

এইচ এস সি পরীক্ষা ২০২০ এর মডেল প্রশ্ন (সকল বোর্ড এর জন্য)

## উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন: দ্বিতীয় পত্র

বিষয় কোড : ২ ৮ ৭

সময়— ২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান— ৭০

[দ্রষ্টব্য : জন পাঠের সংখ্যা প্রেরণের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ দিয়ে পড়ো এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর যথাযথ উত্তর দাও। যেটি সাজটি প্রেরণের উত্তর দাও।]

১. ► আলভিয়া কেমিক্যালস লিমিটেড দীর্ঘ দিন ধরে সুনামের সাথে প্রসাধনী বিপণন করে আসছে। বিগত বছরে ভোক্তাদের আয় বৃদ্ধির ফলে তাদের ভোগের ধরনের ক্ষেত্রে পরিবর্তন লক্ষ করা যাচ্ছে। পরিবর্তিত অবস্থার প্রেক্ষিতে আলভিয়া কেমিক্যালস লিমিটেড ব্যবসায় ক্ষেত্রে যথেষ্ট চ্যালেঞ্জের সম্মুখীন হচ্ছে। এ কারণে সম্প্রতি প্রতিষ্ঠানটি অত্যাধুনিক যন্ত্রপাতির সাহায্যে ভোক্তাদের চাহিদা অনুযায়ী নিত্য নতুন প্রসাধনী উৎপাদন করে বাজারে ছাড়ার চিন্তা করছে।

- ক. মধ্যস্থকারী কে? ১
- খ. প্রতিযোগী কীভাবে পণ্য বিপণনে প্রভাব বিস্তার করে? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উল্লিখিত উদ্দীপকে সামষ্টিক পরিবেশের কোন উপাদানের প্রভাবে প্রতিষ্ঠানটি চ্যালেঞ্জের সম্মুখীন হয়েছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. বর্তমানে প্রতিষ্ঠানটির গৃহীত সিদ্ধান্ত কতটুকু যৌক্তিক? সামষ্টিক পরিবেশের উপাদান উল্লেখপূর্বক এ বিষয়ে তোমার মতামত দাও। ৪

২. ► জনাব সুজন যশোর থেকে উন্নত মানের খেজুরের গুড় সংগ্রহ করেন। এরপর সুদৃশ্য প্যাকেটে প্যাকেটজাত করে ঢাকায় খুচরা ব্যবসায়ীদের নিকট সরবরাহ করেন। প্যাকেটের গায়ে উৎপাদন ও মেয়াদ উত্তীর্ণের তারিখ, গুণগত মান ও মূল্য সম্পর্কিত তথ্য উল্লেখ থাকায় ভোক্তারা নিশ্চিত মনে এ গুড় ক্রয় করে ভোগ করতে পারে। এতে গুড়ের চাহিদা আশাতীতভাবে বৃদ্ধি পায়।

- ক. বিক্রয় কী? ১
- খ. 'প্রমিতকরণ ছাড়া পর্যায়িতকরণ সম্ভব নয়' —ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে জনাব সুজন কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. গুড়ের চাহিদা বৃদ্ধির জন্য জনাব সুজনের গৃহীত বিপণন কাজটির যথার্থতা মূল্যায়ন করো। ৪

৩. ► মাহিম কোং একটি প্রতিষ্ঠিত ভোগ্য পণ্য উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি ২০১২ সালে ডাবের পানি বোতলজাত করে বাজারজাত শুরু করল। পণ্যটি বাজারে ছাড়ার পর ক্রেতাদের নিকট পরিচিতকরণের উদ্দেশ্যে বিজ্ঞাপন প্রচার করা হলো। এত করে পণ্যের বিক্রি বৃদ্ধি পেল। ২০১৬ সালে পণ্যটির বিক্রয় সর্বোচ্চ পর্যায়ে পৌঁছায় কিন্তু মুনাফার পরিমাণ কমতে থাকে। এমতাবস্থায় প্রতিষ্ঠানটি নতুন কৌশল গ্রহণে উদ্যোগী হলো।



- ক. পণ্যের জীবনচক্রের স্তর কয়টি? ১
- খ. টেলিভিশন কোন ধরনের পণ্য? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. মাহিম কোং-এর পণ্যটি পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে আছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. মাহিম কোং কী ধরনের বিপণন কৌশল গ্রহণ করতে পারে সে বিষয়ে মতামত দাও। ৪

৪. ▶ সামির ওয়ালটন প্রতিষ্ঠানের নতুন নিয়োগ পাওয়া একজন বিক্রয়কর্মী। সে কয়েক দিন প্রশিক্ষণ গ্রহণ করে প্রতিষ্ঠানটির পণ্য ওয়ালটন ফ্রিজ মাট পর্যায়ের বিক্রয় কাজে যোগ দেয়। সুন্দর বাচনভঙ্গি ও উপস্থাপন গুণ থাকার ফলে সামির কয়েক মাসের মধ্যেই প্রতিযোগীদের তুলনায় অধিক বিক্রয় এবং গ্রাহক সৃষ্টি করে। ফলে কর্মকর্তারা সবাই সামিরের প্রতি সন্তুষ্ট হয়।

- ক. বিক্রয় প্রতিনিধি কাকে বলে? ১
- খ. ব্যক্তিক বিক্রয় কীভাবে স্থায়ী ক্রেতা সৃষ্টি করে? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. সামিরের ওয়ালটন ফ্রিজ বিপণনের কৌশলকে কী বলা হয়? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. ওয়ালটন ফ্রিজের চাহিদা সৃষ্টিতে সমারির তাৎপর্য মূল্যায়ন করো। ৪

৫. ▶ জনাব দিপা চট্টগ্রাম নিউ মার্কেটের নামকরা পোশাক বিক্রয়কারী প্রতিষ্ঠান দিপা ফ্যাশন হাউজ-এর মালিক। তিনি দোকানে বিভিন্ন ফ্যাশন ও রকমারি ডিজাইনের পোশাক মজুদ রাখেন। ক্রেতারা যাতে পণ্যগুলো ভালোভাবে দেখে শুনে কিনতে পারে এজন্য তিনি সতর্ক থাকেন। দোকানে সিসি ক্যামেরা লাগিয়েছেন। গ্রাহকরা যাতে প্রত্যাশিত মূল্যে ভালো পণ্য কিনতে পারে এ বিষয়ে তিনি সচেতন। বিক্রয়কর্মীরা ক্রেতাদের সাথে কেমন ব্যবহার করছে এটাও তিনি নজরে রাখতেন। মার্কেটের অন্য ব্যবসায়ীরা তার সফলতার কারণ অনুসন্ধান করছে।

- ক. পণ্য কী? ১
- খ. মূল্য নির্ধারণ বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. মিসেস দিপা কোন ধরনের পণ্যের ব্যবসায় করেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. মিসেস দিপার ব্যবসায়িক সফলতার বিষয়টি উদ্দীপকের আলোকে মূল্যায়ন করো। ৪

৬. ▶ 'নাইগা' জাপানের একটি প্রখ্যাত মটরগাড়ি পুস্তুতকারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি উচ্চবিত্ত, উচ্চ মধ্যবিত্ত ও মধ্যবিত্ত শ্রেণির ক্রেতাদের কথা চিন্তা করে বিভিন্ন মডেল ও বিভিন্ন দামের গাড়ি উৎপাদন ও বাজারজাতকরণ করে। ফলে অল্প সময়ের মধ্যে প্রতিষ্ঠানটি ব্যবসায়িক সফলতা লাভে সক্ষম হয়। ভোক্তারাও এই কোম্পানির গাড়ি ব্যবহার করে বেশ পরিতৃপ্ত।



- ক. ভোক্তা বাজার কী? ১
- খ. 'শিল্প বাজারের সদস্য সংখ্যা কম'- ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটি কোন বাজারের জন্য পণ্য বিপণন করছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. প্রতিষ্ঠানটি গাড়ি বিপণনের জন্য বাজার বিভক্তিকরণের যে ভিত্তি ব্যবহার করেছে তা কি সঠিক? মতামত দাও। ৪

৭.► 'নাইস মিষ্টি কুটির' একটি প্রতিষ্ঠিত মিষ্টি বিক্রয়কারী প্রতিষ্ঠান। রাজশাহীসহ সারাদেশে-এর ৩০টি শাখা রয়েছে। সকল শাখায় এর সাইনবোর্ড, ডিসপ্লে মূল্যে প্রায়ই একই রকম। এর মধ্যে ঢাকার একটি শাখা অন্য শাখা হতে ১০% কম মূল্যে মিষ্টি বিক্রয় করে।

- ক. বিজ্ঞাপন কী? ১
- খ. সুপার স্টোরে প্রয়োজনীয় সকল পণ্য পাওয়া যায় — ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটি কোন ধরনের ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান — ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. বিক্রয় বৃদ্ধির উদ্দেশ্যে 'নাইস মিষ্টি কুটির'-এর ঢাকা শাখার জন্য যে উদ্যোগ গ্রহণ করেছে তা কতটুকু যৌক্তিক? মতামত দাও। \* ৪

৮.► 'স্বপ্নীল হাউজ' কুষ্টিয়া শহর এলাকায় মহিলাদের থ্রি-পিস বিক্রেতা। তারা দেশের বিভিন্ন বাজার হতে থ্রি-পিস সংগ্রহ করে বিভিন্ন স্থানে শাখা খুলে বিক্রয় করে। এ বিপণির সকল শাখায় একই বিক্রয় নীতি অনুসরণ করা হয়। এতে 'স্বপ্নীল হাউজ'-এর পরিচিতি, সুনাম, বিক্রয় ও মুনাফা বৃদ্ধি পায় এবং ব্যবসায় সফলতা আসে। বর্তমানে প্রতিষ্ঠানটি 'স্বপ্নীল লি. নামে আন্তর্জাতিক মানের থ্রি-পিস প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠান স্থাপনের সিদ্ধান্ত নিয়েছে। তাছাড়া 'স্বপ্নীল কোম্পানি' নিজেদের উৎপাদিত থ্রি-পিস দেশের বিভিন্ন শাখায় বিক্রয়ের সিদ্ধান্ত নিয়েছে।

- ক. লোভনীয় পণ্য কী? ১
- খ. প্রত্যক্ষ বিপণন বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত 'স্বপ্নীল হাউজ' ব্যবসায়টি কোন ধরনের ব্যবসায়ের আওতাভুক্ত? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. 'স্বপ্নীল হাউজ'-কে 'স্বপ্নীল কোম্পানিতে' রূপান্তরের সিদ্ধান্তটি কী যৌক্তিক? মতামত দাও। ৪

৯.► খন্দকার এন্টারপ্রাইজ তার ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানে জনাব বিজয়কে পণ্যসামগ্রী বিপণনের জন্য বিপণন কর্মকর্তা হিসেবে নিয়োগ দেন। তার দায়িত্ব হলো পণ্যসামগ্রীর জন্য নতুন বাজার সৃষ্টি, ক্রেতা খুঁজে বের করা, ক্রেতা ধরে রাখা এবং ক্রয়ে উদ্বুদ্ধ করা। চার বছরের মধ্যে তার লক্ষ্য অর্জনে সক্ষম হওয়ায় খন্দকার এন্টারপ্রাইজ তাকে প্রধান বিপণন কর্মকর্তা পদে পদোন্নতি প্রদান করেন।



- ক. পণ্য কী? ১
- খ. কীভাবে ক্রেতা ড্যালু সৃষ্টি করা হয়? ২
- গ. জনাব বিজয়ের কার্যক্রম বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্যের সাথে সাদৃশ্যপূর্ণ উদ্দীপকের আলোকে ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. জনাব বিজয়ের সফলতার জন্য চাহিদা ও যোগানের সমতা বিধানের কোন বিষয়টি জড়িত' উদ্দীপকের আলোকে উক্তিটি মূল্যায়ন করো। ৪

১০. ► জনাব সাকিব ঢাকার গুলশানে ফ্যামিলি মার্ট নামে একটি বিপণি প্রতিষ্ঠা করেন। উক্ত বিপণিতে ২৫টি বিভাগ এবং প্রত্যেক বিভাগে ৫ জন কর্মী কাজ করেন। তিনি বিভিন্ন উৎস হতে উন্নতমানের পণ্য সংগ্রহ করে বিক্রয় করেন। ফলে ক্রেতারা সহজে তাদের পছন্দমতো পণ্য নির্বাচন করতে পারেন। বর্তমানে তিনি ক্রেতাদের সাথে নিয়মিত যোগাযোগের জন্য একটি ওয়েবসাইট চালু করেন। এর ফলে ক্রেতাদের সাথে সহজে ও দ্রুত যোগাযোগের মাধ্যমে তিনি কাজক্ষিত লক্ষ্যে পৌছাতে সক্ষম হন।

- ক. প্রত্যক্ষ বিপণন কী? ১
- খ. 'পরিবেশবান্ধব পণ্য উৎপাদন ও বিপণনই হলো গ্রিন মার্কেটিং-এর মূল বিষয়' —মন্তব্য করো। ২
- গ. জনাব সাকিবের প্রতিষ্ঠিত বিপণিটি কোন ধরনের খুচরা ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. জনাব সাকিবের বর্তমান গৃহীত উদ্যোগ তার ব্যবসায়িক সফলতায় কীরূপ প্রভাব ফেলবে বলে তুমি মনে করো? যুক্তি দাও। ৪

১১. ► জনাব ফাহিম একজন খুচরা ব্যবসায়ী। তিনি বিভিন্ন মৌসুমে দেশি ও বিদেশি ফলমূল ক্রয় করে ভোক্তাদের নিকট বিক্রয় করেন। তিনি এ ব্যবসায় প্রচুর লাভবান হন এবং এক পর্যায়ে আরও বৃহত্তর পরিসরে ব্যবসায় পরিচালনার সিদ্ধান্ত নেন। তিনি এ লক্ষ্যে পুরাতন ঢাকার বাজার ফলপত্রিতে একটি দোকান নেন। এখন অনেক ফল ব্যবসায়ী জনাব ফাহিমের কাছ থেকে ফলমূল ক্রয় করে বিক্রয় করছেন। নতুন এ ব্যবসায়ের মাধ্যমে জনাব ফাহিম আরও বেশি আর্থিকভাবে লাভবান হচ্ছেন।

- ক. বণ্টন কী? ১
- খ. মধ্যস্থ ব্যবসায়ীদের উচ্ছেদ সম্ভব কী? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. জনাব ফাহিম কোন ধরনের ভোগ্য পণ্যের ব্যবসায় করেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. জনাব ফাহিমের পরিবর্তিত ব্যবসায়ের ধরন উল্লেখপূর্বক-এর যৌক্তিকতা মূল্যায়ন করো। ৪



[বিষয় ক্রমিক : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসমূহিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বন পয়েন্ট কলাম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট করে। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১।]

১. বিক্রয় প্রসারের মাধ্যমে যেসব সামাজিক উন্নয়ন ঘটে তা হলো—

- জাতীয় আয় বৃদ্ধি
- চাহিদার স্থিতিশীলতা রক্ষা
- পণ্যের সংবাদ উপস্থাপন

নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২ ও ৩ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

মি. জামান বগুড়ায় 'অপরূপা' নামক একটি শিশু খাদ্যসামগ্রী উৎপাদনের কারখানা স্থাপন করেন। প্রতিষ্ঠানটির উৎপাদিত বিভিন্ন পণ্য সহজলভ্য পলিথিনের পরিবর্তে চর্টের ব্যাগের মাধ্যমে বাজারজাত করেন। কারখানায় নিঃসৃত বর্জ্য পরিশোধনের মাধ্যমে নিষ্কাশনের ফলে এলাকার জনগণ অনেক খুশি।

২. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটির কর্মকাণ্ডের ফলে কোন ধরনের বিপণন ধারণা প্রতিফলিত হয়েছে?

- (ক) অনলাইন (খ) গ্রিন  
(গ) সামাজিক (ঘ) প্রত্যক্ষ

৩. উদ্দীপকে 'অপরূপা' প্রতিষ্ঠানটির কর্মসূচি হলো—

- পরিবেশবান্ধব পণ্যের উন্নয়ন বিপণন
- রিসাইক্লিং পণ্যের পুনঃব্যবহার
- পরিবেশ দূষণ নিয়ন্ত্রণ ও উন্নয়ন

নিচের কোনটি সঠিক?

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

৪. পণ্য, সেবা ও ধারণার যেকোনো ধরনের অ-অর্থ প্রদত্ত নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনাকে কী বলে?

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

৫. ক্রেতা ড্যালু কী?

- (ক) পণ্য থেকে প্রাপ্ত সুবিধা  
(খ) পণ্যের মূল্য  
(গ) ক্রেতা ও বিক্রেতা সম্পর্ক  
(ঘ) প্রাপ্ত সুবিধা ও ব্যয়ের পার্থক্য

৬. কোনটি বিপণনের বৈশিষ্ট্য?

- (ক) কর্মসংস্থান (খ) অর্থনৈতিক উন্নয়ন  
(গ) উপযোগ সৃষ্টি (ঘ) জীবনযাত্রার মানোন্নয়ন

৭. সামষ্টিক পরিবেশের উপাদান হচ্ছে—

- অর্থনৈতিক
- ক্রেতা
- জনসংখ্যাগত

নিচের কোনটি সঠিক?

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

৮. ভোক্তাদের দৃষ্টিকোণ থেকে বিপণনের গুরুত্ব—

- নতুন পণ্য ভোগ

ii. নিয়মিত পণ্য সরবরাহ

iii. ন্যায্যমূল্য

নিচের কোনটি সঠিক?

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

৯. পণ্যমূল্যের অন্তর্গত উপাদান—

- তালিকামূল্য
- মান
- বাকির শর্ত

নিচের কোনটি সঠিক?

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

১০. পঁচনশীল পণ্যের বৈশিষ্ট্য হলো—

- স্বল্পমূল্য
- স্বল্পচাহিদা
- স্বল্প স্থায়িত্ব

নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১১ ও ১২ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

কল্লবাজারে 'চন্দ্রমুখী' একটি স্বনামধন্য হোটেল। বর্ষার সময় হোটেল গ্রাহকদের আনাগোনা কমে যায়। এমতাবস্থায় চন্দ্রমুখী হোটেল বাট্টা প্রদানের সিদ্ধান্ত নেয়।

১১. 'চন্দ্রমুখী হোটেল' কোন ধরনের বাট্টা প্রদান করে?

- (ক) নগদ বাট্টা (খ) পরিমাণগত বাট্টা  
(গ) কার্যভিত্তিক বাট্টা (ঘ) মৌসুমী বাট্টা

১২. 'চন্দ্রমুখী হোটেল' বাট্টা প্রদানের উদ্দেশ্য হলো—

- ক্রেতা আকর্ষণ
- বিক্রয় বৃদ্ধি
- নগদ অর্থ আদায়

নিচের কোনটি সঠিক?

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

১৩. বিজ্ঞাপনের অর্থনৈতিক গুরুত্ব হলো—

- সচেতনতা সৃষ্টি
- ভোগের প্রবণতা বৃদ্ধি
- প্রতিযোগিতা মোকাবিলা

নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১৪ ও ১৫ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

শাহীন 'দেশী' নামে গাজীপুরে একটি ফ্যাশন হাউস চালু করেন। আসন্ন বৈশাখ উপলক্ষে পোশাকের বিজ্ঞাপন টেলিভিশনের মাধ্যমে প্রচার করে। এতে ব্যবসায়ের অগ্রগতি সাধিত হয়।

১৪. শাহীন কোন কারণে টেলিভিশনে বিজ্ঞাপন দেয়?

- (ক) দ্রুত পণ্য প্রচার (খ) অধিক জনগোষ্ঠী  
(গ) স্বল্প ব্যয় (ঘ) সংক্ষিপ্ত বার্তা প্রদান



১৫. টেলিভিশনের মাধ্যমে বিজ্ঞাপন প্রদানের ফলে শাহীন যেসব দিক থেকে লাভবান হবে তা হলো—

- পণ্যের প্রাণবন্ত উপস্থাপনা
- দ্রুত বিচার
- আবেদনময়ী উপস্থাপনা

নিচের কোনটি সঠিক?

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

১৬. বিক্রয়কর্মীকে পণ্য সম্পর্কে জানতে হয়—

- পণ্যের মান
- পণ্যের শর্ত
- পণ্যের উপযোগিতা

নিচের কোনটি সঠিক?

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

১৭. বিক্রয় প্রসার কৌশলের অন্তর্ভুক্ত হলো—

- কুপন প্রদান
- নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপন
- বিক্রয়কর্মীর সেবা বৃদ্ধি
- জনকল্যাণ সাধন

১৮. কোনটি ভোগ্যপণ্য?

- ক) যন্ত্রাংশ                    ঘ) ঔষধ  
গ) কাঁচা তুলা                ঙ) কাঁচা পাট

১৯. অনলাইন বিপণন একটি—

- প্রত্যক্ষ যোগাযোগ ব্যবস্থা
- ব্যয়বহুল বিপণন ব্যবস্থা
- সময় সাপেক্ষ বিপণন ব্যবস্থা

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২০. কোনটি বিপণনের সর্বোচ্চ গুরুত্বপূর্ণ উপাদান—

- ক) পণ্য উৎপাদন            ঘ) ক্রেতার চাহিদা  
গ) ক্রেতার সন্তুষ্টি           ঙ) বিজ্ঞাপন

২১. পণ্যের জীবনচক্রের যে স্তরে বিক্রয় কম হয় এবং বস্টন ও প্রসার খাতে প্রচুর অর্থ ব্যয় করতে হয় তাকে কোন স্তর বলে?

- ক) সূচনা                        ঘ) প্রবৃদ্ধি  
গ) পূর্ণতা                      ঙ) পতন

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২২ ও ২৩ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।  
ডেইলী পার্ক নামক প্রতিষ্ঠানটি নিজস্ব কারখানায় উৎপাদিত জুতা একই নাম ও সাইনবোর্ড ব্যবহার করে দেশে বড় বড় শহরে দোকান খুলে নিজস্ব জুতাসামগ্রী বিক্রয় করে। গুণগত মান ভালো হওয়ায় প্রতিষ্ঠানটি বেশ সফলতা অর্জন করেছে।

২২. ডেইলী পার্ক কোন ধরনের বৃহদায়কার খুচরা ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান?

- ক) ডিপার্টমেন্টাল স্টোর  
ঘ) সুপার স্টোর

- গ) হাইপার মার্কেট  
ঘ) বহুশাখা বিপণি

২৩. উদ্দীপকের বিপণিটির সুবিধা হলো—

- ক্রেতার সঠিক মানের পণ্য পায়
- ক্রেতার কম মূল্যে পণ্য পেয়ে থাকে
- ক্রেতার রেস্টুরেন্টের সুবিধা পেয়ে থাকে

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৪. বাজার কী?

- ক) বর্তমান ও সম্ভাব্য বিক্রেতার সমষ্টি  
ঘ) বর্তমান ও সম্ভাব্য ক্রেতার সমষ্টি  
গ) ক্রেতা ও বিক্রেতার সমষ্টি  
ঘ) পণ্য ক্রয়-বিক্রয় স্থান

২৫. মূল্য নির্ধারণের উদ্দেশ্য হলো—

- ক) জীবনযাত্রার মানোন্নয়ন  
ঘ) মুনাফা সর্বাধিকরণ  
গ) অর্থনৈতিক উন্নয়ন  
ঘ) কর্মসংস্থান সৃষ্টি

২৬. নিচের কোনটি স্থির ব্যয়?

- ক) বাড়ি ভাড়া                ঘ) বিজ্ঞাপন খরচ  
গ) বিদ্যুৎ বিল                ঙ) কাঁচামালের খরচ

২৭. পলিথিন নিষিদ্ধকরণ আইন কোন বিপণন পরিবেশের অন্তর্ভুক্ত?

- ক) প্রাকৃতিক                    ঘ) প্রযুক্তিগত  
গ) রাজনৈতিক                ঙ) সাংস্কৃতিক

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২৮ ও ২৯ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।  
'সৌরভ ফ্যাশনস' টঙ্গীর একটি প্যান্ট উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি ক্রেতাদের পছন্দ অনুযায়ী প্যান্ট উৎপাদন করার দ্রুত বিক্রয় বৃদ্ধি পায়। সারা বছর উৎপাদন চললেও বছরের সব সময় প্রত্যাশিত বিক্রয় না হওয়ায় 'সৌরভ ফ্যাশনস' সমস্যার মধ্যে পড়ে।

২৮. 'সৌরভ ফ্যাশনস' এর সফলতার কারণ কী?

- ক) মান নির্ধারণ            ঘ) প্রসার  
গ) তথ্য সংগ্রহ                ঙ) বিক্রয়োত্তর সেবা

২৯. উদ্দীপক অনুযায়ী সৌরভ ফ্যাশনস-এর সমস্যা থেকে উত্তরণে করণীয় হলো—

- মূলধন সরবরাহ করা
- গুদামজাতকরণ করা
- মূল্য স্থিতিশীল রাখা

নিচের কোনটি সঠিক?

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

৩০. খুচরা ব্যবসায়ের বৈশিষ্ট্য কোনটি?

- ক) ঝুঁকির পরিমাণ কম  
ঘ) শিল্প উৎপাদনকারীদের নিকট বিক্রয়  
গ) বিস্তৃত অঞ্চলে বিস্তার  
ঘ) পণ্য সংখ্যা সীমিত

১	গ	২	ঘ	৩	ঘ	৪	ঘ	৫	ঘ	৬	গ	৭	ঘ	৮	ঘ	৯	ঘ	১০	ঘ	১১	ঘ	১২	ক	১৩	গ	১৪	ক	১৫	ঘ
১৬	ঘ	১৭	ক	১৮	ঘ	১৯	ক	২০	গ	২১	ক	২২	ঘ	২৩	ক	২৪	ঘ	২৫	ঘ	২৬	ক	২৭	গ	২৮	গ	২৯	গ	৩০	গ