

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 পাশ্চাত্য সংখ্যা প্রণেয় পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ দিয়ে পড়ো এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর যথাযথ উত্তর দাও। মোট ছয়টি প্রশ্নের উত্তর দাও।

১. ▶ জনাব রফিক 'মধুমতি' নামে একটি সুপার সপের মালিক। বর্তমানে এক সপ ২০টি শাখার মাধ্যমে লাভজনকভাবে কার্যক্রম পরিচালনা করছে। জনাব রফিক আরও কয়েকটি শাখা খোলার পরিকল্পনা করছেন। শাখাগুলো অনেক লাভজনক হওয়ায় তার এই পরিকল্পনা।

- ক. চাহিদা কী? ১
খ. ক্রেতা সন্তুষ্টি বলতে কী বোঝ? ২
গ. মধুমতি সুপার সপ পণ্য বিক্রয়ের মাধ্যমে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. জনাব রফিক সুপার সপের মাধ্যমে কর্মসংস্থানে অবদান রাখছেন— তুমি কি এ বক্তব্যের সাথে একমত? অভিমত দাও। ৪

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

- ক. অর্থনৈতিক পরিবেশ কী? ১
খ. পরিবেশ কাকে বলে? ২
গ. 'ঝর্ণা ফ্যাশনস' কোন ধরনের বাজারে পোশাক বিক্রয় করছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. মূলধন সংকট নিরসনে 'ঝর্ণা ফ্যাশনস' কোন ধরনের জনগোষ্ঠীর সাথে যোগাযোগ করতে পারে বলে তুমি মনে করো? অভিমত দাও। ৪

৩. ▶ রায়হান গ্রামে বৃহদাকারের বাণিজ্যিক ভিত্তিতে সরিষা চাষ করে। উৎপাদনের পর বাজারের চাহিদা ও যোগান সম্পর্কে খোঁজ খবর নিয়ে তিনি সরিষা বিক্রয় করেন। এরপরও রায়হান স্থানীয় বাজারে সরিষার ভাল দাম পান না। এখন তিনি বিকল্প কোনো ব্যবস্থা গ্রহণের মাধ্যমে সরিষা বিক্রয়ের কথা ভাবছেন।

- ক. প্রসার কী? ১
খ. প্রমিতকরণ কাকে বলে? ২
গ. চাহিদা ও যোগান সম্পর্কে খোঁজ খবর নেয়া কোন ধরনের বাজারজাতকরণ কাজের অন্তর্ভুক্ত? উদ্দীপকের আলোকে ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. তোমার মতে ভাল দাম পাবার জন্য রায়হানের কী ব্যবস্থা গ্রহণ করা উচিত? যুক্তিসহ লেখ। ৪

৪. ▶ শাফিন এন্টারপ্রাইজ বিভিন্ন ধরনের ভোগ্য পণ্য উৎপাদন ও বাজারজাতকরণ করে। এটি বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য কখনো বিজ্ঞাপন, কখনো মূল্যছাড় করানো বিক্রয়কর্মী ব্যবহার করে। কোনটি অধিক কার্যকর তা প্রতিষ্ঠানটি বোঝাতে পারছে না। এজন্য শাফিন এন্টারপ্রাইজ বাজার বিভক্তিকরণ করে ক্রেতাদের উপযোগী প্রসার কৌশল বেছে নেওয়ার সিদ্ধান্ত নিয়েছে।

- ক. বাজারজাতকরণ মিশ্রণের হাতিয়ার কি কি? ১
- খ. ভৌগোলিক বিভক্তিকরণ কাকে বলে? ২
- গ. শাফিন এন্টারপ্রাইজ বাজারজাতকরণ মিশ্রণের কোন উপাদানের উপর গুরুত্ব আরোপ করেছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. তুমি কি মনে করো বাজার বিভক্তিকরণ সঠিক প্রসার কৌশল নির্ধারণ সহায়ক? যুক্তিসহ লেখ। ৪

৫. ▶ নাফি ইলেকট্রনিক্স বিদেশ থেকে যন্ত্রাংশ আমদানি করে এসি উৎপাদন করে। নিজস্ব গুদাম পর্যাপ্ত পরিমাণে না থাকায় প্রতিষ্ঠানটি খুচরা বিক্রেতাদের গুদামে পণ্য সংরক্ষণ করে। এজন্য খুচরা বিক্রেতারা বাড়তি সুবিধা বা বাউটা চাচ্ছে।

- ক. অযাচিত পণ্য কী? ১
- খ. পণ্যের জীবন-চক্র কাকে বলে? ২
- গ. নাফি ইলেকট্রনিক্স এর উৎপাদিত এসি কোন ধরনের পণ্য? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. নাফি ইলেকট্রনিক্স খুচরা বিক্রেতাদের কোন ধরনের বাউটা দিতে পারে বলে তুমি মনে করো? যুক্তিসহ লেখো। ৪

৬. ▶ জনাব লিটন খুলনায় একটি মোমবাতি তৈরির কারখানা পরিচালনা করেন। উৎপাদিত মোমবাতি তিনি বিভিন্ন খুচরা দোকানে সরবরাহ করেন। খুচরা দোকানদাররা এরপর ভোক্তাদের নিকট বিক্রয় করেন। 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 লিটন মোমবাতির বাজারজাতকরণে কোন ধরনের বণ্টন প্রণালি ব্যবহার করেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. তুমি কি মনে করো মধ্যস্থকারবারি ভোক্তাদের জন্য উপকারী? বিশ্লেষণ করো। ৪

৭. ▶ সবুজ বাজার একটি বৃহদায়তন খুচরা দোকান সেখানে খাদ্য ও খাদ্য বহির্ভূত পণ্যের বিশাল সস্তার রয়েছে। এটি ক্রেতাদের গাড়ি সেবা, ড্রাই ক্লিনিং,

ক্রেডিট কার্ডে বিল পরিশোধ প্রভৃতি সুবিধা দিয়ে থাকে। পরিচালনা ও অন্যান্য ব্যয় বেড়ে যাওয়ায় প্রতিষ্ঠানটি এখন খুব একটা লাভ করতে পারছে না। খরচ কমানোর জন্য সবুজ বাজার এখন খুচরা ব্যবসায়ীদের একটি সমবায় প্রতিষ্ঠান চেষ্টা করছে।

- ক. কারা পণ্যের মালিকানা গ্রহণ করে না? ১
খ. ডিসকাউন্ট স্টোর কাকে বলে? ২
গ. 'সবুজ বাজার' কোন ধরনের খুচরা ব্যবসায়? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. তুমি কি মনে করো খুচরা ব্যবসায়ীদের সমবায় ব্যয় হ্রাসে সহায়ক? বিশ্লেষণ করো। ৪

৮. ▶ গালিব একজন বিশ্ববিদ্যালয়ের ছাত্র। তিনি পড়াশোনার পাশাপাশি একটি জীবন বিমা কোম্পানির প্রতিনিধি হিসেবে কাজ করেন। তিনি কমিশনের ভিত্তিতে গ্রাহকদের কাছে বিমা পলিসি বিক্রয় করেন। গ্রাহকদের কাছে পলিসি বিক্রয় করার জন্য তাকে প্রচণ্ড পরিশ্রম করতে হয়। দিনের পর দিন সম্ভাব্য গ্রাহকের সাথে লেগে থাকতে হয়। গ্রাহকদের কথাবার্তা ও অভিযোগ ঠাণ্ডা মাথায় সমাধান করতে হয়। গালিবের মতো অনেকেই এ ধরনের পাটটাইম কাজ করে উপার্জন করছে।

- ক. বিক্রয়িকতা কী? ১
খ. সরাসরি যোগাযোগের দৃষ্টিকোণ থেকে ব্যক্তিক বিক্রয় ও বিজ্ঞাপনের পার্থক্য কী? ২
গ. উদ্দীপকে বিক্রয়িকমীর কোন গুণটির উপর গুরুত্বারোপ করা হয়েছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. তুমি কি মনে করো ব্যক্তিক বিক্রয় কর্মসংস্থান করে? উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ করো। ৪

৯. ▶ 'কুইক বাজার' একটি বৃহদায়তন খুচরা ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান। এটি একই বিন্দিং ও অনেকগুলো স্বয়ং সম্পূর্ণ বিভাগের মাধ্যমে কেন্দ্রীয়ভাবে নিয়ন্ত্রিত ও পরিচালিত হয়। এখানে ব্যাপক বৈচিত্র সম্পন্ন পণ্য সম্ভার রয়েছে। ইদানিং 'কুইক বাজার' এর বিক্রয় কমে গেছে। ক্রেতারা এখন ঘরে বসে অনলাইনে কেনাকাটায় আগ্রহী হচ্ছে।

- ক. প্রত্যক্ষ বাজারজাতকরণ কী? ১
খ. গ্রিন মার্কেটিং কাকে বলে? ২
গ. 'কুইক বাজার' কোন ধরনের খুচরা ব্যবসায়? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. তুমি কি মনে করো অনলাইন বাজারজাতকরণ ক্রেতাদের জন্য সুবিধাজনক? যুক্তিসহ লেখো। ৪

১. লাভজনক ক্রেতা সম্পর্ক ব্যবস্থাপনাকে কী বলে?
 - ক) বিপণন
 - খ) বিক্রয়
 - গ) জনসংযোগ
 - ঘ) ক্রেতা ব্যবস্থাপনা
 ২. বিপণনের মৌলিক ধারণার উদ্ভব হয়েছে কোনটি থেকে?
 - ক) পণ্য
 - খ) প্রয়োজন
 - গ) চাহিদা
 - ঘ) অভাব
 ৩. বিপণন অফারে সেবার ক্ষেত্রে কোনটি সঠিক?
 - ক) Service = Activities + Benefits
 - খ) Service = Activities + Need
 - গ) Service = Activities + Knowledge
 - ঘ) Service = Activities + Intangible Benefits
 ৪. হাসান এন্ড কোং তাদের নতুন পণ্য বাজারে ছেড়েছে। পণ্যটির ক্রেতা ড্যালু সৃষ্টির প্রয়োজন—
 - i. মূল্য হ্রাস অফার চালু করা
 - ii. পণ্যের মূল্যের সময়
 - iii. পণ্যের মান উন্নয়ন
 নিচের কোনটি সঠিক?
 - ক) i ও ii
 - খ) i ও iii
 - গ) ii ও iii
 - ঘ) i, ii ও iii
 ৫. বিপণনে বিনিময় প্রক্রিয়ার দ্বারা করা হয়—
 - i. ভোক্তার প্রয়োজন মিটানো
 - ii. ভোক্তার সন্তুষ্টি বিধান
 - iii. সময়মত পণ্য সরবরাহ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 - ক) i ও ii
 - খ) i ও iii
 - গ) ii ও iii
 - ঘ) i, ii ও iii
 ৬. পরিবেশকে কোনগুলোর সম্মিলিত রূপ বলা হয়?
 - ক) শক্তি ও অবস্থার
 - খ) অবস্থান ও স্বভাব
 - গ) শক্তি ও স্বভাব
 - ঘ) বিশেষ অবস্থা ও স্বভাব
 ৭. জনগোষ্ঠী বিপণনের কোন ধরনের উপাদান?
 - ক) নিয়ন্ত্রণযোগ্য উপাদান
 - খ) অনিয়ন্ত্রণযোগ্য উপাদান
 - গ) সাময়িক উপাদান
 - ঘ) বাহ্যিক উপাদান
 ৮. বিপণনে সবচেয়ে কঠিন ও চ্যালেঞ্জিং কাজ কোনটি?
 - ক) প্রতিযোগী মোকাবিলা করা
 - খ) অর্থ সংগ্রহ করা
 - গ) ক্রেতা আকৃষ্ট করা
 - ঘ) নতুন কৌশল প্রণয়ন করা
 ৯. বিপণন ব্যবস্থাপক হিসেবে মি. আবরার ক্রেতা-বিক্রেতা ও আইনগত দালাল ছাড়াও শক্তি ও স্বত্তা বিবেচনা করেন। এসব স্বত্তাগুলো হতে পারে—
 - i. নিয়ন্ত্রণযোগ্য
 - ii. অনিয়ন্ত্রণযোগ্য
 - iii. গতিশীল
 নিচের কোনটি সঠিক?
 - ক) i ও ii
 - খ) i ও iii
 - গ) ii ও iii
 - ঘ) i, ii ও iii
- উদ্দীপকটি পড়ে এবং ১০ ও ১১ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
- রংপুরের হাবিবুল আয় বৃন্দ্রির লক্ষ্যে একটি পোষ্টি ফার্ম স্থাপন করলেন। এলাকার মুরগির মাংসের প্রচুর চাহিদা থাকায় অল্প সময়ের মধ্যে তিনি অনেক লাভবান হন। বাজার সম্প্রসারণের লক্ষ্যে তিনি মধ্যপ্রাচ্যে মুরগির মাংস বিক্রয় করার সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেন।
১০. হাবিবুলের পোষ্টি ফার্ম স্থাপনে ব্যক্তিক পরিবেশের কোন উপাদান গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রেখেছে?
 - ক) প্রতিযোগী
 - খ) গ্রাহক
 - গ) জনগোষ্ঠী
 - ঘ) সরবরাহকারী
 ১১. পরিবেশের কোন উপাদান হাবিবুলকে মধ্যপ্রাচ্যে মুরগির মাংস রপ্তানিতে উৎসাহিত করে?
 - ক) সরবরাহকারী
 - খ) মধ্যস্থ ব্যবসায়ী
 - গ) গ্রাহক
 - ঘ) জনগোষ্ঠী
 ১২. ব্যক্তিক পরিবেশের যেসব উপাদান হাসানের ব্যবসায়কে প্রভাবিত করে সেগুলো হলো—
 - i. প্রতিযোগী
 - ii. জনগোষ্ঠী
 - iii. গ্রাহক
 নিচের কোনটি সঠিক?
 - ক) i ও ii
 - খ) i ও iii
 - গ) ii ও iii
 - ঘ) i, ii ও iii
 ১৩. বিপণনের সহায়ক কাজ কোনটি?
 - ক) পরিবহন
 - খ) অর্থসংস্থান
 - গ) মোড়কীকরণ
 - ঘ) গুদামজাতকরণ
 ১৪. হাসান এন্ড কোং-এর ২০১৩-১৪ হিসাব বছরে বিক্রয়ের পরিমাণ বৃদ্ধি পেয়েছে যা উৎপাদনের পরিমাণ বাড়তে সাহায্য করে। এর ফলে কোনটি প্রভাবিত হয়?
 - ক) সুনাম বৃদ্ধি
 - খ) উচ্চ মূল্য প্রাপ্তি
 - গ) একক প্রতি উৎপাদন ব্যয় হ্রাস
 - ঘ) সঠিক মূল্যে পণ্য ক্রয়
 ১৫. জামাল বেকারিতে বিভিন্ন ধরনের নাম্তা তৈরি করেন। তিনি উন্নতমানের নাম্তা ন্যায্যমূল্যে বিক্রয় করতে চাইলে কোন কাজটি সর্বমুখে সম্পাদন করা অত্যাৱশ্যক?
 - ক) উত্তম ক্রয়
 - খ) মূলধনের সৃষ্টি ব্যবহার
 - গ) অভিজ্ঞ বিক্রয়কর্মী নিয়োগ
 - ঘ) বিক্রয় কৌশল পরিবর্তন
 ১৬. চাহিদা ও সরবরাহের মধ্যে ভারসাম্য রক্ষার ক্ষেত্রে কোন ধরনের বিপণন কার্যের গুরুত্ব সর্বাধিক?
 - ক) সঠিক উৎস থেকে অর্থসংস্থান
 - খ) উন্নত বিক্রয়
 - গ) উন্নত পরিবহন ব্যবস্থা
 - ঘ) পর্যায়ক্রমিক ক্রয়
 ১৭. তীব্র প্রতিযোগিতার ফলাফল হলো—
 - i. নতুন পণ্যের আবির্ভাব
 - ii. স্বল্প মূল্যে পণ্য প্রাপ্তি
 - iii. উন্নতমানের পণ্য প্রাপ্তি
 নিচের কোনটি সঠিক?
 - ক) i ও ii
 - খ) i ও iii
 - গ) ii ও iii
 - ঘ) i, ii ও iii
 ১৮. উত্তম ক্রয়ের মাধ্যমে ভোক্তা সন্তুষ্টি অর্জনের ক্ষেত্রে যেসব বিষয় প্রভাব ফেলবে সেগুলো হলো—
 - i. পণ্যের ন্যায্য মূল্য
 - ii. উন্নতমানের পণ্য সরবরাহ
 - iii. সঠিক সময়ে পণ্য সরবরাহ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 - ক) i ও ii
 - খ) i ও iii
 - গ) ii ও iii
 - ঘ) i, ii ও iii
 ১৯. প্রত্যক্ষ বিপণন ব্যবস্থার সবচেয়ে দৃঢ়তম প্রবৃদ্ধি প্রাপ্ত পদ্ধতি কোনটি?
 - ক) অনলাইন বিপণন
 - খ) টেলি মার্কেটিং
 - গ) ডাক বিপণন
 - ঘ) কিয়ম্বক মার্কেটিং
 ২০. বিজ্ঞাপনের মুখ্য উদ্দেশ্য কী?
 - ক) পণ্যকে আকর্ষণীয় করা
 - খ) সমাজকল্যাণ
 - গ) মনোযোগ আকর্ষণ করা
 - ঘ) প্রতিযোগিতা মোকাবিলা করা

২১. একজন কাপড় ব্যবসায়ী পণ্য বিক্রয়ের ক্ষেত্রে নিম্নের কোন বিষয়টি বিশেষভাবে বিবেচনা করবে?

- ক) ভোক্তার প্রয়োজন নির্ধারণ
খ) মজুদের টার্ন প্রভাব নির্ণয়
গ) অর্থের অনুসন্ধান
ঘ) পণ্যের উৎস নির্ধারণ

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২২ ও ২৩ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

জহির একজন মুদি দোকানদার। সে তার দোকানের পণ্যের প্রকৃতি অনুসারে এবং আকার বিবেচনায় রেখে পণ্য সাজিয়ে রাখে। এতে ক্রেতারা তাদের প্রয়োজনীয় পণ্য সহজেই পেতে পারে। জহির ব্যবসায় পরিচালনায় সুবিধা লাভ করে।

২২. উদ্দীপকে জহির বিপণনের কোন কার্যাবলিকে গুরুত্ব প্রদান করেন?

- ক) শ্রেণি বিভাজন
খ) গুদামজাতকরণ
গ) প্রমিতকরণ
ঘ) পণ্য সংরক্ষণ

২৩. জহির দোকানে পণ্য সাজানোর ক্ষেত্রে কোন বিষয়টি গুরুত্ব প্রদান করেন?

- ক) আকার
খ) গুণাগুণ
গ) ধরন
ঘ) ওজন

২৪. জহির তার দোকানে পণ্য সাজানোর ফলে যেসব সুবিধা পাবে সেগুলো হলো—

- i. মান নির্দিষ্টকরণ
ii. সহজ বিক্রয়
iii. ক্রেতা সন্তুষ্টি
নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৫. আধুনিক বিপণন ব্যবস্থায় কোনটির ওপর জোর দেওয়া হয়?

- ক) মুনাফা
খ) ভোক্তার সামর্থ্য
গ) ভোক্তা সম্পর্ক
ঘ) বাজার আয়তন

২৬. মি. তানজিল একজন শিল্প পণ্যের ব্যবসায়ী। পণ্যের ক্রয় পরিকল্পনা প্রণয়নের সময় সে কোন দিকটি লক্ষ্য করবে?

- ক) পণ্য সরবরাহের সময়
খ) মজুদের টার্নওভার নির্ধারণ
গ) ক্রয় চুক্তি
ঘ) পণ্যের উৎস নির্ধারণ

২৭. বিপণনের দৃষ্টিতে বাজার বলতে কী বোঝায়?

- ক) দর কষাকষির স্থান
খ) তীব্র প্রতিযোগিতার স্থান
গ) পণ্য বা সেবার প্রকৃত বা সম্ভাব্য ক্রেতার সমষ্টি
ঘ) পণ্য বা সেবার ক্রয়-বিক্রয়ের স্থান

২৮. গ্রিন মার্কেটিং এর মূল প্রতিপাদ্য বিষয় কী?

- ক) উন্নত পণ্য
খ) সস্তা পণ্য
গ) দামি পণ্য
ঘ) পরিবেশ বান্ধব পণ্য

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২৯ ও ৩০ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

সালমান ঢাকা বিশ্ববিদ্যালয়ের ছাত্র। সে একটি বইয়ের প্রয়োজন অনুভব করায় বইটি ক্রয়ের উদ্দেশ্যে নীলক্ষেতে অবস্থিত বইয়ের দোকানে গেলেন।

২৯. সালমান কোন ধরনের ক্রেতা?

- ক) সম্ভাব্য ক্রেতা
খ) প্রকৃত ক্রেতা
গ) লাভজনক ক্রেতা
ঘ) বিশ্বস্ত ক্রেতা

৩০. সালমান একজন ক্রেতা হিসাবে বিবেচিত হওয়ার

কারণ—

- i. সালমানের বইটি ক্রয়ের সামর্থ্য রয়েছে
ii. সালমান বইয়ের দোকানে গেলেন
iii. সালমান বইটির প্রয়োজন অনুভব করলেন
নিচের কোনটি সঠিক?

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

৩১. বিক্রয়ীকতা কোনটির অন্তর্ভুক্ত বিষয়?

- ক) ব্যক্তিক বিক্রয়ের
খ) বিজ্ঞাপনের
গ) প্রচারের
ঘ) ব্যবস্থাপনার

৩২. কোন বাজারের চাহিদা সাধারণত অনমনীয় হয়?

- ক) ভোক্তার বাজার
খ) সরকারি বাজার
গ) শিল্প বাজার
ঘ) প্রাতিষ্ঠানিক বাজার

৩৩. জুতার ফিতার দাম বৃদ্ধি পেলেও উৎপাদনকারীরা জুতার দাম অপরিবর্তিত রাখে কেন?

- ক) চাহিদা ধরে রাখার জন্য
খ) ফিতার দাম খুব অল্প হওয়ায়
গ) বিক্রয়ের পরিমাণ অধিক হওয়ায়
ঘ) কোম্পানির মুনাফা বেশি হওয়ায়

৩৪. ব্যক্তিক বিক্রয় কোন ধরনের বিক্রয় পদ্ধতি?

- ক) প্রচারমূলক
খ) সেবামূলক
গ) প্ররোচনামূলক
ঘ) জবরদস্তিমূলক

৩৫. বাজারে নিয়ন্ত্রণ প্রতিষ্ঠা করতে হয় কেন?

- ক) বিপণন কার্যক্রম গতিশীল রাখার জন্য
খ) অধিক ক্রেতা সৃষ্টির জন্য
গ) পণ্যের চাহিদা বৃদ্ধির জন্য
ঘ) অধিক মুনাফা অর্জনের জন্য

৩৬. ভোগ্য পণ্যের বস্টনপ্রণালি দীর্ঘ হয় কেন?

- ক) অধিক ভোগের কারণে
খ) বিস্তৃত গ্রাহকের কারণে
গ) বিস্তৃত উৎপাদনের কারণে
ঘ) বার বার ক্রয়ের কারণে

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৩৭ ও ৩৮ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

ইব্রাহিম মিয়া 'অপেরা' নামক একটি খুচরা ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান পরিচালনা করেন। তিনি তার ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে ভোক্তাদের নিকট নিত্যপ্রয়োজনীয় দ্রব্য বিক্রয় করেন। তার প্রতিষ্ঠানটির আরও চারটি শাখা রয়েছে।

৩৭. ইব্রাহিম মিয়ার 'অপেরা' কোন জাতীয় খুচরা ব্যবসায়?

- ক) বিভাগীয় বিপণী
খ) বহুশাখা বিপণী
গ) বিপণীমালা
ঘ) সুপার স্টোর

৩৮. ইব্রাহিম মিয়ার ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে অসম্ভব হলো—

- i. একই দালানে বিভিন্ন বিভাগ পরিচালনা করা
ii. কিছু শাখার মালিকানা নিয়ন্ত্রণ হস্তান্তর করা
iii. দেশের বাহিরে শাখা খোলা
নিচের কোনটি সঠিক?

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

৩৯. বিক্রয় প্রসারে নতুন পণ্য উপস্থাপন কৌশল কোনটি?

- ক) মূল্য হ্রাস কুপন
খ) অর্থ ফেরত পদ্ধতি
গ) প্রদর্শনী
ঘ) মেলা

৪০. পণ্য, সেবা ও ধারণার যে কোন ধরনের অ-অর্থ প্রদত্ত নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনকে কী বলে?

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

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