

এইসএসসি পরীক্ষা ২০১৭ 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 ৩য়ের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ দিয়ে পড়ো এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর যথাযথ উত্তর দাও। মোট ছয়টি প্রশ্নের উত্তর দাও।]

১. ▶ জনাব আজাদ একজন ফল ব্যবসায়ী। তিনি দেশের বিভিন্ন অঞ্চল থেকে বিভিন্ন ধরনের ফল সংগ্রহ করে ফরমালিন ব্যবহার না করেই ক্রেতাদের নিকট স্থানীয় বাজারে বিক্রয় করেন। ফলমালিনমুক্ত ফল বিক্রয় করায় তিনি দ্রুত ক্রেতাদের আস্থা অর্জন করতে সক্ষম হন এবং উনার ক্রেতার সংখ্যা বৃদ্ধি পায়।

- ক. পাইকারি ব্যবসায় কী? ১
খ. পাইকার ও খুচরা ব্যবসায়ের পার্থক্য কী? ২
গ. উদ্দীপকে জনাব আজাদের সফলতার পেছনে কোন পরিবেশ জড়িত? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. জনাব শ্যামল কীভাবে তার ক্রেতার সংখ্যা বৃদ্ধি করেছেন? মতামত দাও। ৪

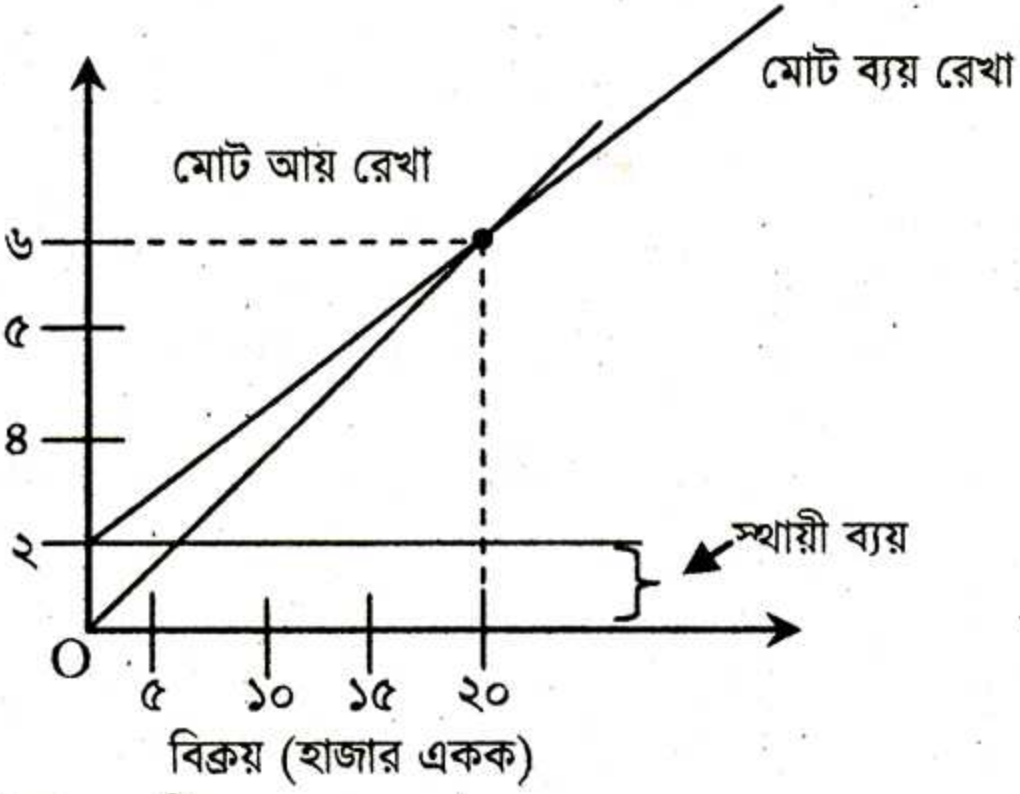
২. ▶ কেয়া কসমেটিক্স লি. তাদের উৎপাদিত বিভিন্ন ধরনের সাবান সম্পর্কে পত্রিকার মাধ্যমে সম্ভাব্য ক্রেতাদের অবহিত করে আসছে। বিক্রয় বৃদ্ধি পেলেও আশানুরূপ বিক্রয় না হওয়ায় তিনি কৌশল পরিবর্তনের মাধ্যমে দীর্ঘমেয়াদি কোন মাধ্যমে পণ্যের গুণাগুণ তুলে ধরে ক্রেতাদের অবহিত করার সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেছেন।

- ক. পণ্য কী? ১
খ. পণ্য উন্নয়ন বলতে কী বোঝ? ২
গ. উদ্দীপকে কেয়া কসমেটিক্স লি. ক্রেতাদের অবহিত করতে বিজ্ঞাপনের কোন কৌশল অবলম্বন করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. দীর্ঘমেয়াদি মাধ্যম ব্যবহার করে ক্রেতাদের অবহিত করার সিদ্ধান্ত কতটুকু যৌক্তিক বিশ্লেষণ কর। ৪

৩. ▶ জনাব পলাশ বাণিজ্যিক ভিত্তিতে স্ট্রবেরি চাষ শুরু করেন। স্ট্রবেরি চাষ সম্পর্কে পূর্ব অভিজ্ঞতা না থাকায় ব্যবসায়ের শুরুতে তেমন সফলতা পাননি। পরবর্তীতে কৃষি উন্নয়ন অধিদপ্তর থেকে পরামর্শ নিয়ে স্ট্রবেরি চাষ করেন এবং ব্যাপকভাবে সফল হন। বর্তমানে তিনি স্ট্রবেরি বিদেশে রপ্তানি করার চিন্তাভাবনা করছেন।

- ক. বিপণন পরিবেশ কী? ১
খ. বিপণনে অর্থনৈতিক পরিবেশ কতটুকু গুরুত্বপূর্ণ? ২
গ. উদ্দীপকে জনাব পলাশের স্ট্রবেরি চাষে সফলতার পেছনে কোন পরিবেশের প্রভাব সর্বাধিক? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. জনাব পলাশের স্ট্রবেরি রপ্তানির সিদ্ধান্ত কতটুকু যৌক্তিক? বিশ্লেষণ কর। ৪

৪. ▶ "X" কোম্পানির উৎপাদন ও বিক্রয়ের তথ্য নিম্নরূপ:



- ক. পণ্যের মূল্য কী? ১
- খ. পরিবর্তনশীল ব্যয় কাকে বলে? ২
- গ. চিত্রে পণ্যের মূল্য নির্ধারণে কোন পদ্ধতি অবলম্বন করা হয়েছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. চিত্রে কত একক পণ্য উৎপাদনে প্রতিষ্ঠানের আয় ও ব্যয় সমান হবে বলে তুমি মনে কর? অভিমত দাও। ৪

৫. ▶ গ্রামীণফোন বাজারে নতুন সিমকার্ড ছেড়েছে। এতে তারা গ্রাহকদের ডাক্তার, আইজীবী, ব্যবসায়ী প্রভৃতি পোশা অনুযায়ী ভাগ করেছে। প্রত্যেক পেশার লোকজনকে নির্দিষ্ট সিরিয়াল নম্বর প্রদান ছাড়াও ঐ পেশার লোকদের বিশেষ অফার প্রদান করেছে। এতে ভিন্নতা থাকায় গ্রাহকরা সবাই বেশ আকৃষ্টও হয়েছে। এর ফলে গ্রাহক সংখ্যা বৃদ্ধির পাশাপাশি মুনাফাও বেড়েছে।

- ক. বাজার বিভক্তিকরণ কত প্রকার? ১
- খ. ভোক্তার বাজার ও শিল্প বাজারের মধ্যে পার্থক্য লিখ। ২
- গ. উদ্দীপকে ভোক্তার বাজার বিভক্তিকরণের কোন ভিত্তিটি অনুসরণ করা হয়েছে? ৩
- ঘ. বিপণন মিশ্রনে গ্রামীণফোন কোন উপাদানটির উপরে বেশি গুরুত্ব আরোপ করেছে? বিশ্লেষণ কর। ৪

৬. ▶ জনাব মেজবাহ 'ফেয়ার এন্ড কেয়ার' নামে একটি ফেয়ারনেস ক্রিম বিক্রি করেন। যার টিউবটি দেখতে চমৎকার, গুণগতমান খুবই ভাল এবং যেকোনো ধরনের পার্শ্ব প্রতিক্রিয়াহীন। এ কারণে ক্রিমটির বিক্রয় দিন দিন বৃদ্ধি পাচ্ছে। বর্তমানে ফেয়ারনেস ক্রিমগুলোর মধ্যে 'ফেয়ার এন্ড কেয়ার' ক্রিমটি বিক্রি করে জনাব মেজবাহ সবচেয়ে বেশি মুনাফা অর্জন করছেন।

- ক. সৌখিন পণ্য কী? ১

- খ. পণ্যের জীবন চক্র কী? ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লেখিত 'ফেয়ার এন্ড ফেয়ার' ক্রিমটির ব্যাপক বিক্রয়ের প্রধান কারণ ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে 'ফেয়ার এন্ড কেয়ার' ক্রিমটি পণ্যের জীবনচক্রের যে স্তরে অবস্থান করছে তা ধরে রাখার জন্য করণীয় কী? বিশ্লেষণ কর। ৪
৭. ▶ জনাব ইসলাম নির্দিষ্ট ব্র্যান্ডের ফ্রিজ ক্রয়ের সিদ্ধান্ত নিয়ে বাজারে গেলেন। একটি দোকানে ঐ ব্র্যান্ডের ফ্রিজ দেখলেও বিক্রয়কর্মী ফ্রিজটির গুণাগুণ সম্পর্কে ভালভাবে 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 ফ্রিজটি ক্রয় করে নিয়ে আসেন।
- ক. বিক্রয় প্রসার কী? ১
- খ. বিক্রয়িকতা বলতে কী বোঝ? ২
- গ. বিক্রয়কর্মীর কোন গুণাবলি জনাব ইসলামকে অন্য ফ্রিজ ক্রয় বাধ্য করেছে? ৩
- ঘ. বিক্রয়কর্মীর গুণাবলির অভাবই কী জনাব ইসলামকে নির্দিষ্ট ব্র্যান্ডের পণ্য ক্রয়ে বিরত রাখতে পারে? যুক্তি দাও। ৪
৮. ▶ রেজি লি. বিভিন্ন বুটিক দ্রব্য তৈরি ও বিক্রয় করে। এ বছর প্রতিষ্ঠানটি বিভিন্ন ডিজাইন প্রচুর বুটিক জাতীয় দ্রব্য তৈরি করে। কিন্তু এর অনেকগুলো বিক্রয় হয়নি। এখন প্রতিষ্ঠানটি পুরনো স্টক ক্লিয়ার করে নতুন মডেলের দ্রব্য তৈরি করার সিদ্ধান্ত নিয়েছে।
- ক. পণ্য ডিজাইন কী? ১
- খ. পণ্য ডিজাইন কেন করা হয়? ২
- গ. উদ্দীপকে বিভিন্ন ডিজাইনের তৈরি দ্রব্য বিক্রয় না হওয়ার কারণ ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে নতুন মডেলের দ্রব্য তৈরির সিদ্ধান্ত কতটুকু যৌক্তিক বলে তুমি মনে কর। ৪
৯. ▶ জনাব জাহিদ একজন মহাজন। তিনি সিলেটের বিভিন্ন অঞ্চল থেকে কমলা সংগ্রহ করে পিকআপ ভাড়া করে ঢাকার আড়তদারদের নিকট সরবরাহ করেন। ঢাকার আড়ত থেকে কমলা ভোক্তার ঘরে ঘরে খুচরা ব্যবসায়ীদের মাধ্যমে পৌঁছে যায়।
- ক. প্রমিতকরণের মাধ্যমে কোনটি নির্ধারণ করা হয়? ১
- খ. পণ্যের বাজার বিস্তৃত না হলে কোনটি সম্ভব নয়? ২
- গ. জনাব জাহিদ ঢাকার বিভিন্ন স্থানে কমলা সরবরাহ করে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেন? ৩
- ঘ. জনাব জাহিদের কমলা সংগ্রহ করার কাজটি বিপণনের ক্ষেত্রে কতটা তাৎপর্যপূর্ণ বলে তুমি মনে কর। ৪

সময় : ৪০ মিনিট

বিশেষ টীকা : পরবর্তকত ক নির্বাক অক্ষর উল্লিখিত প্রশ্নের সঠিক নথের বিপরীতে প্রদত্ত সর্বমূলক বকসূহ হতে সঠিক/সর্বমূলক উত্তরে বৃত্তটি লিপ্যন্তর করে ছত্র সম্পূর্ণ করে। প্রতিটি প্রশ্নে ২-১।

১. বাজারজাতকরণ ক্রেতাদের জন্য কী সৃষ্টি করে?

ক) ড্যালু	খ) বিনিময়
গ) লেনদেন	ঘ) চাহিদা
২. কোনটি বাজার অর্পণ?

ক) প্রয়োজন, অভাব ও চাহিদা
খ) পণ্য, সেবা ও অভিজ্ঞতা
গ) ক্রেতা ড্যালু ও ক্রেতা সন্তুষ্টি
ঘ) বিনিময় ও সম্পর্ক
৩. কোন পরিবেশ বাজারজাতকারী কিছুটা হলেও নিয়ন্ত্রণ করতে পারে?

ক) প্রযুক্তিগত পরিবেশ	খ) জনসংখ্যা পরিবেশ
গ) ব্যক্তিক পরিবেশ	ঘ) সামষ্টিক পরিবেশ
৪. ব্যবসায়কে নিয়ন্ত্রণকারী আইনকানুন 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. বাজারজাত করণের কোন কাজের মাধ্যমে ভোক্তারা নির্দিষ্ট মৌসুমে উৎপাদিত আলু বছরব্যাপি খেতে পারে?

ক) পরিবহন	খ) গুদামজাতকরণ
গ) উৎপাদন	ঘ) বিক্রয়
৭. বাজার হচ্ছে—

ক) বর্তমান ও সম্ভাব্য বিক্রেতার সমষ্টি
খ) বর্তমান ও সম্ভাব্য ক্রেতার সৃষ্টি
গ) ক্রেতা ও বিক্রেতার সমষ্টি
ঘ) পণ্য ক্রয়-বিক্রয়ের স্থান
৮. নিম্নের কোনটি ভোক্তা বাজার বিভক্তিকরণের জনসংখ্যা বিষয়ক উৎপাদন?

ক) জলবায়ু	খ) বয়স
গ) সামাজিক শ্রেণি	ঘ) পণ্যের প্রতি মনোভাব
৯. পূর্ব পরিকল্পনা ছাড়া কোন পণ্য ক্রয় করা হয়?

ক) অত্যাৱশ্যকীয় পণ্য	খ) লোভনীয় পণ্য
গ) অযাচিত পণ্য	ঘ) শপিংপণ্য
১০. নিচের কোন ধরনের পণ্য ক্রয় করার জন্য অনেক সময় ব্যয় করতে রাজি থাকে?

ক) অত্যাৱশ্যকীয় পণ্য	খ) লোভনীয় পণ্য
গ) জরুরি পণ্য	ঘ) শপিং পণ্য
১১. মধ্যস্থকারবারিরা সমাজের কোন ধরনের উপকার করে?

ক) পরামর্শ	খ) অর্থসংস্থান
গ) কর্মসংস্থান	ঘ) পরিবহন
১২. কোনটি মধ্যস্থকারবারির ক্ষতিকর দিক?

ক) অর্থসংস্থান	খ) বাজার নিয়ন্ত্রণ
গ) তথ্য সরবরাহ	ঘ) পণ্য সংরক্ষণ
১৩. মূল্যের স্থিতিশীলতা রক্ষার মাধ্যমে পাইকারি ব্যবসায়ী কার উপকার করে?

ক) সমাজের	খ) উৎপাদনকারীর
গ) ক্রেতাদের	ঘ) খুচরা ব্যবসায়ীদের
১৪. খুচরা ব্যবসায়ের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ কথা কোনটি?

ক) চূড়ান্ত ভোক্তাদের নিকট বিক্রয়

১৫. বিক্রয় প্রসার কোন ধরনের পদক্ষেপ?

ক) স্বল্পমেয়াদি	খ) দীর্ঘমেয়াদি
গ) মধ্যমেয়াদি	ঘ) চিরস্থায়ী
১৬. নিচের কোনটি বিজ্ঞাপন মাধ্যম?

ক) টেলিভিশন	খ) নমুনা
গ) বাট্টা	ঘ) পৃষ্ঠপোষক পুরস্কার
১৭. 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) নৈব্যক্তিক 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 কমে
ঘ) ক্রেতাকে বোঝানো সহজ হয়
২০. দক্ষ বিক্রয়কর্মী থেকে ক্রেতারা কোন সুবিধা পায়?

ক) ক্রয় ক্ষমতা 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) মধ্যস্থকারবারির অভাব
গ) ব্যয় বৃদ্ধি
ঘ) গোপনীয়তা প্রকাশ
২২. পরিকল্পিত বাজারজাতকরণ কেন্দ্রের সুবিধা হচ্ছে—

ক) মধ্যস্থকারবারির সেবা প্রাপ্তি
খ) অনলাইনে যোগাযোগ
গ) ন্যায্যমূল্যে ক্রয়-বিক্রয়
ঘ) আন্তঃক্রিয়াশীল ও তাৎক্ষণিক
২৩. চেইন স্টোর খুচরা ব্যবসায়ের কোন ধরনের শ্রেণিবিভাগের আওতাভুক্ত?

ক) সেবার পরিমাণ	খ) পণ্যসারি
গ) তুলনামূলক মূল্য	ঘ) খুচরা সংগঠন
২৪. সুপার মার্কেট খুচরা ব্যবসায়ের কোন ধরনের শ্রেণিবিভাগের অন্তর্ভুক্ত?

ক) সেবার পরিমাণ	খ) পণ্যসারি
গ) তুলনামূলক মূল্য	ঘ) খুচরা সংগঠন
২৫. বাজারজাতকরণ কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে?

i. সময়গত উপযোগ	খ) ii ও iii
ii. স্থানগত উপযোগ	ঘ) i, ii ও iii
iii. স্বতন্ত্র উপযোগ	

