 'রিপা ফার্মাসিউটিক্যালস' কী সফলভাবে ব্যবসায় পরিচালনা করতে পারবে? যৌক্তিক কারণ দেখাও। ৪

৯. ▶ 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 বিক্রয়কেন্দ্রে জমা দিয়ে এনার্জি বাস্তু সংগ্রহ করলেন।

- ক. সুপার মার্কেটের গ্রাহক সেবা কেমন হয়? ১
- খ. টেলি মার্কেটিং বলতে কী বোঝ? ২
- গ. ট্রান্সটেক কোম্পানির কর্মসূচিটি কোন ধরনের মার্কেটিং? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে ট্রান্সটেক কোম্পানির গৃহীত উদ্যোগটি বাংলাদেশের ক্ষেত্রে কতটা গুরুত্বপূর্ণ তা বিশ্লেষণ করো। ৪

সময় : ৪০ মিনিট

বিষয় টীকা : সরবরাহকৃত বা নির্ধারিত উৎপাদনের উপর প্রদত্ত প্রতিক্রিয়ায় বিপণনের প্রথম ও প্রধান বর্ষাবসিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/সর্বোত্তম উত্তরে বৃত্তটি লিপ্যন্তর করে ছত্র সম্পূর্ণ করতে হবে। প্রতিটি প্রশ্নের জন্য ১।

১. Marketing শব্দটির অর্থ কী?
 ক) বাজার (খ) উৎপাদন
 গ) বিক্রয় (ঘ) বিপণন
২. ১৯৩০ থেকে ১৯৫০ সাল পর্যন্ত কোন যুগ বিদ্যমান ছিল?
 ক) উৎপাদন (খ) ভোগ
 গ) বিপণন (ঘ) বিক্রয়
৩. বিপণনের একটি ক্ষুদ্র অংশ কী?
 ক) ক্রয় (খ) পরিবহন
 গ) গুদামজাতকরণ (ঘ) বিক্রয়
৪. বিপণনে গুরুত্বপূর্ণ অবদান রাখেন—
 i. Philipkotler ii. Gary Armstrong
 iii. Adam Smith
 নিচের কোনটি সঠিক?
 ক) i ও iii (খ) ii ও iii
 গ) i, ii ও iii (ঘ) i ও ii
৫. বিপণনের সামাজিক গুরুত্ব হলো—
 i. উপযোগ সৃষ্টি ii. কর্মসংস্থান
 iii. ভোক্তা সন্তুষ্টি
 নিচের কোনটি সঠিক?
 ক) i ও ii (খ) ii ও iii
 গ) i ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৬. 'ঐশ্বর্য নীতি ১৯৮২' কোন পরিবেশের অন্তর্ভুক্ত?
 ক) প্রাকৃতিক (খ) রাজনৈতিক
 গ) অর্থনৈতিক (ঘ) সাংস্কৃতিক
৭. সামষ্টিক পরিবেশের উপাদানটি হলো—
 ক) ক্রেতাসাধারণ (খ) জনগোষ্ঠী
 গ) প্রতিযোগী (ঘ) রাজনৈতিক
৮. ব্যষ্টিক পরিবেশের উপাদান হলো—
 i. সরবরাহকারী ii. প্রতিযোগী
 iii. জনসংখ্যা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 ক) i ও ii (খ) ii ও iii
 গ) i ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৯. কোনটি বস্টন সংক্রান্ত কাজ?
 ক) ক্রয় (খ) মান নির্ধারণ
 গ) অর্থসংস্থান (ঘ) মোড়কীকরণ
১০. নিচের কোনটি চাহিদা ও যোগানে সমতা রক্ষা করে?
 ক) ক্রয় (খ) পরিবহন
 গ) বিক্রয় (ঘ) বিপণন
- উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১১ ও ১২ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
 সোনার বাংলা ডিগ্রী কলেজের অধ্যাপক জনাব মুকুল ঢাকার ধানমন্ডিতে বাস করেন। তিনি বাসার পাশের একটি ডিপার্টমেন্টাল স্টোর থেকে প্রয়োজনীয় সকল জিনিস ক্রয় করেন। জনাব মুকুল যখন যা প্রয়োজন হয় তা তিনি নিয়ে যান এবং মাস শেষে বেতন পেয়ে পরিশোধ করেন।
১১. জনাব মুকুল যে বাজারের সদস্য তা হলো—
 ক) ভোক্তা (খ) ব্যবসায়
 গ) সরকারি (ঘ) শিল্প
১২. জনাব মুকুল যে বাজারের সদস্য উক্ত বাজারের সুবিধা হলো—
 i. পণ্যের একক প্রতি মূল্য কম
 ii. এক সাথে অধিক পণ্য ক্রয় করতে হয় না

- iii. ভোক্তার হাতের কাছেই প্রয়োজনীয় পণ্য পায়
 নিচের কোনটি সঠিক?
 ক) i ও ii (খ) ii ও iii
 গ) i ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৩. নির্দিষ্ট হারে কমিশন পেয়ে থাকে কোন মধ্যস্থ ব্যবসায়ীরা?
 ক) পাইকারী (খ) খুচরা ব্যবসায়ী
 গ) বিমা (ঘ) কমিশন এজেন্ট
১৪. সমবায়ের মাধ্যমে কোন ধরনের পণ্য বিক্রয় করা সুবিধাজনক?
 ক) শিল্প পণ্য (খ) ভোগ পণ্য
 গ) শপিং পণ্য (ঘ) কৃষি পণ্য
১৫. আমেনা মৎস্য ট্রেডার্স খামার থেকে বাগদা চিংড়ি ক্রয় করে বিভিন্ন গ্রাডে বিভক্ত করে বিক্রয় করে। আমেনা মৎস্য ট্রেডার্স কর্তৃক বিপণনের কোন কাজটি সম্পাদন হয়?
 ক) পরিবহন (খ) প্রমিতকরণ
 গ) পর্যায়করণ (ঘ) গুদামজাতকরণ
১৬. কার্যভিত্তিক মধ্যস্থ ব্যবসায়ী হলো—
 i. ব্যাংক
 ii. দালাল
 iii. বিমা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 ক) i ও ii (খ) ii ও iii
 গ) i ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৭. পণ্যের মালিকানা গ্রহণ করে না —
 i. দালাল
 ii. কমিশন এজেন্ট
 iii. পাইকার
 নিচের কোনটি সঠিক?
 ক) i ও ii (খ) ii ও iii
 গ) i ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৮. বস্টন প্রণালিতে কোন ধরনের ঝুঁকি বিদ্যমান?
 i. অগ্নিকাণ্ড
 ii. সড়ক দুর্ঘটনা
 iii. উৎপাদন হ্রাস
 নিচের কোনটি সঠিক?
 ক) i ও ii (খ) ii ও iii
 গ) i ও iii (ঘ) i, ii ও iii
- উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১৯ ও ২০ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
 জনাব তমাল রাজশাহী থেকে আম এনে ঢাকায় বিভিন্ন বাজারে বিক্রি করেন।
১৯. জনাব তমাল কোন ধরনের মধ্যস্থ ব্যবসায়ী?
 ক) খুচরা ব্যবসায়ী (খ) কমিশন এজেন্ট
 গ) পাইকার (ঘ) দালাল
২০. জনাব তমাল কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেন?
 i. জ্ঞানগত
 ii. স্থানগত
 iii. রূপগত
 নিচের কোনটি সঠিক?
 ক) i ও ii (খ) ii ও iii
 গ) i ও iii (ঘ) ii

২১. নিচের কোনটি বিপণনের স্বল্পমেয়াদি কৌশল?

- ক প্রচার খ বিজ্ঞাপন
গ বিক্রয় প্রসার ঘ প্রদর্শনী

২২. নিম্নের কোনটি বিজ্ঞাপনের মাধ্যম?

- ক বাট্টা খ বিনামূল্যে বিতরণ
গ প্রদর্শনী ঘ কুপন

২৩. টিভিতে সরকারিভাবে প্রচারিত হলো 'ডায়রিয়া হলে ওরস্যালাইন খেতে হবে'— এটি নিম্নের কোন কৌশলের সাথে সম্পর্কযুক্ত?

- ক বিজ্ঞাপন খ প্রসার
গ প্রচার ঘ বিক্রয়

২৪. বিজ্ঞাপনের বিশেষ কৌশল—

- i. প্রচার পত্র
ii. নমুনা
iii. প্রদর্শনী

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৫. খুচরা ব্যবসায়ী—

- i. পণ্য ক্রয় করে
ii. হিসাব সংরক্ষণ করে
iii. পণ্য বিক্রয় করে

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৬. নিচের কোনটি পূর্ণ সেবা দানকারী পাইকার?

- ক বনিক পাইকার খ ক্রয় প্রতিনিধি
গ বিশিষ্ট পাইকার ঘ বিক্রয় শাখা ও অফিস

২৭. সুপ্তি এন্টারপ্রাইজের মালিক মি. ফামান। প্রাপ্তি গ্রুপের কনজুমার প্রোডাক্টের একজন পণ্য প্রাপক। এক্ষেত্রে মি. ফামান একজন—

- ক খুচরা ব্যবসায়ী খ দালাল
গ পাইকার ঘ প্রতিনিধি

২৮. কোনটি আয়তনে বড়

- ক বিশিষ্ট বিপণী খ সুপার মার্কেট
গ হাইপার মার্কেট ঘ সুপার মার্কেট

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২৯ ও ৩০ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
বিশ্ববিখ্যাত টুথপেস্ট একটি ব্রান্ড হলো 'Colgate' বর্তমানে এটি বিভিন্ন গুণগতমান সমৃদ্ধ ও আকারের পণ্য বাজারে ছেড়েছে। এতে বিক্রি তাদের অনেক বেড়ে গেছে।

২৯. 'Colgate' পণ্য পরিচিতির জন্য নিচের কোন মাধ্যমটি বেশি ব্যবহার হয়?

- ক সংবাদপত্র খ রেডিও
গ টেলিভিশন ঘ বিলবোর্ড

৩০. 'Colgate' পণ্যের বিক্রয় বাড়ানোর কারণ হলো—

- i. ভোক্তাদের চাহিদা পূরণ
ii. পণ্যের উৎপাদন বৃদ্ধি
iii. গুণগতমান সম্পন্ন পণ্য

নিচের কোনটি সঠিক?

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

৩১. কার মূলধনের পরিমাণ তুলনামূলক কম হয়?

- ক খুচরা ব্যবসায়ী খ উৎপাদনকারী
গ পাইকারি ব্যবসায়ী ঘ উৎপাদকের প্রতিনিধি

৩২. বিক্রয় প্রসার একটি—

- ক অনিয়মিত কার্যক্রম খ নিয়মিত কার্যক্রম
গ ব্যাপক কার্যক্রম ঘ সংক্ষিপ্ত কার্যক্রম

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৩৩ ও ৩৪ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
জনাব দিলবর তার শাড়ির দোকানে এক দামে বিক্রয় করেন। তার দোকানে শাড়ি বিশেষ ব্র্যান্ড সম্পন্ন। বর্তমানে দোকানে ক্রেতার সংখ্যা বৃদ্ধি করার চেষ্টা করেছেন।

৩৩. জনাব দিলবর দোকানে বিক্রয় বৃদ্ধির পিছনে কাজ করছে—

- ক প্রতিযোগির সংখ্যা কম
খ দোকানে অবস্থান
গ ব্যাপক চাহিদা
ঘ একদাম হওয়া

৩৪. জনাব দিলবরের দোকানের শাড়ির প্রতি 'আকৃষ্ট' বাড়ানোর জন্য প্রয়োজন—

- i. আকর্ষণীয় পোস্টারিং
ii. মূল্য হ্রাস
iii. গুণগতমান বৃদ্ধি

নিচের কোনটি সঠিক?

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

৩৫. বিক্রয় কর্তা হচ্ছে—

- ক বিক্রয় কৌশল খ বিক্রয়ের প্রসার
গ জনসংযোগ ঘ বিজ্ঞাপন

৩৬. বিক্রয় কর্মীর গুণাবলিকে একত্রে কী বলা হয়?

- ক বিক্রয়িকতা খ ব্যক্তিক বিক্রয়
গ বিপণন প্রসার ঘ বিপণন মিশ্রণ

৩৭. মি. অর্নব প্রাপ্তী প্রিন্ট শাড়ি নিয়ে বিভিন্ন বাসায় বাসায় বিক্রি করে। মি. অর্নব কোন ধরনের প্রসার কার্যক্রম সম্পাদন করেন?

- ক ব্যক্তিক বিক্রয় খ বিজ্ঞাপন
গ জনসংযোগ ঘ বিক্রয় প্রসার

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৩৮ ও ৩৯ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

মেয়ের বিয়ের জন্য মোরশেদ সাহেব দোহার থেকে ঢাকায় এসেছেন কেনাকাটা করার জন্য। তিনি এলিফ্যান্ট রোডের 'Shop & Save' এ ঢুকে বিভিন্ন বিভাগ থেকে প্রয়োজনীয় পণ্য সামগ্রী কিনে কাউন্টার বিল পরিশোধ করলেন।

৩৮. উদ্দীপকে 'Shop & Save' কোন ধরনের খুচরা প্রতিষ্ঠান?

- ক বিভাগীয় বিপণী খ চেইন সেন্টার
গ পরিকল্পিত বিপণন ঘ সুপার মার্কেট

৩৯. উদ্দীপকের দোকান থেকে পণ্য ক্রয়ের সুবিধা হলো—

- i. সময়ের সাশ্রয় হয়
ii. কম শ্রম সাধ্য
iii. সহজ ক্রয়

নিচের কোনটি সঠিক?

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

৪০. অনলাইন বিপণনের ক্ষেত্রে প্রয়োজন হয়—

- ক কম্পিউটার খ ভেডিং মেশিন
গ ফ্যাক্স মেশিন ঘ ল্যান্ড ফোন

উত্তর	১	২	৩	৪	৫	৬	৭	৮	৯	১০	১১	১২	১৩	১৪	১৫	১৬	১৭	১৮	১৯	২০
উত্তর	২১	২২	২৩	২৪	২৫	২৬	২৭	২৮	২৯	৩০	৩১	৩২	৩৩	৩৪	৩৫	৩৬	৩৭	৩৮	৩৯	৪০