

এইসএসসি পরীক্ষা ২০১৬ এর মডেল প্রশ্ন (সকল বোর্ডের জন্য)

বিষয় : উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন ২য় পত্র (সৃজনশীল)

বিষয় কোড : ২৮৭

পূর্ণমান: ৬০

সময়: ২ ঘণ্টা ১০ মিনিট

দ্রষ্টব্য : দক্ষিণ পার্শ্ব সংখ্যা প্রণের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ দিয়ে পড়ো এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর যথাযথ উত্তর দাও। মোট ছয়টি প্রশ্নের উত্তর দাও।

১. ▶ পিন্টু ঢাকার শহরতলীতে বাস করে। প্রতিদিন নানা জিনিস কিনতে হয়। তার ভাবনা এ মালগুলো কোথেকে আসে। সে তার পরিচিতি সঞ্জয় কাকা যিনি ভোক্তাদের নিকট সরাসরি পণ্য বিক্রয় করেন, তাঁকে এ বিষয়ে জিজ্ঞেস করলে তিনি বলেন, ঢাকার চক বাজার, ইসলামপুর, মোগলটুলি ইত্যাদি জায়গায় অনেক বড় বড় ব্যবসায়ীদের দোকান। বড় গুদামে মাল ভর্তি। সেখান থেকে স্থানীয় বড় ও ছোট ব্যবসায়ীরা না থাকলে আমাদের মত ব্যবসায়ীদের পক্ষে উৎপাদক থেকে মাল কিনি এনে বিক্রয় করা সম্ভব ছিল না।

- ক. কমিশন এজেন্ট কী? ১
খ. উৎপাদক এবং ভোক্তার মাঝে কারা অবস্থান করে? ব্যাখ্যা কর। ২
গ. সঞ্জয় কাকা কোন ধরনের মধ্যস্থ ব্যবসায়ী ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত ব্যবসায়ীরা না থাকলে সঞ্জয় কাকাদের পক্ষে মাল কিনে বিক্রয় করা সম্ভব ছিল না— বিষয়টি মূল্যায়ন কর। ৪

২. ▶ 'ইসিবি লিমিটেড' তাদের উৎপাদিত প্রসাধনী সামগ্রী বিপণন করার উদ্দেশ্যে প্রত্যেক জেলায় একজন করে এজেন্ট নিয়োগ করে। শহর ও গ্রাম অঞ্চলের পাইকাররা এজেন্টদের কাছ থেকে প্রসাধনী সামগ্রী ক্রয় করে খুচরা ব্যবসায়ীদের নিকট বিক্রয় করে। কিন্তু বার বার হাতবদল এবং অসাধু পুনঃবিক্রেতাদের দ্বারা কৃত্রিম সংকট সৃষ্টির কারণে পণ্যের মূল্য বৃদ্ধি পায়। এতে ভোক্তারা পণ্য ক্রয় নিরুৎসাহিত হয়। ফলে প্রতিষ্ঠানটি ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষ চিন্তিত হয়ে পড়ে।

- ক. কৃষি পণ্য কী? ১
খ. 'খুচরা ব্যবসায়ী চূড়ান্ত ভোক্তাদের নিকট পণ্য বিক্রয় করে'— ব্যাখ্যা কর। ২
গ. উল্লিখিত উদ্দীপকে কোন ধরনের পণ্যের বন্টন প্রণালির কথা বলা হয়েছে তা ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. উদ্ভূত সমস্যা থেকে উত্তরণের ক্ষেত্রে 'ইসিবি লিমিটেড' এর করণীয় কি বলে তুমি মনে কর? যুক্তিসহ মতামত দাও। ৪

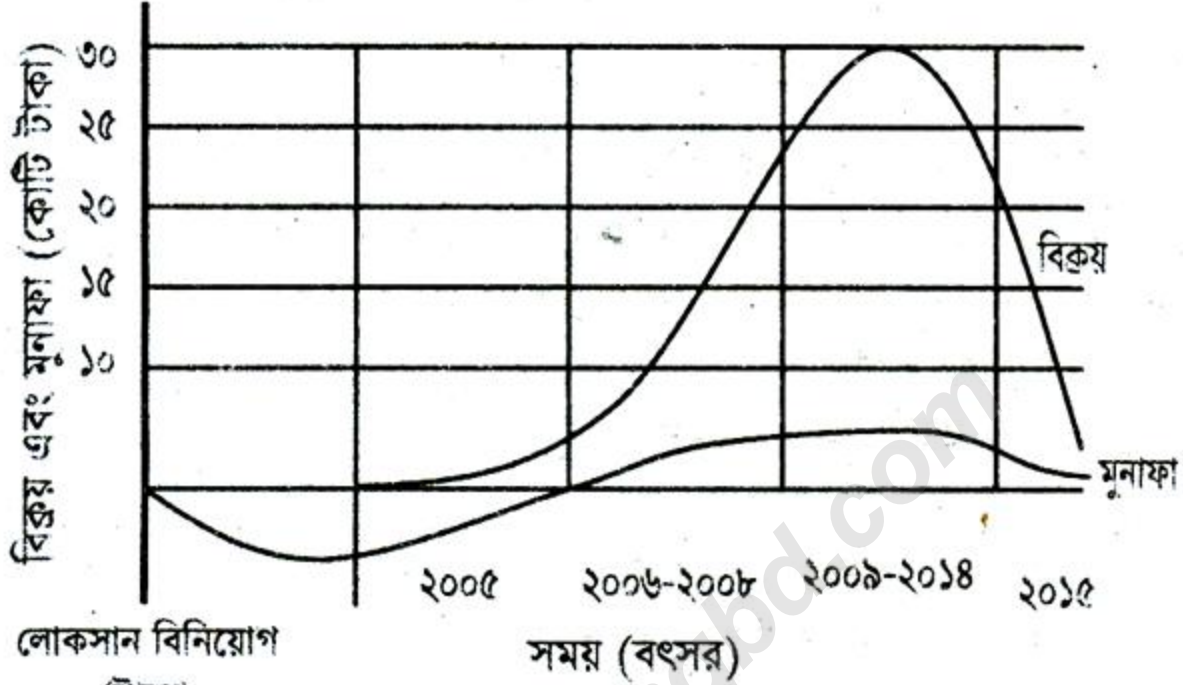
৩. ▶ 'পদ্মা প্রাইভেট লিমিটেড' এমন একটি পণ্য উৎপাদন ও বিক্রয় করে যে বাজারের ক্রেতারা স্বল্প পরিমাণে কিন্তু বারে বারে ক্রয় করে। এ বাজারে ক্রেতার বিস্তীর্ণ অঞ্চলে বসবাস করায় 'পদ্মা প্রাইভেট লিমিটেড' দীর্ঘ বন্টন প্রণালি ব্যবহার করে। এর ফলে পণ্যের মূল্য কিছুটা বৃদ্ধি পেলেও ক্রেতারা তাদের হাতের নাগালে পণ্য পায়।

- ক. পণ্য কী? ১
খ. কেন বাজার বিভক্তকরণ করা হয়? ব্যাখ্যা কর। ২
গ. 'পদ্মা প্রাইভেট লিমিটেড' কোন বাজারে পণ্য বিক্রয় করে— ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত কোম্পানি যে ধরনের বন্টন প্রণালি ব্যবহার করছে তার যৌক্তিকতা ব্যাখ্যা কর। ৪

৪. ▶ 'ডেল' একটি বিশ্ববিখ্যাত ল্যাপটপ প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি নতুন একটি নোটবুক বাজারে ছাড়লেও সেটির চাহিদা সৃষ্টি হয়নি। পরবর্তীতে 'ডেল অনলাইন মিডিয়ায় নতুন নোটবুক' সম্পর্কে তথ্য উপস্থাপন করে ক্রেতাদেরকে তা ক্রয়ে উদ্বুদ্ধ করলো। এতে করে ক্রেতারা 'ডেলের' স্বীকৃত স্টলগুলোতে নোটবুকটি ক্রয়ের জন্য হুমড়ি খেয়ে পড়ল।

- ক. মানের ভিত্তিতে শ্রেণিবিন্যাসের নাম কী? ১
- খ. 'বিপণনের সার্থকতা ক্রয়ের ওপর নির্ভরশীল'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. 'ডেলের' অনলাইনে তথ্য উপস্থাপন বিপণনের কোন ধরনের কাজ? বর্ণনা কর। ৩
- ঘ. ডেলের তথ্য উপস্থাপন কী ক্রেতাকে স্থায়ী ক্রেতায় পরিণত করতে পারবে? তোমার মতামত দাও। ৪

৫. ► ওয়েস্টার্ন সিমেন্ট লিমিটেড কোম্পানি তাদের উৎপাদিত 'সেভেন হর্স' ব্র্যান্ডের সিমেন্ট সারা দেশব্যাপী সুনামের সাথে বিপণন করে আসছে। উক্ত প্রতিষ্ঠানের ২০০৫-২০১৫ সালের বিক্রয় ও মুনাফার পরিমাণ নিম্নে চিত্রের মাধ্যমে উপস্থাপন করা হলো:



- লোকসান বিনিয়োগ (টাকা) সময় (বৎসর)
- ক. ভোগ্য পণ্য কী? ১
- খ. মার্সিডিজ বেঞ্জ গাড়িকে কেন বিশিষ্ট পণ্য বলা হয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. ২০০৮-২০১৪ পর্যন্ত 'সেভেন হর্স' ব্র্যান্ড সিমেন্ট পণ্যের জীবন-চক্রের কোন স্তরে অবস্থান করেছিল— তা ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ২০১৫ সালে 'সেভেন হর্স' ব্র্যান্ড সিমেন্টের ক্ষেত্রে প্রতিষ্ঠানের করণীয় সম্পর্কে তোমার মতামত ব্যক্ত কর। ৪

৬. ► সাইফুল ইসলাম নির্দিষ্ট ব্র্যান্ডের ফ্রিজ ক্রয়ের সিদ্ধান্ত নিয়ে বাজারে গেল। একটি দোকানে ঐ ব্র্যান্ডের ফ্রিজ দেখলে বিক্রয়কর্মী ফ্রিজটির গুণাগুণ সম্পর্কে ভালোভাবে বর্ণনা দিতে না পারায় তিনি অন্য দোকানে যান। পরের দোকানের বিক্রয়কর্মী তাকে অন্য ব্র্যান্ডের একটি ফ্রিজ দেখিয়ে সুন্দরভাবে তার গুণাগুণ বর্ণনা করলে তিনি বেশ সন্তুষ্ট হন এবং সে ফ্রিজটিই ক্রয় করে নিয়ে আসেন।

- ক. বিক্রয়িকতা কী? ১
- খ. প্রচার বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. বিক্রয়কর্মীর কোন গুণাবলি সাইফুল ইসলামের অন্য ফ্রিজ ক্রয়ে বাধ্য করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বিক্রয়কর্মীর গুণাবলির অভাবই কী সাইফুল ইসলামকে নির্দিষ্ট ব্র্যান্ডের পণ্য ক্রয়ে বিরত রাখতে পারে? উত্তরের স্বপক্ষে যুক্তি দাও। ৪

৭. ▶ মিসেস সুজানা যশোর থেকে নকশী কাঁথা ও বিছানার চাদর সংগ্রহ করে উত্তরা ও গুলশানের বাসিন্দাদের বাসায় বাসায় ঘুরে বিক্রয় করেন। এতে তিনি আর্থিকভাবে লাভবান হন। চাহিদা বৃদ্ধি পাওয়ায় বর্তমানে তিনি ব্যাপক পরিমাণে নকশী কাঁথা ও বিছানার চাদর সংগ্রহ করে এসব এলাকার নামকরা শো-রুমগুলোতে সরবরাহ করার সিদ্ধান্ত নিয়েছেন। শো-রুমগুলো মিসেস সুজানার কাছ থেকে নকশী কাঁথা ও বিছানার চাদর সংগ্রহ করে ভোক্তাদের নিকট বিক্রয় করে লাভবান হচ্ছে।

- ক. খুচরা ব্যবসায় কী? ১
 খ. টেলিমার্কেটিং হলো সরাসরি যোগাযোগ ব্যবস্থা— ব্যাখ্যা কর। ২
 গ. মিসেস সুজানার প্রথম পর্যায়ে সম্পাদিত ব্যবসায় কার্যক্রম কোন ধরনের খুচরা ব্যবসায়ের অন্তর্ভুক্ত তা ব্যাখ্যা কর। ৩
 ঘ. সম্প্রতি মিসেস সুজানা ব্যবসায় সম্প্রসারণের যে সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেছেন তা কতটুকু যথার্থ বলে তুমি মনে কর? মতামত দাও। ৪

৮. ▶ প্রাকৃতিক সৌন্দর্যের এক বিরল নিদর্শন সুন্দরবন। বিভিন্ন মাধ্যমগুলো স্ব-উদ্যোগে সুন্দরবন সম্পর্কে তথ্য পরিবেশন করে। এতে বিশ্বব্যাপী সুন্দরবনের অবস্থান, জীববৈচিত্র্য ও নৈসর্গিক সৌন্দর্য সম্পর্কে জানতে পারে। এর ফলে বিশ্বের বিভিন্ন দেশ থেকে পর্যটকরা সুন্দরবন ভ্রমণে আসেন। সম্প্রতি বাংলাদেশ পর্যটন কর্পোরেশন বিভিন্ন ওয়েবসাইট, পত্র-পত্রিকা ও টেলিভিশন চ্যানেল সুন্দরবন সম্পর্কে ব্যাপক বিজ্ঞাপন প্রদান করেছে। যার ফলে সুন্দরবনের প্রতি পর্যটকদের আগ্রহ আরো বৃদ্ধি পেয়েছে।

- ক. বিক্রয় প্রসার কী? ১
 খ. 'বিজ্ঞাপন হলো নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপন'— ব্যাখ্যা কর। ২
 গ. উল্লিখিত উদ্দীপকে বিভিন্ন মাধ্যমে যে প্রসারমূলক কার্যক্রম পরিচালনা করে তাকে কী বলে? ব্যাখ্যা কর। ৩
 ঘ. 'যথাযথ বিজ্ঞাপন মাধ্যম নির্বাচনের কারণেই সুন্দরবনের প্রতি পর্যটকদের আগ্রহ বৃদ্ধি পেয়েছে'— উদ্দীপকের আলোকে তোমার মতামত দাও। ৪

৯. ▶ 'সুদীপ্ত টি গার্ডেন' শ্রীমঙ্গলে অবস্থিত। এ বাগানে উৎপাদিত চায়ের সুখ্যাতি দেশের সীমানা ছাড়িয়ে এখন বিদেশে। এ বাগানে উৎপাদিত চা-পাতা প্রক্রিয়াজাতকরণ করে উন্নতমানের কাগজের প্যাকেটে প্যাকিং করা হয়। সুদীপ্ত প্রিমিয়াম ব্র্যান্ডের চা উৎপাদন ও বিপণনের সকল পর্যায়ে প্রকৃতি অথবা স্বাস্থ্যের উপর কোন বিরূপ প্রভাব না পড়ে সে দিকে সতর্ক দৃষ্টি রাখা হয়। আর এ বিষয়টি বিভিন্ন মিডিয়ার মাধ্যমে ভোক্তাদের অবহিত করা হয়। এতে অনেক খরচ হলেও এ ব্র্যান্ডের চা এখন ভোক্তাদের কাছে খুবই সমাদৃত।

- ক. সুপার মার্কেট কী? ১
 খ. 'ডিপার্টমেন্টাল স্টোর একই বিল্ডিং-এ অবস্থিত'— ব্যাখ্যা কর। ২
 গ. 'সুদীপ্ত টি গার্ডেন' প্রমোশনের কোন কৌশলকে ব্যবহার করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
 ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটি মার্কেটিং এর কোন ধারণা অনুসরণ করে সফলতা অর্জন সক্ষম হয়েছে বলে তুমি মনে কর? যুক্তিসহ মতামত দাও। ৪

সময় : ৪০ মিনিট

নির্দেশনাসমূহ : সরবরহকৃত ক্রমিকক্রম উত্তরপত্রের ধাপের ক্রমিক নম্বরে বিপরীতে প্রদত্ত সর্বস্বলিত বকসসহ হতে সঠিক/সর্বক্রেত উত্তরে বৃত্তটি লগ্নক্রেত কাল দ্বারা সম্পূর্ণ চরিত কর। প্রতিটি প্রশ্নের ক্রমিক নম্বর।

১. কোনটি কার্যভিত্তিক মধ্যস্থ ব্যবসায়ী?
 (ক) পাইকার (খ) ফড়িয়া
 (গ) বিমা প্রতিষ্ঠান (ঘ) কমিশন এজেন্ট
২. 'ব্যাট' কোন ধরনের খুচরা বিপণী?
 (ক) বিভাগীয় (খ) বহুশাখা
 (গ) চেইন (ঘ) সুপার
৩. বিদ্যুৎবিহীন উপকূলীয় অঞ্চলে বিজ্ঞাপনের কোন মাধ্যমটি সর্বোত্তম—
 (ক) রেডিও (খ) টেলিভিশন
 (গ) নিয়ন্ত্রণ আলো (ঘ) সংবাদপত্র

উদ্বীপকটি পড়ো এবং ৪ ও ৫ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
 করিম লি: 'ক' ও 'খ' পণ্য উৎপাদন করে। প্রতিষ্ঠানটি ২/৫, নীট/২০ শর্তে পণ্য বাজারজাত করে। 'ক' পণ্যটির চাহিদা মোটামুটি সারা বছর স্থিতিশীল থাকে। কিন্তু বছরের শেষ ৪ মাস 'খ' পণ্যটির চাহিদা ৫০% হ্রাস পায়। যদিও প্রতিযোগী অন্য একটি উৎপাদনকারী 'খ' জাতীয় পণ্যের চাহিদা যথারীতি স্থিতিশীল থাকে। করিম লি: বিষয়টি নিয়ে চিন্তিত এবং পরিস্থিতি উত্তোলনের পথ খুঁজছে।

৪. বর্তমানে করিম লি: ক্রেতাদের কোন ধরনের বাট্টা প্রদান করে?
 (ক) নগদ (খ) পরিমাণ
 (গ) কার্যভিত্তিক (ঘ) মৌসুমী

৫. পরিস্থিতি উত্তোলনের জন্য করিম লি: এর করণীয় হচ্ছে—
 i. বিদ্যমান বাট্টা বজায় রাখা
 ii. মৌসুমী বাট্টা প্রদানের ব্যবস্থা
 iii. ৪ মাস 'খ' পণ্যের উৎপাদন ৫০% হ্রাস করা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii

৬. নবরুপা নামক প্রতিষ্ঠানটি বিভিন্ন খাদ্য সামগ্রী উৎপাদন করে। প্রতিষ্ঠানটি উৎপাদিত বিভিন্ন পণ্য সহজলভ্য পলিথিনের পরিবর্তে কাগজের মোড়কের মাধ্যমে বাজারজাত করে। নবরুপার কর্মকাণ্ডে কোন ধরনের মার্কেটিং এর ধারণা প্রতিফলিত হয়?
 (ক) অনলাইন (খ) গ্রীণ
 (গ) সামাজিক (ঘ) প্রত্যক্ষ

৭. মার্কেটিং কিসের উপর সর্বোচ্চ গুরুত্ব দেয়?
 (ক) পণ্য উৎপাদন (খ) ক্রেতা সন্তুষ্টি
 (গ) বিক্রেতার চাহিদা (ঘ) বিজ্ঞাপন

৮. বিপণন যুগের শুরু কত সালে?
 (ক) ১৬০০ (খ) ১৭৬০
 (গ) ১৯৩০ (ঘ) ১৯৫০

৯. কোনটি ভোগ্য পণ্য?
 (ক) যন্ত্রাংশ (খ) ঔষধ
 (গ) কাঁচা তুলা (ঘ) কাঁচা পাট

১০. গুদামজাতকরণের ফলে—
 i. উৎপাদিত পণ্য বিভিন্ন সময় ভোগ করা যায়
 ii. পণ্যের গুণ ও মান অক্ষুণ্ণ থাকে
 iii. বিভিন্ন স্থানে পণ্য প্রেরণ সহজ হয়
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii

উদ্বীপকটি পড়ো এবং ১১ ও ১২ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
 মি. লতিফ রাজশাহী ও চাঁপাইনবাবগঞ্জে ফড়িয়াদের

মাধ্যমে আম বাগান লিজ নেন এবং আমের মৌসুমে পাকা আম নিজস্ব পরিবহনের মাধ্যমে ঢাকায় নিয়ে আসেন। সংরক্ষণ সুবিধা না থাকায় তিনি সম্প্রতি ১০ মণ হিম সাগর জাতের কাঁচা-পাকা ও ছোট-বড় আম বাছাই না করে গড়ে ৪০০ টাকা মণ দরে ঢাকার বিভিন্ন এলাকার ব্যবসায়ীদের নিকট বিক্রি করে দেন। যদিও ভাল মানের হিম সাগর ৭০০ টাকায় বিক্রি করা সম্ভব ছিল।

১১. লতিফ সাহেবের কোন ধরনের মধ্যস্থ ব্যবসায়ী?
 (ক) প্রতিনিধি (খ) পাইকার
 (গ) ডিলার (ঘ) খুচরা ব্যবসায়ী

১২. উদ্বীপকে ন্যায্য মূল্য প্রাপ্তির জন্য করণীয় হচ্ছে—
 i. আধুনিক সুবিধা সম্বলিত গুদাম নির্মাণ
 ii. আমের যথাযথ প্রমিতকরণ ও পর্যায়িতকরণ
 iii. পরিবহন ব্যবস্থা উন্নয়ন
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii

১৩. কোন কৌশলের মূল উদ্দেশ্য ক্ষণস্থায়ী বিক্রয় বৃদ্ধি?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) বিক্রয় প্রসার
 (গ) ব্যক্তিক বিক্রয় (ঘ) জনসংযোগ

উদ্বীপকটি পড়ো এবং ১৪ ও ১৫ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
 শামীম এন্টারপ্রাইজ বিভিন্ন টেক্সটাইল মিলে তুলা সরবরাহ করেন। পণ্যের গুণগতমান নিশ্চিত করার জন্য অন্যান্য প্রতিষ্ঠানের ন্যায় স্বয়ংক্রিয় মেশিন ব্যবহার করেন। সম্প্রতি প্রতিষ্ঠানটি বিক্রয় শর্ত হিসেবে ২/১০, নীট/৩০ হারে নগদ বাট্টা প্রদান করছে। যেখানে সমজাতীয় অন্যান্য প্রতিষ্ঠান বিক্রয় শর্ত হচ্ছে নীট/৩০। তাছাড়া কোন ক্রেতা যদি ৫০ টনের অধিক ক্রয় করেন তার জন্য বিশেষ ছাড়ের ব্যবস্থা আছে। পণ্য মূল্য স্থিতিশীল রাখার জন্য প্রতিষ্ঠানটি সব সময় ক্রয় মূল্যের উপর ২০% মুনাফা অর্জন করেন।

১৪. শামীম এন্টারপ্রাইজ কোন ধরনের বাজারে পণ্য বিক্রয় করছে?
 (ক) ভোক্তা বাজার (খ) সরকারি বাজার
 (গ) শিল্প বাজার (ঘ) পুন:বিক্রেতার

১৫. প্রতিষ্ঠানটি কোন ধরনের মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি অনুসরণ করছে?
 (ক) ব্যয় ভিত্তিক (খ) ড্যালুভিত্তিক
 (গ) চাহিদা ভিত্তিক (ঘ) প্রতিযোগিতা ভিত্তিক

১৬. প্রতিষ্ঠানটি বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদানটির উপর অধিক গুরুত্ব আরোপ করেছে?
 (ক) পণ্য (খ) মূল্য
 (গ) স্থান (ঘ) প্রসার

১৭. বিক্রয় কর্মীবিহীন খুচরা ব্যবসায় কোনটি?
 (ক) ভেডিং স্টোর (খ) চেইন স্টোর
 (গ) সুপার স্টোর (ঘ) ডিপার্টমেন্টাল স্টোর

১৮. ক্রেতার ক্রয় ক্ষমতা কোন পরিবেশের উপাদান?
 (ক) প্রাকৃতিক (খ) অর্থনৈতিক
 (গ) সামাজিক (ঘ) সাংস্কৃতিক

১৯. শিল্প পণ্যের বৈশিষ্ট্য কোনটি?
 (ক) কেবল ভোগের উদ্দেশ্যে ব্যবহৃত হয়
 (খ) এ পণ্য পুনঃ উৎপাদনে ব্যবহৃত হয়
 (গ) পণ্যের একক প্রতি মূল্য কম থাকে
 (ঘ) এ পণ্যের ক্রেতার সংখ্যা বেশি থাকে

২০. 'চাল' কোন ধরনের পণ্য?

- ক জরুরি খ বিশিষ্ট
গ সরবরাহ ঘ আবশ্যিক

২১. আদিরা লি: প্রতি একক সাবানের উৎপাদন খরচের সাথে অতিরিক্ত ২ টাকা মূল্য ধরে মূল্য নির্ধারণ করে। উদ্দীপকের মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতিটি কোন ধরণের?

- ক ভ্যালু ভিত্তিক খ ভারসাম্য
গ ব্যয়-যোগ ঘ চলমান হার

২২. স্কুলের শিক্ষার্থীদের আকৃষ্ট করার জন্য নতুন প্রতিষ্ঠিত একটি নুডুলস কোম্পানি বিনামূল্যে শিক্ষার্থীদের মধ্যে নুডুলস বিতরণ করেন। বিক্রয় বৃদ্ধি জন্য উদ্দীপকে কোন ধরনের কৌশল ব্যবহার করা হয়েছে?

- ক বিজ্ঞাপন খ বিক্রয় প্রসার
গ ব্যক্তির বিক্রয় ঘ জনসংযোগ

২৩. কোনটি ভোগ্যপণ্য?

- ক কাঁচামাল খ খুচরা যন্ত্রাংশ
গ স্থাপনা ঘ মনিহারী

২৪. মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর উপস্থিতিতে—

- ক পণ্য মূল্য বৃদ্ধি পায়
খ বেকারত্ব বৃদ্ধি পায়
গ উৎপাদন ব্যয় হ্রাস পায়
ঘ পণ্যমাত্র হ্রাস পায়

২৫. সাধারণ পণ্যের জীবন চক্রের কোন স্তরটি দীর্ঘ স্থায়ী হয়?

- ক সূচনা খ প্রবৃদ্ধি
গ পূর্ণতা ঘ পতন

২৬. বিপণন পরিবেশ প্রধানত কত প্রকার?

- ক ২ খ ৩
গ ৪ ঘ ৫

২৭. পণ্যের পূর্ণতা স্তরে—

- ক প্রতিযোগিতা বৃদ্ধি পায়
খ পণ্যের বিক্রয় দ্রুত বৃদ্ধি পায়
গ অবিক্রিত পণ্যের পরিমাণ বৃদ্ধি পায়
ঘ উৎপাদন খরচ বৃদ্ধি পায়

২৮. প্রচার পণ্য সম্পর্কে তথ্য উপস্থাপন করে—

- i. গণমাধ্যমের সাহায্যে
ii. অ-অর্থ প্রদত্ত উপায়ে
iii. নৈব্যক্তিকভাবে

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৯. আইসক্রিম কোন ধরণের পণ্য?

- ক জরুরি খ লোভনীয়
গ সৌখিন ঘ বিশিষ্ট

৩০. কোনটি বিজ্ঞাপন?

- ক পণ্যের টেকশই মোড়কীকরণ
খ পণ্য ক্রয়ের ক্ষেত্রে ১০% মূল্য হ্রাস
গ ক্রেতাদের মাঝে পণ্যের নমুনা বিতরণ
ঘ খেলোয়াড়ের পোশাকে পণ্যের লোগো

৩১. কোনটি পূর্ণ সেবাদানকারী পাইকার?

- ক নগদ পাইকার
খ ট্রাক পাইকার
গ র্যাক জবার পাইকার
ঘ জেনারেল লাইন পাইকার

৩২. সম্পর্কভিত্তিক বিপণনের মূল বিষয় কোনটি?

- ক উৎপাদনকারীর সুসম্পর্ক
খ সরবরাহকারীর সাথে সুসম্পর্ক
গ বিভিন্ন পক্ষের মধ্যে সুসম্পর্ক
ঘ প্রতিযোগীদের সাথে সুসম্পর্ক

৩৩. TBC জনকল্যানের উদ্দেশ্য পণ্য ক্রয় করে তা কম মূল্যে বিক্রয় করবে। এক্ষেত্রে TBC কে বলা যায় কোনটি?

- ক সরকারি বাজার খ আন্তর্জাতিক বাজার
গ ব্যবসায় বাজার ঘ ভোক্তা বাজার

৩৪. সারাবছর মৌসুমি পণ্য ভোগ করা হয় বিপণনের কোন কাজটির দ্বারা?

- ক প্রমিতকরণ খ বিজ্ঞাপন
গ গুদামজাতকরণ ঘ পরিবহন

৩৫. কার্যকর বাজার বিভক্তিকরণের আবশ্যিকীয় শর্তসমূহগুলো হলো—

- i. পরিমাপযোগ্যতা
ii. প্রবেশযোগ্যতা
iii. পরিহারযোগ্যতা
নিচের কোনটি সঠিক?

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

৩৬. Symphony কোং বাজারে নতুন মোবাইল এনেছে। পণ্যটি ক্রেতাদের আকৃষ্ট করার কারণ হলো—

- i. ব্র্যান্ডের আনুগত্য
ii. পরিবর্তনশীল চাহিদা
iii. বিশেষ শ্রেণী ক্রেতার মোবাইল ক্রয়ে স্বতঃস্ফূর্ততা
নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৩৭ ও ৩৮ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
পত্রিকায় বিজ্ঞপ্তি দেখে আবেদনের মাধ্যমে চাপাইনবাবগঞ্জের নাসির ঐ অঞ্চলের ইউনিক গ্রুপ এর পণ্য বন্টনের দায়িত্ব পান। নিয়মানুযায়ী সে নির্দিষ্ট হারে কমিশন পাবে।

৩৭. নাসির কোন ধরনের মধ্যস্থ ব্যবসায়ী?

- ক বণিক মধ্যস্থ ব্যবসায়ী
খ কার্যভিত্তিক মধ্যস্থ ব্যবসায়ী
গ প্রতিনিধি মধ্যস্থ ব্যবসায়ী
ঘ কমিশনভিত্তিক মধ্যস্থ ব্যবসায়ী

৩৮. মধ্যস্থ ব্যবসায়ী হিসেবে নাসিরের অন্যতম কাজ হলো—

- i. তথ্য সরবরাহ
ii. প্রতিষ্ঠানের ঝুঁকি হ্রাস
iii. চাহিদা ও যোগানের সমতা বিধান
নিচের কোনটি সঠিক?

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

৩৯. আজিজ মার্কেটের অরবিন্দু শপ ১লা বৈশাখ উপলক্ষে ২০% ছাড়ের ঘোষণা দিয়েছে। এটি কিসের আওতাভুক্ত?

- ক বিজ্ঞাপন খ বিক্রয় প্রসার
গ প্রত্যক্ষ বিপণন ঘ প্রচার

৪০. বিপণন পরিবেশের নিয়ন্ত্রণযোগ্য উপাদান কোনটি?

- ক মধ্যস্থ ব্যবসায়ী খ সরকারি নীতিমালা
গ খনিজ সম্পদ ঘ মানুষের আচার-আচরণ

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