

এইসএসসি পরীক্ষা ২০১৭ 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 এগের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ দিয়ে পড়ো এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর যথাযথ উত্তর দাও। মোট ছয়টি এগের উত্তর দাও।

১. ▶ ফাইমা বেগম ২০০৫ সালে ঢাকার সোনারগাঁয়ে একটি জামদানি শাড়ির কারখানা গড়ে তুলেছেন। তার কারখানায় ৮০ জন শ্রমিক কাজ করে। কারখানায় তৈরিকৃত শাড়ি তিনি স্থানীয় বাজারে পাইকারদের কাছে বিক্রয় করেন। ভাল মুনাফা হওয়ায় তিনি ৫০০ জন শ্রমিক নিয়ে বৃহৎ পরিসরে নতুন আরেকটি কারখানা স্থাপন করার কথা ভাবছেন।

- ক. বাজারজাতকরণ ক্রেতাদের জন্য কী সৃষ্টি করে? ১
খ. বাজার কী? ২
গ. ২০০৫ সালে প্রতিষ্ঠিত ফাইমা বেগমের কারখানাটি বাজারজাতকরণ ক্রমবিকাশের কোন পর্যায়ের অন্তর্গত? ৩
ঘ. “বাজারজাতকরণ ব্যবস্থা বাংলাদেশের বেকার সমস্যা সমাধানে সহায়ক” – উদ্দীপকের আলোকে উক্তিটি বিশ্লেষণ করো। ৪

২. ▶ সুরমা ব্যাংক লি. ছাত্রছাত্রীদের সঙ্ঘে উদ্বুদ্ধ করার জন্য ২০১২ সালে স্কুল ব্যাংকিং কার্যক্রম চালু করে। এ হিসেবে ছাত্রছাত্রীরা তাদের ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র সঙ্ঘে জমা করতে পারে। না জানার কারণে চালুর পর থেকে এ পর্যন্ত এ ব্যাংকটি এক্ষেত্রে তেমন সাড়া পায়নি। তাই সুরমা ব্যাংক লি.-এর ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষ ছাত্রছাত্রীদের ব্যাংক হিসাব খোলার ব্যাপারে উৎসাহিত করার জন্য বাজারজাতকরণ প্রসার কৌশল ব্যবহারের চিন্তা করছে।

- ক. শিল্প বাজার কী? ১
খ. বাজার বিভক্তিকরণ কাকে বলে? ২
গ. সুরমা ব্যাংক লি. বাজার বিভক্তিকরণের কোন চলকটি ব্যবহার করেছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. তোমার মতে সুরমা ব্যাংকের কোন প্রসার কৌশলটি ব্যবহার করা উচিত? যুক্তিসহ লেখো। ৪

৩. ▶ দিলরুবা আক্তার মিরপুরে একটি বুটিক কারখানা পরিচালনা করেছেন। উৎপাদিত বুটিক সামগ্রী তিনি নিয়োজিত কর্মীদের মাধ্যমে দেশের বিভিন্ন অঞ্চলে ঘুরে ঘুরে বিক্রয় কার্য সম্পাদন করেন। এতে বিক্রয়ের পরিমাণ প্রত্যাশিত চাহিদা অনুযায়ী না হওয়ায় তিনি দেশের বিভিন্ন শহরে এজেন্ট নিয়োগ করার সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেছেন।

- ক. খুচরা ব্যবসায়ী কে? ১
খ. ঝুঁকি বাহক বলতে কী বোঝায়? ২
গ. দিলরুবা আক্তার কর্তৃক কর্মী নিয়োগের মাধ্যমে দেশের বিভিন্ন অঞ্চলে পণ্য বিক্রয়ের সাথে কোন মধ্যস্থ কারবারীর মিল পাওয়া যায়? ৩

ঘ. তুমি কী মনে করো দেশের বিভিন্ন শহরে এজেন্ট নিয়োগ করে পণ্য বিক্রয়ের মাধ্যমে দিলরুবা আক্তার সফলতা পেতে পারেন? মতামত দাও। ৪

৪.► রিভার গ্রুপ সাভারের একটি ল্যান্ড ডেভেলপমেন্ট কোম্পানি। এটি ক্রেতাদের কাছে প্লট আকারে জমি বিক্রয় করে। রিভার গ্রুপ সম্ভাব্য ক্রেতাদের কোম্পানির নাম ছাপানো কলম, চাবির রিং, টি শার্ট প্রভৃতি দিয়ে থাকে। এটি বিজ্ঞাপনে জমির অবস্থান, মূল্য, প্লটের বৈশিষ্ট্য প্রভৃতি বিষয় তুলে ধরে। এর ফলে প্রতিষ্ঠানের বিক্রয়কর্মীদের ক্রেতাদের এ সকল তথ্য না জানালেও চলে।

ক. কোন প্রসার হাতিয়ার নৈব্যক্তিক উপস্থাপনা সৃষ্টি করে? ১

খ. পৃষ্ঠপোষক পুরস্কার কাকে বলে? ২

গ. রিভার গ্রুপ কোন ধরনের বিক্রয় প্রসার হাতিয়ার ব্যবহার করে? ব্যাখ্যা করো। ৩

ঘ. তুমি কী মনে করো বিজ্ঞাপন বিক্রয়কর্মীদের সহায়তা করে? উদ্দীপকের আলোকে মতামত দাও। ৪

৫.► 'রিয়াদ মটরস' একটি মটর সাইকেল উৎপাদন ও বাজারজাতকারী প্রতিষ্ঠান। এ প্রতিষ্ঠানের একজন বিক্রয়কর্মী হচ্ছে আফজাল। আফজাল শো-রুমে ক্রেতাদের মটর সাইকেল দেখায় এবং ক্রেতাদের প্রশ্নের উত্তর দেয়। ক্রেতাদের সুবিধার্থে 'রিয়াদ মটরস' কিস্তিতে মূল্য পরিশোধের সুযোগ দেয়। এজন্য আফজালকে প্রায়ই ক্রেতাদের কিস্তির টাকার পরিমাণ হিসেব করে বলতে হয়। আফজালের দক্ষতার কারণে 'রিয়াদ মটরস'—এর বিক্রয় বেড়ে গেছে।

ক. কোন প্রসার হাতিয়ার ব্যক্তিক উপস্থাপনা সৃষ্টি করে? ১

খ. ব্যক্তির দিক থেকে বিজ্ঞাপন ও ব্যক্তিক বিক্রয়ের পার্থক্য কী? ২

গ. উদ্দীপকে আফজালের কোন গুণের কথা বলা হয়েছে? ব্যাখ্যা করো। ৩

ঘ. তোমার মতে বিক্রয়িকতার কারণে ক্রেতারা কীভাবে উপকৃত হয়? উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ করো। ৪

৬.► সুমন মধ্যস্থ কারবারির সাহায্য ছাড়া নিজের উৎপাদিত বাচ্চাদের পোশাক ভোক্তাদের নিকট বিক্রয় করে। এতে তাৎক্ষণিক সাড়া পাওয়া যায় ও ব্যক্তি উপযোগী কৌশল ব্যবহার করা হয়। ইদানিং সুমনে বিক্রয় কমে গেছে। অন্যান্য প্রতিযোগীদের মতো পরিবেশ সচেতন ক্রেতাদের আকর্ষণের জন্য সুমন সম্প্রতি গ্রিন মার্কেটিং অনুসরণ করার সিদ্ধান্ত নিয়েছে।

ক. চেইন স্টোর কী? ১

খ. অনলাইন বাজারজাতকরণ কাকে বলে? ২

গ. উদ্দীপকে সুমন কোন ধরনের বাজারজাতকরণ পদ্ধতি ব্যবহার করেছে? ৩

ঘ. "গ্রিন মার্কেটিং ক্রেতা আকর্ষণে সহায়তা করে"— উদ্দীপকের আলোকে এর যথার্থতা যাচাই করো। ৪

৭.► নারায়ণগঞ্জের বন্দরে সখিনা বেগমের একটি তৈরি পোশাক কারখানা রয়েছে। সস্তা শ্রমের দক্ষ কারিগর দ্বারা তৈরি পোশাক যুক্তরাষ্ট্রে রপ্তানি করে তিনি প্রচুর সুনাম অর্জন করেছেন। শ্রমিক ধর্মঘটের কারণে তিনি পর পর কয়েকটি অর্ডার যথাসময়ে সরবরাহ করতে পারেননি বলে প্রচুর লোকসানের সম্মুখীন হয়। এ সংকট উত্তোরণে তিনি কারখানায় উন্নত কার্য পরিবেশ প্রতিষ্ঠার সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেছেন।

- ক. অনিয়ন্ত্রণযোগ্য পরিবেশ কী? ১
- খ. প্রযুক্তিগত পরিবেশ বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. সখিনা বেগমের ব্যবসায় সফলতার কোন পরিবেশের প্রভাব সর্বাধিক? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উন্নত কার্য পরিবেশ প্রতিষ্ঠার মাধ্যমে সখিনা বেগম কতটুকু উপকৃত হতে পারেন বলে তুমি মনে করো? মতামত দাও। ৪

৮.► রওশন মাহফুজা যুব উন্নয়ন প্রশিক্ষণ কেন্দ্রে প্রশিক্ষণ গ্রহণ করে নিজের বাড়িতে হাঁস-মুরগী লালন শুরু করেছেন। উৎপাদিত দেশীয় ডিমের প্রচুর চাহিদা থাকায় তিনি নিজের বাড়িতেই সেগুলো বিক্রি করে দেন। বাজার সম্প্রসারণের লক্ষ্যে ঢাকার অভিজাত বসুন্ধরায় তিনি ডিম সরবরাহের উদ্যোগ গ্রহণ করেছেন।

- ক. মূল্য কী? ১
- খ. ব্যক্তিক বিক্রয় বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. রওশন মাহফুজা নিজের বাড়িতে কোন বাজারে ডিম বিক্রয় করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বসুন্ধরায় ডিম সরবরাহে মাহফুজা বাজার বিভক্তিতে কোন বিষয়টিকে প্রাধান্য দিয়েছেন? অভিমত দাও। ৪

৯.► দিশা হারবাল কেয়ার যশোরে একটি বিউটি পার্লার পরিচালনা করে। শুরুর দিকে ক্রেতা কম থাকলেও এখন প্রতিষ্ঠানের ক্রেতা অনেক। ক্রেতার সেবা নিয়ে সন্তুষ্ট এবং ক্রেতাদের মুখে মুখে প্রতিষ্ঠানটির সুনাম ছড়িয়ে পড়েছে। দিশা হারবাল কেয়ার এখন সর্বোচ্চ মুনাফা অর্জন করছে।

- ক. মূল্য কী? ১
- খ. পতন স্তর কাকে বলে? ২
- গ. দিশা হারবাল কেয়ার-এ বিউটি পার্লার জীবন-চক্রের কোন স্তরে আছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. তোমার মতে সর্বোচ্চ মুনাফা বজায় রাখার জন্য দিশা হারবাল কেয়ার-এর কোন ধরনের পদক্ষেপ নেওয়া উচিত? অভিমত দাও। ৪

সময় : ৪০ মিনিট

বিষয় টীকা : সরবরাহকৃত বা নির্বাচনী অধীক্ষার উত্তরপত্রের প্রাপ্তির জন্যইক নম্বরে বিপরীতে প্রশ্নের ক্রমিক ক্রমে উত্তর দিতে হবে। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১।

১. পণ্য বিপণনে পরিবহন কেন গুরুত্বপূর্ণ?
 ক) পরিবহনের মাধ্যমে পণ্যের মালিকানা স্বত্ব পরিবর্তিত হয়
 খ) ইহা উৎপাদন ও ক্রেতার সাথে সেতবন্ধন সৃষ্টি করে
 গ) ইহা পণ্যের সঠিক মূল্য প্রাপ্তি নিশ্চিত করে
 ঘ) মান সংরক্ষণে পরিবহন সহায়তা করে
২. নিম্নের কোনটি বিপণনের সহায়ক কাজ হিসেবে বিবেচিত হয় না?
 ক) প্রসার
 খ) ঝাঁকি গ্রহণ
 গ) বিক্রয়োত্তর সেবা
 ঘ) প্রমিতকরণ
৩. উত্তম পণ্য ক্রয় বিপণনের কোন দিকটিকে প্রভাবিত করে?
 ক) যথোপযুক্ত বিনিময়
 খ) আর্থিক সংকট নিরসন
 গ) সঠিক ভোক্তা নির্ধারণ
 ঘ) সঠিক সময়ে পণ্য সরবরাহ
৪. প্রমিত পণ্যের বৈশিষ্ট্য হলো—
 i. নির্ভুল পণ্য তথ্য প্রাপ্তি
 ii. নির্দিষ্ট মান
 iii. স্বল্প ক্রয়মূল্য
 নিচের কোনটি সঠিক?
 ক) i ও ii
 খ) i ও iii
 গ) ii ও iii
 ঘ) i, ii ও iii
৫. কোন কৌশলের মাধ্যমে বিক্রেতা ক্রেতাকে সরাসরি পণ্য বা সেবা সম্পর্কে অবহিত করতে পারে?
 ক) বিজ্ঞাপন
 খ) জনসংখ্যা
 গ) ব্যক্তিক বিক্রয়
 ঘ) প্রচার
৬. ভোক্তা সাধারণ পণ্য বা সেবা ক্রয়ে আগ্রহী হবে কোন কারণে?
 ক) প্রচারের কারণে
 খ) নতুন ব্র্যান্ড হওয়ার কারণে
 গ) দাম বৃদ্ধির কারণে
 ঘ) উৎপাদন বৃদ্ধির কারণে
৭. প্রতিষ্ঠানের পণ্যের চাহিদা হ্রাস পেলে কোন ধরনের বিপণন কৌশল অধিক কার্যকর হয়?
 ক) প্রত্যক্ষ বিপণন
 খ) বিক্রয় প্রসার
 গ) ব্যক্তিক বিক্রয়
 ঘ) মূল্য হ্রাস
৮. নতুন পণ্য সম্পর্কে ক্রেতাদের মনে আগ্রহ সৃষ্টি করা যায় কীভাবে?
 ক) মূল্য হ্রাসের মাধ্যমে
 খ) বিশেষ মোড়কীকরণের মাধ্যমে
 গ) উপহার প্রদানের মাধ্যমে
 ঘ) সৌজন্য পণ্য প্রদানের মাধ্যমে
৯. জ্ঞান অন্বেষণ কোন ধরনের প্রয়োজন?
 ক) শারীরিক
 খ) সামাজিক
 গ) ব্যক্তিগত
 ঘ) পারিবারিক
১০. মার্কেটিং ক্রেতাদের জন্য কী সৃষ্টি করে?
 ক) দ্রব্য
 খ) সেবা
 গ) ভ্যালু
 ঘ) ব্যয়
১১. বিপণন অর্পণের অন্তর্ভুক্ত হলো—
 i. পণ্য
 ii. সেবা
 iii. ভ্যালু
 নিচের কোনটি সঠিক?
 ক) i ও ii
 খ) i ও iii
 গ) ii ও iii
 ঘ) i, ii ও iii
১২. প্যাটেন্ট ও ডিজাইন অ্যাক্ট কত সালে প্রণয়ন করা হয়?
 ক) ১৯১১
 খ) ১৯৫৬
১৩. নিম্নে কোনটি বহুশাখা বিপণির বৈশিষ্ট্য?
 ক) একই দালানে এটি অবস্থিত হয়
 খ) উৎপাদন কর্তৃক এটি পরিচালিত
 গ) কেন্দ্রীয় বিক্রয় ব্যবসায় পরিচালিত
 ঘ) এক্ষেত্রে একাধিক মধ্যস্থ ব্যবসায়ী ব্যবহার হয়
- উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১৪ ও ১৫ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
 জনাব রহিম কৃষি বিশ্ববিদ্যালয় থেকে পাস করে আত্মকর্মসংস্থানে উদ্যোগী হন। তিনি নিজস্ব জমিতে বিভিন্ন ধরনের ফুলের চাষ করেন। তার এলাকায় মাটি ও জলবায়ু অনুকূল হওয়ায় ফুল চাষে ব্যাপক সাফল্য অর্জন করেন। এর মাধ্যমে তিনি নিজে যেমন স্বাবলম্বী হয়েছেন তেমনি গ্রামের অনেক বেকার যুবকের কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করেছেন।
১৪. উদ্দীপকে বিপণন পরিবেশের কোন উপাদান প্রতিফলিত হয়েছে?
 ক) প্রাকৃতিক
 খ) অর্থনৈতিক
 গ) প্রযুক্তিগত
 ঘ) সাংস্কৃতিক
১৫. জনাব রাহিমের কার্যক্রমের মাধ্যমে যে সুবিধা পাওয়া যায় তা হলো—
 i. প্রাকৃতিক সম্পদের সদ্ব্যবহার
 ii. গবেষণা ও উন্নয়ন
 iii. অর্থনৈতিক উন্নয়ন
 নিচের কোনটি সঠিক?
 ক) i ও ii
 খ) i ও iii
 গ) ii ও iii
 ঘ) i, ii ও iii
১৬. প্রমিতকরণ হলো—
 ক) শারীরিক কাজ
 খ) মানসিক কাজ
 গ) আর্থিক কাজ
 ঘ) উৎপাদন মূলক কাজ
১৭. বিপণন মিশ্রণ ধারণাটি সর্বপ্রথম কে ব্যবহার করেন?
 ক) ফিলিপ কটলার
 খ) পিটার এফ ড্রাফার
 গ) নেইল এইচ বোর্ডেন
 ঘ) হেনরি ফেওল
১৮. মার্কেটিং প্রমোশনের কৌশল হলো—
 i. বণ্টন
 ii. বিজ্ঞাপন
 iii. গণসংযোগ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 ক) i ও ii
 খ) i ও iii
 গ) ii ও iii
 ঘ) i, ii ও iii
১৯. নিচের কোনটি সেবা?
 ক) কলম
 খ) অটোমোবাইল
 গ) বিমানে ভ্রমণ
 ঘ) টেলিভিশন
২০. পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে বিক্রয় সবচেয়ে বেশি হয়?
 ক) পণ্য উন্নয়ন
 খ) সূচনা
 গ) প্রবৃদ্ধি
 ঘ) পূর্ণতা
২১. লোভনীয় পণ্যের বৈশিষ্ট্য কোনটি?
 ক) ব্র্যান্ড আনুগত্য
 খ) মূল্য বেশি
 গ) অত্যাধিক প্রয়োজন
 ঘ) তাৎক্ষণিক ক্রয় সিদ্ধান্ত
২২. পাইকার তার কাজের বিনিময়ে কী পায়?
 ক) মুনাফা
 খ) কমিশন
 গ) মজুরি
 ঘ) বেতন
২৩. নিচের কোনটি শপিং পণ্য?
 ক) বিস্কুট
 খ) ম্যাগাজিন
 গ) অলংকার
 ঘ) বিশ্বকোষ

২৪. কমিশন এজেন্ট কমিশনের বিনিময়ে কাজ করেন—

- i. ক্রেতার পক্ষে
ii. বিক্রেতার পক্ষে
iii. সরকারের পক্ষে
নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৫. বিজ্ঞাপন কোন ধরনের প্রতিবন্ধকতা দূর করে?

- ক) সময়গত
খ) স্বত্বগত
গ) ঝুঁকিগত
ঘ) জ্ঞানগত

২৬. ভোক্তামুখী বিক্রয় প্রসারের কৌশল কোনটি?

- ক) প্রদর্শনী
খ) ক্রয়ভাড়া
গ) পুশম্যানি
ঘ) বিজ্ঞাপন ভাড়া

২৭. অভিযোগ নিষ্পত্তির কৌশল কোনটি?

- ক) বিজ্ঞাপন
খ) বিক্রয় প্রসার
গ) ব্যক্তিক বিক্রয়
ঘ) গণসংযোগ

২৮. সত্যতা, নির্ভরযোগ্যতা, মানসিক ক্ষিপ্ততা কোন ধরনের গুণাবলির অন্তর্ভুক্ত?

- ক) শারীরিক
খ) মনস্তাত্ত্বিক
গ) পেশাগত
ঘ) নৈতিক

২৯. কোন ধরনের মার্কেটিংকে টেকসই মার্কেটিং বলা হয়?

- ক) ক্যাটালগ
খ) কিয়স্ক
গ) অনলাইন
ঘ) গ্রিন

৩০. পরিবেশ দূষণরোধ ও পরিবেশ উন্নয়ন নিচের কোন ধারণার অন্তর্ভুক্ত?

- ক) রিলেশনশিপ মার্কেটিং
খ) গ্রিন মার্কেটিং
গ) অনলাইন মার্কেটিং
ঘ) কিয়স্ক মার্কেটিং

৩১. মাটি ও জলবায়ুগত কারণে রংপুরে হাড়িভাজা আমের প্রচুর ফলন হয়। তাই আম ব্যবসায়ী জনাব রাকিব প্রত্যেক বছর রংপুরের হাড়িভাজা আম দেশের বিভিন্ন স্থানে বিক্রয় করেন। এতে তিনি প্রচুর লাভবান হন।

উদ্দীপকের জনাব রাকিবের ব্যবসায়ের সাময়িক পরিবেশের কোন উপাদানটি প্রভাব ফেলেছে?

- ক) সামাজিক
খ) অর্থনৈতিক
গ) প্রাকৃতিক
ঘ) সাংস্কৃতিক

৩২. জনাব রিয়াজ ঢাকার ইসলামপুরের একজন প্রতিষ্ঠিত কাপড় ব্যবসায়ী। তিনি নরসিংদী থেকে জামদানি শাড়ি সংগ্রহ করে ঢাকার বিভিন্ন শো-রুমে সরবরাহ করেন। ফলে ভোক্তাসাধারণ সহজে পছন্দমত জামদানি শাড়ি ক্রয় করতে পারেন।

জনাব রিয়াজ যাদের নিকট পণ্য বিক্রয় করেন তারা কোন বাজারের সদস্য?

- ক) ভোক্তা
খ) শিল্প
গ) পুনঃবিক্রেতা
ঘ) জাতীয়

৩৩. কার্যকর বাজার বিভক্তিকরণের বিবেচ্য বিষয় হলো—

- i. পরিমাপ যোগ্যতা
ii. প্রবেশ যোগ্যতা
iii. বিশ্বাস যোগ্যতা
নিচের কোনটি সঠিক?

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

৩৪. ড্যানু ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণে বিবেচ্য বিষয় হলো—

- i. ক্রেতার উপলব্ধি
ii. বিক্রেতার খরচ
iii. পণ্যের চাহিদা
নিচের কোনটি সঠিক?

- ক) i
খ) ii

গ) i ও ii

ঘ) i ও iii

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৩৫ ও ৩৬ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
জনাব সালাম একজন প্রাইভেটকার বিক্রেতা। তিনি ভোক্তাদের বৈশিষ্ট্য মূল্যায়নের মাধ্যমে দেখেছেন যে, ঢাকা ও চট্টগ্রামের জনসাধারণের ক্রয় ক্ষমতা বেশি। এর ওপর ভিত্তি করে তিনি ঢাকা ও চট্টগ্রামে প্রাইভেটকারের শো-রুম স্থাপন করেছেন এবং ব্যাপক সফল্য পেয়েছেন।

৩৫. উল্লিখিত উদ্দীপকে জনাব সালাম বাজার বিভক্তিকরণের কোন চলকটি ব্যবহার করেছেন?

- ক) শিক্ষা
খ) আয়
গ) ঘনত্ব
ঘ) পেশা

৩৬. জনাব সালামের ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে সাফল্যের কারণ হলো—

- i. বাজার জরিপ
ii. বাজার বিভক্তিকরণ
iii. গণবাজারজাতকরণ
নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৩৭ ও ৩৮ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
বাংলাদেশে চীনের তৈরি ট্রাভেল ব্যাগের চাহিদা ব্যাপক। এ কারণে জনাব এনাম আমদানিকারকদের নিকট থেকে বিভিন্ন ডিজাইনের ট্রাভেল ব্যাগ সংগ্রহ করে খুচরা ব্যবসায়ীদের নিকট বিক্রয় করেন। এ সকল ব্যাগ ক্রয় করে ভোক্তা সাধারণ সন্তুষ্ট। ফলে জনাব এনাম ব্যবসায়ের সাফল্য অর্জন করেন।

৩৭. উদ্দীপকে উল্লিখিত পণ্যটি কোন ধরনের ভোগ্যপণ্য?

- ক) সুবিধা পণ্য
খ) শপিং পণ্য
গ) বিশিষ্ট পণ্য
ঘ) অযাচিত পণ্য

৩৮. জনাব এনামের সাফল্যের কারণ হলো—

- i. ভোক্তাদের চাহিদা পূরণ
ii. পরিবহন ব্যবস্থার উন্নয়ন
iii. বিক্রয়োত্তর সেবা প্রদান
নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৩৯ ও ৪০ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
জনাব হাসিব ছোটবেলা থেকেই বিভিন্ন প্রতিকল্পতা অতিক্রম করে নিজের আগ্রহ ও ঐকান্তিক প্রচেষ্টায় ঢাকা বিশ্ববিদ্যালয় থেকে এমবিএ ডিগ্রি অর্জন করেছেন। বর্তমানে তিনি একটি মাল্টিন্যাশনাল কোম্পানির বিক্রয় কর্মকর্তা হিসেবে কর্মরত। বরাবরই তিনি অধ্যবসায়ী ও উন্নত ব্যক্তিত্বের অধিকারী। তার এ গুণাবলির কারণে অল্পদিনের মধ্যে তিনি পেশাগত জীবনে সাফল্য অর্জন করেন।

৩৯. জনাব হাসিবের বিক্রয়কর্মী হিসেবে কোন ধরনের গুণাবলির কথা উল্লেখ করা হয়েছে?

- ক) সামাজিক
খ) মনস্তাত্ত্বিক
গ) নৈতিক
ঘ) শারীরিক

৪০. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠান জনাব হাসিবের নৈপুণ্যের মাধ্যমে যে সুবিধা পায় তা হলো—

- i. স্বল্পকালীন বিক্রয় বৃদ্ধি
ii. ক্রেতার আস্থা অর্জন
iii. প্রত্যক্ষ সম্পর্ক সৃষ্টি
নিচের কোনটি সঠিক?

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

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