

সময়: ২ ঘণ্টা ১০ মিনিট

পূর্ণমান: ৬০

(সুষ্ঠুতি: সকল প্রশ্নের সংখ্যা প্রয়োগের পৃষ্ঠান জাপক। প্রদত্ত উকীলকর্গুলো মনোযোগ দিয়ে পড়ো এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর যথাযথ উত্তর দাও। মোট হারাটি প্রয়োগের উভয় দাও।)

১. ► মিঠুন রহমান কল্লাবাজারে ২০০২ সালের প্রতিষ্ঠিত 'হলিডে প্লাস' নামে একটি আবাসিক হোটেল পরিচালনা করেন। প্রথম দিকে লাভজনক থাকলেও বর্তমানে এ খাতে প্রতিযোগিতা অনেক বেড়ে গেছে। বর্তমানে তিনি কল্লাবাজারে বিকল্প কোন ব্যবসায় শুরু করার কথা ভাবছেন।

ক. চাহিদা কী? ১

খ. বিক্রয় বলতে কী বোঝায়? ২

গ. 'হলিডে প্লাস' হোটেলটি বাজারজাতকরণের ক্রমবিকাশের পর্যায়ের কোন ঘুরে অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা কর। ৩

ঘ. তুমি কি মনে করো প্রতিযোগিতার ফলে ভোক্তারা উপকৃত হয়? যুক্তিসহ লেখ। ৪

২. ► 'ঝর্ণা ফ্যাশনস' নিজস্ব কারখানায় তৈরি পোশাক উৎপাদন করে যুক্তরাষ্ট্রে রপ্তানি করে। উচ্চ মানের পোশাকের কারণে প্রতিষ্ঠানটি ক্লেতাদের নিকট যথেষ্ট সুনাম অর্জন করেছে। 'ঝর্ণা ফ্যাশনস' এখন বৃহৎ পরিসরে ইউরোপের বাজারে পোশাক রপ্তানির পরিকল্পনা করছে। তবে প্রতিষ্ঠানটি মূলধন সংকটে ভুগছে।

ক. অর্থনৈতিক পরিবেশ কি? ১

খ. পরিবেশ কাকে বলে? ২

গ. 'ঝর্ণা ফ্যাশনস' কোন ধরনের বাজারে পোশাক বিক্রয় করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩

ঘ. মূলধন সংকট নিরসনে 'ঝর্ণা ফ্যাশনস' কোন ধরনের জনগোষ্ঠীর সাথে যোগাযোগ করতে পারে বলে তুমি মনে কর? অভিমত দাও। ৪

৩. ► 'সুমন প্রোডাক্টস' দীর্ঘদিন থেকে চানাচুর উৎপাদন ও বিক্রয় করছে। শুরু থেকে লাভজনক থাকলেও বর্তমানে প্রতিযোগিতার কারণে প্রতিষ্ঠানটির বিক্রয় কমে গেছে। 'সুমন প্রোডাক্টস' এর ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষ বর্তমানে চানাচুরের বিক্রয় বৃদ্ধির উপায় নিয়ে ভাবছে।

ক. পরিবহন কী? ১

খ. মান নির্ধারণ বলতে কী বোঝায়? ২

গ. চানাচুর বিক্রয়ের মাধ্যমে 'সুমন প্রোডাক্টস' কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩

ঘ. তোমার মতে 'সুমন প্রোডাক্টস'-এর ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষ বর্তমানে চানাচুরের বিক্রয় বৃদ্ধির উপায় নিয়ে ভাবছে। ৪

৪. ► জনাব রওশন আরা দিনাজপুরে 'গোল্ডেন বেকারী' নামে একটি বিস্কুট উৎপাদন ও বিক্রয় প্রতিষ্ঠান পরিচালনা করেন। 'গোল্ডেন বেকারী' সব সময় উচ্চমান বজায় রেখে বিস্কুট উৎপাদন করে। ক্রেতারা সন্তুষ্ট থাকলেও প্রতিষ্ঠানটি লাভ করতে পারছে না। সকল শ্রেণির ক্রেতারা প্রতিষ্ঠানটির পণ্যমান সম্পর্কে জানে না। জনাব রওশন আরা এখন কোন একটি প্রসার হাতিয়ার ব্যবহারের কথা ভাবছেন।

- ক. পণ্য কী? ১
খ. বাজার বলতে কী বোঝায়? ২
গ. গোল্ডেন বেকারী বাজারজাতকরণ মিশনের কোন উপাদানটির উপর গুরুত্বারূপ করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. জনাব রওশন আরার কোন প্রসার হাতিয়ার ব্যবহার করা উচিত নলে তুমি মনে করো? যুক্তিসহ লেখ। ৪

৫. ► পিয়স এন্টারপ্রাইজ 'সিপড' নামে মটর সাইকেল বাজারজাতকরণ করে। এটি সিপড ব্র্যান্ড নামের সুনাম সৃষ্টির জন্য বিভিন্ন ধরনের কার্যক্রম পরিচালনা করে। প্রতিষ্ঠানটি ৩ বছরের বিক্রয়োত্তর সেবার নিশ্চয়তা দিয়ে থাকে। বিক্রয় আশানুরূপ না হওয়ায় পিয়স এন্টারপ্রাইজ ব্র্যান্ডের সুনাম বৃদ্ধির পাশাপাশি ৫ বছরের বিক্রয়োত্তর সেবা দেয়ার সিদ্ধান্ত নিয়েছে।

- ক. লোভনীয় পণ্য কী? ১
খ. নগদ বাট্টা কাকে বলে? ২
গ. ব্র্যান্ডনাম পণ্যের কোন স্তরের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. 'ব্র্যান্ডনাম ও বিক্রয়োত্তর সেবা পণ্যের বিক্রয় বৃদ্ধির সহায়ক তুমি কি এ বক্তব্যের সাথে একমত? যুক্তিসহ লেখো। ৪

৬. ► জনাব সাহাদাত ঢাকার বাসাবোতে একটি মোমবাতি তৈরির কারখানা পরিচালনা করেন। উৎপাদিত মোমবাতি তিনি বিভিন্ন খুচরা দোকানে সরবরাহ করেন। খুচরা দোকানদারো এরপর ভোক্তার নিকট বিক্রি করে। খুচরা দোকান থেকে ভোক্তারা মোমবাতি কিনে। এভাবে ভোক্তারা হাতের নাগালে মোমবাতি পেয়ে থাকে।

- ক. বণ্টন প্রণালি কী? ১
খ. বিক্রয় প্রতিনিধি কাকে বলে? ২
গ. জনাব সাহাদাত মোমবাতি বাজারজাতকরণে কোন ধরনের বণ্টন প্রণালি ব্যবহার করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. তুমি কি মনে করো মধ্যস্থ কারবারি ভোক্তাদের জন্য উপকারী? বিশ্লেষণ কর। ৪

৭. ► সাতার মধ্যস্থ কারবারির সাহায্য ছাড়া নিজের উৎপাদিত বাচ্চাদের পোশাক ভোক্তাদের নিকট বিক্রয় করে। এতে তাৎক্ষণিক সাড়া পাওয়া যায় ও

ব্যক্তি উপযোগী কৌশল ব্যবহার করা যায়। ইদানিং সাতারের বিক্রয় কমে গেছে। অন্যান্য প্রতিযোগীদের মতো পরিবেশ সচেতন ক্রেতাদের আকর্ষণের জন্য সাতার সম্পত্তি গ্রিন মাকেটিং অনুসরণ করার সিদ্ধান্ত নিয়েছে।

ক. চেইন স্টোর কী? ১

খ. অনলাইন বাজারজাতকরণ কাকে বলে? ২

গ. উদ্দীপকে সাতার কোন ধরনের বাজারজাতকরণ পদ্ধতি ব্যবহার করেছে? ব্যাখ্যা করো। ৩

ঘ. 'গ্রিন মাকেটিং ক্রেতা আকর্ষণে সহায়তা করে'— উদ্দীপকের আলোকে যথার্থতা বিশ্লেষণ কর। ৪

৮. ► ইমরান কেমিক্যাল একটি কম দামি টুথ পাউডার উৎপাদন ও বাজারজাতকরণ করে। বিক্রয় বৃদ্ধির উদ্দেশ্যে প্রতিষ্ঠানটি একটি পার্কিং পত্রিকাতে বিজ্ঞাপন দিয়েছে। বেশ কিছুদিন বিজ্ঞাপন দিলেও টুথ পাউডারের বিক্রয় বাড়েনি। ইমরান কেমিক্যাল এখন বিকল্প কোন পদক্ষেপ গ্রহণের কথা ভাবছে।

ক. নভেলটি কী? ১

খ. বিজ্ঞাপন কাকে বলে? ২

গ. পার্কিং পত্রিকা বিজ্ঞাপনের কোন ধরনের মাধ্যম? ব্যাখ্যা কর। ৩

ঘ. তুমি কি মনে করো বিজ্ঞাপন মাধ্যম নির্বাচনের ক্ষেত্রে ক্রেতার প্রকৃতি বিবেচনা করা উচিত? উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪

৯. ► সেলিম রাজশাহী শহরের খুচরা ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান 'হাবিব এন্টারপ্রাইজ'-এর একজন বিক্রয়কর্মী। সেলিম ক্রেতাদের সাথে কথা বলার সময় অত্যন্ত বিনয়ের সাথে আচরণ করে। সেলিমের ব্যবহার, কথাবার্তা ও আচরণের কারণে আশপাশের ক্রেতারা হাবিব এন্টারপ্রাইজের প্রতি আকৃষ্ট হয়। সেলিমও ক্রেতাদের সমস্যা, প্রয়োজন, পছন্দ প্রভৃতি উৎপাদনকারী নিকট তুলে ধরে। এতে উৎপাদকেরা ক্রেতাদের প্রয়োজন মতো পণ্য তৈরি করতে পারে।

ক. ব্যক্তিক বিক্রয় কী? ১

খ. সরাসরি ঘোগাযোগের দৃষ্টিকোণ থেকে ব্যক্তিক বিক্রয় ও বিজ্ঞাপনের পার্থক্য কী? ২

গ. উদ্দীপকে বিক্রয় কর্মীর কোন গুণের প্রতি ইঙ্গিত করা হয়েছে? ব্যাখ্যা কর। ৩

ঘ. 'বিক্রয় কর্মী' হচ্ছে ক্রেতার প্রতিনিধি— উদ্দীপকের আলোকে উক্তিটির যথার্থতা বিশ্লেষণ কর। ৪

সময় : ৪০ মিনিট

বিষয় প্রশ্নটি : সম্ভবত কৃত বিনিয়োগী অভিযন্তে উৎপন্নের প্রক্রিয়া এবং পরিপন্থ প্রক্রিয়া হতে সঠিকভাবে উত্তোলিত করে কোন সম্পূর্ণ জট কৈ। প্রক্রিয়া প্রক্রিয়া কৈ।

১. বাজারজাতকরণ ক্রেতাদের জন্য কী সূচী করে?
 - (ক) ভ্যালু
 - (খ) বিনিময়
 - (গ) লেনদেন
 - (ঘ) চাহিদা
২. কোনটি বাজার অর্পণ?
 - (ক) প্রযোজন, অভাব ও চাহিদা
 - (খ) পণ্য, সেবা ও অভিজ্ঞতা
 - (গ) ক্রেতা ভ্যালু ও ক্রেতা সন্তুষ্টি
 - (ঘ) বিনিময় ও সম্পর্ক
৩. কোন পরিবেশ বাজারজাতকারী কিছুটা হলেও নিয়ন্ত্রণ করতে পারে?
 - (ক) প্রযুক্তিগত পরিবেশ
 - (খ) জনসংখ্যা পরিবেশ
 - (গ) ব্যাপ্তিক পরিবেশ
 - (ঘ) সামান্যিক পরিবেশ
৪. ব্যবসায়কে নিয়ন্ত্রণকারী আইন-কানুন কোন পরিবেশের অন্তর্গত?
 - (ক) অর্থনৈতিক পরিবেশ
 - (খ) প্রাকৃতিক পরিবেশ
 - (গ) প্রযুক্তিগত পরিবেশ
 - (ঘ) রাজনৈতিক পরিবেশ
৫. কোনটি মালিকানা হস্তান্তর সম্পর্কিত কাজ?
 - (ক) পরিবহন
 - (খ) গুদামজাতকরণ
 - (গ) প্রমিতকরণ
 - (ঘ) বিক্রয়
৬. বাজারজাতকরণের কোন কাজের মাধ্যমে ভোক্তারা নির্দিষ্ট মৌসুমে উৎপাদিত আলু বছরব্যাপী খেতে পারে?
 - (ক) পরিবহন
 - (খ) গুদামজাতকরণ
 - (গ) উৎপাদন
 - (ঘ) বিক্রয়
৭. বাজার হচ্ছে —
 - (ক) বর্তমান ও সম্ভাব্য বিক্রেতার সমষ্টি
 - (খ) বর্তমান ও সম্ভাব্য ক্রেতার সমষ্টি
 - (গ) ক্রেতা ও বিক্রেতার সমষ্টি
 - (ঘ) পণ্য ক্রয়-বিক্রয়ের স্থান
৮. নিম্নের কোনটি ভোক্তা বাজার বিভক্তিকরণের জনসংখ্যা বিষয়ক উপাদান?
 - (ক) জলবায়ু
 - (খ) বয়স
 - (গ) সামাজিক শ্রেণি
 - (ঘ) পণ্যের প্রতি মনোভাব
৯. পূর্ব পরিকল্পনা ছাড়া কোন পণ্য ক্রয় করা হয়?
 - (ক) অত্যাবশ্যকীয় পণ্য
 - (খ) লোভনীয় পণ্য
 - (গ) অযাচিত পণ্য
 - (ঘ) শপিং পণ্য
১০. নিচের কোন ধরনের পণ্য ক্রয় করার জন্য ক্রেতা অনেক সময় ব্যয় করতে রাজি থাকে?
 - (ক) অত্যাবশ্যকীয় পণ্য
 - (খ) লোভনীয় পণ্য
 - (গ) জরুরি পণ্য
 - (ঘ) শপিং পণ্য
১১. মধ্যস্থকারবারিয়া সমাজের কোন ধরনের উপকার করে?
 - (ক) পরামর্শ
 - (খ) অর্থসংস্থান
 - (গ) কর্মসংস্থান
 - (ঘ) পরিবহন
১২. কোনটি মধ্যস্থকারবারিয়ার ক্ষতিকর দিক?
 - (ক) অর্থসংস্থান
 - (খ) বাজার নিয়ন্ত্রণ
 - (গ) তথ্য সরবরাহ
 - (ঘ) পণ্য সংরক্ষণ
১৩. মূল্যের স্থিতিশীলতা রক্ষার মাধ্যমে পাইকারি ব্যবসায়ী কাজ উপকার করে?
 - (ক) সমাজের
 - (খ) খুচরা ব্যবসায়ীদের
 - (গ) চূড়ান্ত ভোক্তাদের নিকট বিক্রয়
 - (ঘ) পণ্য আমদানি করা
 - (১) পণ্য উৎপাদন করা
 - (২) নতুন পণ্য উত্তোলন করা

- (৩) বিক্রয় প্রসার কোন ধরনের পদক্ষেপ?
 - (ক) ঘৱমেয়াদি
 - (খ) দীর্ঘমেয়াদি
 - (গ) মধ্যমেয়াদি
 - (ঘ) চিরস্থায়ী
১৫. নিচের কোনটি বিজ্ঞাপন মাধ্যম?
 - (ক) টেলিভিশন
 - (খ) নমুনা
 - (গ) বাট্টা
 - (ঘ) পৃষ্ঠপোষক পুরস্কার
১৬. বাসের গায়ে বিজ্ঞাপন দেয়া কোন ধরনের বিজ্ঞাপন মাধ্যম?
 - (ক) প্রত্যক্ষ ডাক
 - (খ) সাময়িকী
 - (গ) প্রদর্শনী
 - (ঘ) পরিবহন বিজ্ঞাপন
১৮. ব্যক্তিক বিক্রয় হচ্ছে —
 - (ক) ব্যক্তিগত উপস্থাপনা
 - (খ) একমুখী যোগাযোগ
 - (গ) নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনা
 - (ঘ) বিশাল জনগোষ্ঠীর উদ্দেশ্যে প্রচারণা
১৯. বিক্রয়কর্মী হিসাবে পারদর্শী হলে কী সুবিধা হয়?
 - (ক) আয় বুঝে ব্যয় করতে পারে
 - (খ) সংসারের হিসাব রাখা সহজ হয়
 - (গ) অর্থের অপচয় করে
 - (ঘ) ক্রেতাকে বোঝানো সহজ হয়
২০. দক্ষ বিক্রয়কর্মী থেকে ক্রেতারা কোন সুবিধা পায়?
 - (ক) ক্রয়ক্ষমতা সম্পর্কে ধারণা
 - (খ) বাকিতে পণ্য ক্রয়ের সুযোগ
 - (গ) পণ্য সম্পর্কে প্রয়োজনীয় তথ্য
 - (ঘ) নিজের চাহিদা সম্পর্কে সঠিক তথ্য
২১. অনলাইন বাজারজাতকরণের সমস্যা কোনটি?
 - (ক) সীমিত ক্রেতা
 - (খ) মধ্যস্থকারবারিয়ার অভাব
 - (গ) ব্যয় বৃদ্ধি
 - (ঘ) গোপনীয়তা প্রকাশ
২২. পরিকল্পিত বাজারজাতকরণ কেন্দ্রের সুবিধা হচ্ছে —
 - (ক) মধ্যস্থকারবারিয়ার সেবা প্রাপ্তি
 - (খ) অনলাইনে যোগাযোগ
 - (গ) ন্যায্যমূল্যে ক্রয়-বিক্রয়
 - (ঘ) আন্তর্জাতিক ও তাঙ্কশিলিক
২৩. চেইন স্টোর খুচরা ব্যবসায়ের কোন ধরনের শ্রেণিবিভাগের আওতাভুক্ত?
 - (ক) সেবার পরিমাণ
 - (খ) পণ্যসারি
 - (গ) তুলনামূলক মূল্য
 - (ঘ) খুচরা সংগঠন
২৪. সুপার মাকেট খুচরা ব্যবসায়ের কোন ধরনের শ্রেণিবিভাগের অন্তর্ভুক্ত?
 - (ক) সেবার পরিমাণ
 - (খ) পণ্য সারি
 - (গ) তুলনামূলক মূল্য
 - (ঘ) খুচরা সংগঠন

২৫. বাজারজাতকরণ কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে?

- i. সময়গত উপযোগ
 - ii. স্থানগত উপযোগ
 - iii. ব্রত্তগত উপযোগ
- নিচের কোনটি সঠিক?
- ক) i
 - খ) i ও ii
 - গ) ii ও iii
 - ঘ) i, ii ও iii

২৬. বিক্রয়কর্মীর নেতৃত্ব গুণ কোনটি?

- i. সত্যবাদিতা
 - ii. আশাবাদ
 - iii. সরলতা
- নিচের কোনটি সঠিক?
- ক) i
 - খ) i ও iii
 - গ) ii ও iii
 - ঘ) ii

২৭. ভোক্তা বাজার বিভক্তিকরণের ডিপ্তি কোনটি?

- i. ভৌগোলিক বিভক্তিকরণ
 - ii. মনস্তাত্ত্বিক বিভক্তিকরণ
 - iii. পরিস্থিতিগত বিভক্তিকরণ
- নিচের কোনটি সঠিক?
- ক) i
 - খ) i ও ii
 - গ) ii ও iii
 - ঘ) ii

২৮. কোনটি খুচরা ব্যবসায়ের বৈশিষ্ট্য?

- i. অল্প পরিমাণ বিক্রয়
 - ii. চূড়ান্ত ভোক্তাদের নিকট বিক্রয়
 - iii. জনবহুল স্থানে ব্যবসায়
- নিচের কোনটি সঠিক?
- ক) i
 - খ) i ও ii
 - গ) ii ও iii
 - ঘ) i, ii ও iii

২৯. বিক্রয়িকতা হচ্ছে—

- i. জন্মগত
 - ii. শিক্ষালব্ধ
 - iii. উত্তরাধিকার সত্ত্বে প্রাপ্ত
- নিচের কোনটি সঠিক?
- ক) i
 - খ) i ও ii
 - গ) ii ও iii
 - ঘ) ii

৩০. কেন বাজারজাতকরণ পরিবেশ অধ্যয়ন গুরুত্বপূর্ণ?

- i. সরলতা ও দুর্বলতা চিহ্নিত করা
 - ii. প্রতিযোগী মোকাবিলা করা
 - iii. সমস্যা পূর্বানুমান করা
- নিচের কোনটি সঠিক?
- ক) i
 - খ) i ও ii
 - গ) ii ও iii
 - ঘ) i, ii ও iii

৩১. বাজারজাতকরণের কোন কাজের মাধ্যমে বিক্রয় বৃদ্ধি পায়?

- i. প্রসার
 - ii. পরিবহন
 - iii. মোড়কীকরণ
- নিচের কোনটি সঠিক?
- ক) i
 - খ) i ও iii
 - গ) ii ও iii
 - ঘ) ii

উকীপকটি পড়ো এবং ৩২-৩৩নং প্রশ্নের উত্তর দাও:

মুনি এন্টারপ্রাইজ গামেন্টসে কাপড় সরবরাহ করে।
ক্রেতার ক্রয়ের পরিমাণের ভিত্তিতে প্রতিষ্ঠানটি তিনি ধরনের
ডিসকাউন্ট দিয়ে থাকে। অল্প পরিমাণ ক্রয় করলে তালিকা

মূল্যের উপর ৫%, মাঝারি পরিমাণের ক্ষেত্রে ১০% এবং
বেশি পরিমাণের ক্ষেত্রে ১৫% ডিসকাউন্ট প্রদান করে।

৩২. মুনি এন্টারপ্রাইজ কোন বাজারে কাপড় বিক্রয় করে?

- ক) ভোক্তা বাজার
- খ) শিল্পবাজার
- গ) পুনঃবিক্রেতার বাজার
- ঘ) আন্তর্জাতিক বাজার

৩৩. কোন চলক ব্যবহার করে মুনি এন্টারপ্রাইজ বাজার
বিভক্তিকরণ করে?

- ক) আনুগত্য
- খ) অবস্থান
- গ) ফরমায়েশের পরিমাণ
- ঘ) ক্রেতার যোগ্যতা

উকীপকটি পড়ো এবং ৩৪-৩৬নং প্রশ্নের উত্তর দাও:
'ইজি রাইট' নামের কলম বাজারজাতকরণ করে হাশেম
ত্রাদার্স। এটি খুচরা দোকানদারদের ১২টি কলমের সাথে
২টি কলম ফ্রি দিচ্ছে। হাশেম ত্রাদার্স এখন বাসের গায়ে
কলমের বিজ্ঞাপন দেয়ার সিদ্ধান্ত নিয়েছে।

৩৪. ১২টি কলমের সাতে ২টি কলম ফ্রি কোন ধরনের
বিক্রয় প্রসার হাতিয়ার?

- ক) বাট্টা
- খ) ভাতা
- গ) বিনামূল্যে পণ্য
- ঘ) বিশেষ বিজ্ঞাপনী পণ্য

৩৫. হাশেম ত্রাদার্স খুচরা দোকানদারদের কোনটি দিচ্ছে?

- i. ভোক্তা প্রসার হাতিয়ার
- ii. কারবার প্রসার হাতিয়ার
- iii. ব্যবসায় প্রসার হাতিয়ার

নিচের কোনটি সঠিক?

- ক) i
- খ) ii
- গ) iii
- ঘ) ii ও iii

৩৬. বাসের গায়ে 'ইজি রাইট' কলমের বিজ্ঞাপন কোন
ধরনের বিজ্ঞাপন মাধ্যম?

- ক) বহিঃবিজ্ঞাপন
- খ) প্রদর্শনী
- গ) বাতায়ন সজ্জা
- ঘ) পরিবহন বিজ্ঞাপন

উকীপকটি পড়ো এবং ৩৭-৪০নং প্রশ্নের উত্তর দাও:

Modern Supermarkets একটি বিশ্বখ্যাত চেইন স্টোর।
এতে অনেকগুলো শাখা কেন্দ্রীয়ভাবে নিয়ন্ত্রিত ও
পরিচালিত হয়। এটি পরিবেশ সহায়ক মোড়ক ব্যবহার
করে। এখানে ইন্টারনেটের মাধ্যমে পণ্য ক্রয় ও মূল্য
পরিশোধের ব্যবস্থা রয়েছে।

৩৭. চেইন স্টোরের বৈশিষ্ট্য কোনটি?

- ক) সব শাখায় একই ধরনের পণ্য
- খ) বিভিন্ন ধরনের সেবা প্রদান
- গ) স্ব-সেবার মাধ্যমে পণ্য বিক্রয়
- ঘ) ডিসকাউন্টে পণ্য বিক্রয়

৩৮. কোনটির অনেকগুলো শাখা থাকে?

- ক) চেইন স্টোর
- খ) ডিপার্টমেন্টাল স্টোর
- গ) সুপারমার্কেট
- ঘ) সুপার স্টোর

৩৯. Modern Supermarkets-এর পরিবেশ সহায়ক
মোড়ক কোনটির সাথে সম্পর্কযুক্ত?

- ক) প্রত্যক্ষ বাজারজাতকরণ
- খ) গ্রিন মার্কেটিং
- গ) রিলেশনশিপ মার্কেটিং
- ঘ) বিজ্ঞাপন

৪০. ইন্টারনেট ব্যবহার কোনটির অন্তর্ভুক্ত?

- ক) গ্রিন মার্কেটিং
- খ) রিলেশনশিপ মার্কেটিং
- গ) মাইক্রো মার্কেটিং
- ঘ) অনলাইন বাজারজাতকরণ