

অধ্যায়-৪: বাজার বিভক্তিকরণ ও বিপণন মিশ্রণ

১২১. 'Market' শব্দের উৎপত্তি কোন শব্দ থেকে? (জ্ঞান)  
 ক) Marketo খ) Marketing  
 গ) Marketes ঘ) Marketus
১২২. বাজার বিষয়ে কোন মনীষীর প্রদত্ত সংজ্ঞাটি সর্বাধিক গ্রহণযোগ্য হিসেবে বিবেচিত? (জ্ঞান)  
 ক) ফিলিপ কটলার খ) প্রাইড  
 গ) স্কিনার ঘ) ফেরিল
১২৩. 'Market is the set of actual and potential buyers of a product or service' - এ সংজ্ঞাটি কে প্রদান করেন? (জ্ঞান)  
 ক) দিবশার খ) কটলার  
 গ) স্টেনটন ঘ) হেনরি ফেণ্ডয়েল
১২৪. ৪পি-এর জনক কে? (জ্ঞান)  
 ক) Philip Kotler খ) Neil H. Borden  
 গ) E. J. McCarthy ঘ) W. J. Stanton
১২৫. 'জীবন খাচ' নিম্নের কোন বাজার বিভক্তিকরণের সাথে সম্পর্কযুক্ত? (জ্ঞান)  
 ক) ভৌগোলিক খ) আচরণভিত্তিক  
 গ) মনস্তাত্ত্বিক ঘ) জনসংখ্যা বিষয়ক
১২৬. জনসংখ্যা বৃদ্ধি পেলে কোন বাজারের পরিধি বৃদ্ধি পায়? (জ্ঞান)  
 ক) শিল্প বাজার খ) সরকারি বাজার  
 গ) ব্যবসায় বাজার ঘ) ভোক্তা বাজার
১২৭. কোন বাজারে ক্রেতার সংখ্যা বেশি? (জ্ঞান)  
 ক) ভোক্তা বাজার খ) শিল্পবাজার  
 গ) পুনঃবিক্রেতার বাজার ঘ) আন্তর্জাতিক বাজার
১২৮. ভোক্তা বাজারে প্রতিযোগিতা তীব্র হওয়ার কারণ কী? (উচ্চতর দক্ষতা)  
 ক) অধিক বিক্রেতার উপস্থিতি  
 খ) সীমিত চাহিদার পণ্য  
 গ) অধিক পণ্যের উপস্থিতি  
 ঘ) অধিক ক্রেতার উপস্থিতি
১২৯. শিল্প বাজারের সদস্য কারা? (জ্ঞান)  
 ক) ব্যক্তি ও পরিবার খ) উদ্যোক্তাগণ  
 গ) খুচরা বিক্রেতা ঘ) পাইকারি বিক্রেতা
১৩০. কোন বাজারে মুনাফার পরিমাণ বেশি? (জ্ঞান)  
 ক) ভোক্তা বাজার খ) ব্যবসায় বাজার  
 গ) সরকারি বাজার ঘ) প্রাতিষ্ঠানিক বাজার
১৩১. বাজার বিভক্তিকরণ কী? (জ্ঞান)  
 ক) ক্রেতাদেরকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করা  
 খ) পণ্যকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করা  
 গ) বন্টন প্রণালীকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করা  
 ঘ) বিক্রয় স্থানকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করা
১৩২. 'ঘনত্ব' কোন ভোক্তা বাজার বিভক্তিকরণের অন্তর্ভুক্ত? (জ্ঞান)  
 ক) ভৌগোলিক খ) জনসংখ্যা  
 গ) মনস্তাত্ত্বিক ঘ) আচরণভিত্তিক
১৩৩. 'সামাজিক মর্যাদা' কোন ভোক্তা বাজার বিভক্তিকরণের অন্তর্ভুক্ত? (জ্ঞান)  
 ক) ভৌগোলিক খ) জনসংখ্যা

- গ) আচরণভিত্তিক ঘ) মনস্তাত্ত্বিক
১৩৪. আচরণভিত্তিক বিভক্তিকরণ কোনটি? (জ্ঞান)  
 ক) জীবনখাচ খ) ব্যক্তিত্ব  
 গ) উপলক্ষ্য ঘ) পেশা
১৩৫. শিল্প বাজার বিভক্তিকরণের টিউপি কয়টি? (জ্ঞান)  
 ক) দুইটি খ) তিনটি  
 গ) চারটি ঘ) পাঁচটি
১৩৬. ফরমায়েশের পরিমাণ শিল্পবাজার বিভক্তিকরণের কোন ধরনের উপাদান? (অনুধাবন)  
 ক) জনসংখ্যা বিষয়ক উপাদান  
 খ) পরিচালনা বিষয়ক উপাদান  
 গ) পরিস্থিতিগত উপাদান  
 ঘ) ব্যক্তিগত উপাদান
১৩৭. কার্যকর বাজার বিভক্তিকরণে বিবেচ্য বিষয় কয়টি? (জ্ঞান)  
 ক) দুইটি খ) তিনটি  
 গ) চারটি ঘ) পাঁচটি
১৩৮. বাজার বিভক্তিকরণে প্রধান বিবেচ্য বিষয় কোনটি? (জ্ঞান)  
 ক) প্রবেশযোগ্যতা খ) পরিমাপযোগ্যতা  
 গ) পর্যাপ্ততা ঘ) পৃথকীকরণ
১৩৯. বিপণন মিশ্রণের উপাদান কয়টি? (জ্ঞান)  
 ক) একটি খ) দুইটি  
 গ) তিনটি ঘ) চারটি
১৪০. কাদেরকে বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে রাখা হয়? (জ্ঞান)  
 ক) ভোক্তা খ) উৎপাদক  
 গ) পাইকার ঘ) রপ্তানিকারক
১৪১. বিক্রয় প্রসারের হাতিয়ার কয়টি? (জ্ঞান)  
 ক) ২ খ) ৩  
 গ) ৪ ঘ) ৫
১৪২. ব্র্যান্ড নাম কোন উপাদানের অন্তর্গত? (জ্ঞান)  
 ক) ডিজাইন খ) বৈচিত্র্যতা  
 গ) পণ্য ঘ) প্রসার
১৪৩. 'বিজ্ঞাপন' বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদানের অন্তর্ভুক্ত? (জ্ঞান)  
 ক) পণ্য খ) মূল্য  
 গ) প্রসার ঘ) স্থান
১৪৪. কোনটি পণ্যের ইমেজ বৃদ্ধিতে সহায়ক? (অনুধাবন)  
 ক) বৈচিত্র্যতা খ) ডিজাইন  
 গ) ব্র্যান্ড নাম ঘ) মোড়কীকরণ
১৪৫. বিপণন মিশ্রণে সর্বাধিক প্রভাব বিস্তার করে? (অনুধাবন)  
 ক) উৎপাদন বৈশিষ্ট্য খ) পণ্যের মান  
 গ) বাজারের প্রকৃতি ঘ) বিপণনের উদ্দেশ্য
১৪৬. বিপণনের দৃষ্টিতে বাজার হলো — (অনুধাবন)  
 i. প্রকৃত ক্রেতার সমষ্টি  
 ii. সম্ভাব্য ক্রেতার সমষ্টি  
 iii. লাভজনক ক্রেতার সমষ্টি  
 নিচের কোনটি সঠিক?  
 ক) i ও ii খ) i ও iii  
 গ) ii ও iii ঘ) i, ii ও iii

১৪৭. নিউমার্কেটের স্টার বিপণি বিতান থেকে করিম একটি শার্ট ক্রয় করেন। এখানে বাজার হলো —  
(প্রয়োগ)

- স্টার বিপণিবিতান
  - রহিম কর্তৃক পণ্য ক্রয়
  - রহিমের পণ্য ক্রয়ের ইচ্ছা
- নিচের কোনটি সঠিক?
- ক) i ও ii                      খ) i ও iii  
গ) ii ও iii                      ঘ) i, ii ও iii.

১৪৮. বিক্রয় প্রসারমূলক কার্যক্রম হলো — (অনুধাবন)

- বিজ্ঞাপন
  - ব্যক্তিক বিক্রয়
  - বিনামূল্যে পণ্য বিতরণ
- নিচের কোনটি সঠিক?
- ক) i ও ii                      খ) ii ও iii  
গ) ii ও iii                      ঘ) i, ii ও iii

১৪৯. ইজারা নিয়ে কার্যপরিচালনা করা হয় — (অনুধাবন)

- পণ্যটি দীর্ঘস্থায়ী প্রকৃতির হলে
  - পণ্যটি ক্রয়ে অধিক মূলধন প্রয়োজন হলে
  - পণ্যের পরিমাণ বেশি হলে
- নিচের কোনটি সঠিক?
- ক) i ও ii                      খ) i ও iii  
গ) ii ও iii                      ঘ) i, ii ও iii

১৫০. বাজার বিভক্তিকরণের সুবিধা হলো — (অনুধাবন)

- বিক্রয় বৃদ্ধি
  - ব্যয় বৃদ্ধি
  - পণ্য মানোন্নয়ন
- নিচের কোনটি সঠিক?
- ক) i ও ii                      খ) i ও iii  
গ) ii ও iii                      ঘ) i, ii ও iii

১৫১. মার্কেটিং প্রমোশনের কৌশল হলো — (অনুধাবন)

- বস্টন
  - বিজ্ঞাপন
  - গণসংযোগ
- নিচের কোনটি সঠিক?
- ক) i ও ii                      খ) i ও iii  
গ) ii ও iii                      ঘ) i, ii ও iii

১৫২. লজিস্টিকস সাপোর্ট বলতে বোঝায় — (অনুধাবন)

- ফরম্যাশন প্রক্রিয়াকরণ
  - গুদামজাতকরণ
  - মজুদ পণ্যের ব্যবস্থাপনা
- নিচের কোনটি সঠিক?
- ক) i ও ii                      খ) i ও iii  
গ) ii ও iii                      ঘ) i, ii ও iii

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১৫৩ ও ১৫৪ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।  
ফেবিকল একটি উন্নত মানের আঠা। বড় বড় শিল্প প্রতিষ্ঠানে এবং দৈনন্দিন বিভিন্ন ছোট খাটো কাজে এ আঠাটি ব্যবহৃত হয়। ফেবিকল অত্যন্ত জনপ্রিয় হওয়ায় কোম্পানি বোতলে ও টিউবে এ আঠা সরবরাহ করে থাকে। কাজের ভিন্নতা ও সুবিধা মোতাবেক ক্রেতারা বোতল বা টিউবের আঠা ক্রয় করে থাকে।

১৫৩. ফেবিকলের জনপ্রিয়তার কারণ কোনটি? (প্রয়োগ)

- পণ্যের গুণগত মান
- পণ্যের ব্যাপক চাহিদা
- বাজারে সমজাতীয় পণ্যের অভাব
- পণ্যের সস্তা মূল্য

১৫৪. ফেবিকলের আঠা বোতল ও টিউবে করে

বিক্রয়ের মাধ্যমে— (উচ্চতর দক্ষতা)

- ক্রেতার আকর্ষণ অর্জিত হয়েছে

- বিক্রয় বৃদ্ধি পেয়েছে
  - প্রতিযোগীর সংখ্যা হ্রাস পেয়েছে
- নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১৫৫ ও ১৫৬ নং প্রশ্নের উত্তর দাও:  
সূর্য মোবাইল অপারেটর বাজারে নতুন এসেছে। এ অপারেটর আনুগত্য মাত্রার ভিত্তিতে গ্রাহকদের বিভক্ত করে।

১৫৫. সূর্য মোবাইল অপারেটর কোন ধরনের বিভক্তিকরণ করেছে? (প্রয়োগ)

- আচরণভিত্তিক
- মনস্তাত্ত্বিক
- পরিচালনাবিষয়ক
- ব্যক্তিগত বৈশিষ্ট্য

১৫৬. এ বিভক্তিকরণের ফলে অপারেটর — (উচ্চতর দক্ষতা)

- ব্যয় নিয়ন্ত্রণ করতে সক্ষম হবে
  - অধিক গ্রাহক অর্জন করতে পারবে
  - সস্তাব্য গ্রাহক সংখ্যা নির্ধারণ করতে পারবে
- নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১৫৭ ও ১৫৮ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।  
জনাব রায়হান একজন প্রাইভেট কার বিক্রেতা। তিনি ভোক্তাদের বৈশিষ্ট্য মূল্যায়নের মাধ্যমে দেখেছেন যে ঢাকা ও চট্টগ্রামের লোকদের ক্রয়ক্ষমতা বেশি। এর উপর ভিত্তি করে তিনি ঢাকা ও চট্টগ্রাম প্রাইভেট কারের শো-রুম স্থাপন করেছেন এবং ব্যাপক সাফল্য পেয়েছেন।

১৫৭. উল্লিখিত উদ্দীপকে জনাব রায়হান বাজার বিভক্তিকরণের কোন চলকটি ব্যবহার করেছেন? (প্রয়োগ)

- শিক্ষা
- আয়
- ঘনত্ব
- পেশা

১৫৮. জনাব রায়হানের ব্যবসায় ক্ষেত্রে সাফল্যের কারণ হলো— (উচ্চতর দক্ষতা)

- বাজার জরিপ
  - বাজার বিভক্তিকরণ
  - গণ বাজারজাতকরণ
- নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১৫৯ ও ১৬০ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।  
সাকিব, মুশফিক ও মাশরাফি একত্রে মিলে একটি বিপণন প্রতিষ্ঠান প্রতিষ্ঠা করল। ক্রেতারা যাতে প্রতিষ্ঠানের পণ্য সম্পর্কে জানে এ জন্য তারা বিভিন্ন মিডিয়ায় বিজ্ঞাপন দিল এবং ক্রেতাদের সুবিধাজনক স্থানে পণ্য সরবরাহ করল।

১৫৯. উদ্দীপকে কোন কৌশল প্রয়োগ করা হয়েছে? (প্রয়োগ)

- ভোক্তা সন্তুষ্টি
- বাজার বিভক্তিকরণ
- বিপণন মিশ্রণ
- বাজার সমন্বয়

১৬০. ক্রেতা অর্জনে এখানে ব্যবহৃত হয়েছে— (উচ্চতর দক্ষতা)

- পণ্য
  - প্রসার
  - সমন্বয়সাধন
- নিচের কোনটি সঠিক?

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