

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 : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। এদের উদ্দেশ্যগুলো মনোযোগ দিয়ে পড়ো এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর যথাযথ উত্তর দাও। মোট সাতটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

১.▶ হাজী টেক্সটাইল মিল উন্নতমানের জেন্টস প্যান্টের কাপড় তৈরি করে। তাদের উৎপাদিত কাপড়ের অধিকাংশ বিভিন্ন গার্মেন্টস ফ্যাক্টরি ক্রয় করে তা দিয়ে প্যান্ট তৈরি করে বিদেশে রপ্তানি করে। আবার কিছু কাপড় তারা খুচরা বাজারেও সরবরাহ করে। সেখান হতে সাধারণ ক্রেতারা ক্রয় করে তাদের ব্যবহার্য প্যান্ট তৈরি করে ব্যবহার করেন।

- ক. পণ্য খালাস প্রতিনিধি কে? ১
- খ. বণ্টন প্রণালি উৎপাদক ও ভোক্তার মধ্যে যোগসূত্র স্থাপন করে'-ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. গার্মেন্টস কর্তৃক ক্রয়কৃত হাজী টেক্সটাইলের উৎপাদিত পণ্যটি কোন ধরনের পণ্য? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. “ক্রয় উদ্দেশ্যের ভিন্নতার কারণে হাজী টেক্সটাইলের বিক্রিত পণ্যটির ধরন এক নয়” —উদ্দীপকের আলোকে বিষয়টি মূল্যায়ন করো। ৪

২.▶ ‘ক্রিয়েটিভ সফট’ একটি সফটওয়্যার প্রস্তুতকারক প্রতিষ্ঠান। এটি স্কুল-কলেজের হিসাব ব্যবস্থাপনা সংক্রান্ত একটি সফটওয়্যার উন্নয়ন করেছে। প্রতিষ্ঠান চায় বিক্রয় কর্মী যেন উচ্চশিক্ষিত ক্রেতার সাথে কথা বলতে পারে। এ জন্য বিভিন্ন স্কুল-কলেজে যোগাযোগ ও সফটওয়্যার বিক্রয়ের জন্য ‘ক্রিয়েটিভ সফট’ এখন সফটওয়্যারের বিভিন্ন দিক সম্পর্কে জ্ঞান আছে এমন কিছু বিক্রয়কর্মী নিয়োগের সিদ্ধান্ত নিয়েছে।

- ক. বিক্রয়িকতা কী? ১
- খ. নৈতিক গুণাবলি বলতে কী বুঝায়? ২
- গ. উদ্দীপকের প্রথম অংশে বিক্রয়কর্মীর কোন ধরনের গুণের কথা বলা হয়েছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. ‘ক্রিয়েটিভ সফট’ যে ধরনের জ্ঞানসম্পন্ন বিক্রয়কর্মী নিয়োগের সিদ্ধান্ত নিয়েছে তার যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ করো। ৪

৩.▶ জনাব আতিক একটি বহুল প্রচারিত দৈনিক পত্রিকার সম্পাদক। তিনি প্রতিদিন বাসায় তৈরি নাস্তা খেয়ে অফিসিয়াল ড্রেস পরিধান করে নিজস্ব গাড়িতে অফিসে যান। ব্যবহার্য সামগ্রীর ক্ষেত্রে তিনি নামি-দামি ব্র্যান্ডেই পছন্দ করেন। অফিস থেকে ফেরার পথে তিনি প্রেসক্লাব হয়ে বাসায় ফেরেন। ছুটির দিনে তিনি পরিবারের সদস্যদের নিয়ে বিনোদনমূলক স্থানে বেড়াতে যান।

- ক. ভোগ্য পণ্য কী? ১
- খ. বাটা কীভাবে ক্রেতাকে পণ্য ক্রয়ে আগ্রহী করে তোলে? ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত উপকরণসমূহকে কী বলে? ৩
- ঘ. তুমি কি মনে করো জনাব আতিকের জীবনে বিপণন ওতপ্রোতভাবে জড়িত? ৪
- যুক্তিসহ মতামত দাও।

৪.► জনাব মুন্না একটি শ্যাম্পু কোম্পানির মালিক। তিনি তার কারখানার বিভিন্ন ফ্রেভারের শ্যাম্পু উৎপন্ন করে তা বিপণন করেন। ক্রেতা আকর্ষণের জন্য তিনি তার উৎপাদিত পণ্যের মূল্যছাড় দেয়ার সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেন। এজন্য তিনি পণ্যের মোড়কে মূল্যছাড়ের বিষয়টি স্পষ্ট অক্ষরে উল্লেখ করেন। ফলে বাজারে তার উৎপাদিত পণ্যের চাহিদা বৃদ্ধি পাচ্ছে এবং পণ্যের বিক্রয়ও দিন দিন বৃদ্ধি পাচ্ছে।

- ক. প্রচার কী? ১
- খ. 'বিক্রোপন একটি অর্থ প্রদত্ত মাধ্যমে'-ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. জনাব মুন্নার ব্যবসায় বিক্রয় প্রসারের কোন মাধ্যমটি ব্যবহার করা হয়েছে? ৩
- ব্যাখ্যা করো।
- ঘ. পণ্যের বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য জনাব মুন্না কি সঠিক সিদ্ধান্ত নিয়েছেন? তোমার উত্তরের পক্ষে যুক্তি দাও। ৪

৫.► দিলরুবা আক্তার মিরপুরে একটি বুটিক কারখানা পরিচালনা করছেন। দেশের বিভিন্ন অঞ্চলে উৎপাদিত বুটিক সামগ্রী সংগ্রহ করে তিনি নিজস্ব দোকানের মাধ্যমে ঢাকার নিউমার্কেটে বিক্রি করেন। বিক্রয়ের পরিমাণ প্রত্যাশিত না হওয়ায় তিনি দেশের বিভিন্ন শহরে এরূপ ব্যবসায়ীদের নিকট বিক্রয়ের সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেছেন।

- ক. ক্রয় প্রতিনিধি কে? ১
- খ. বিপণনে খুচরা ব্যবসায় কেন গুরুত্বপূর্ণ? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. নিজস্ব দোকানের মাধ্যমে বুটিক সামগ্রী বিক্রয়ের ফলে দিলরুবা আক্তারের সাথে কোন মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর মিল পাওয়া যায়? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. দেশের বিভিন্ন শহরে ব্যবসায়ীদের মাধ্যমে পণ্য বিক্রয় হলে দিলরুবা আক্তারের ব্যবসায়টি কীরূপ ধারণ করবে? অভিমত দাও। ৪

৬.► বিদেশ ফেরত সাক্ষির চাঁদপুরে এসে তাদের উপজেলা শহরে একটি ফার্নিচারের দোকান দেন। তিনি ঢাকার বিখ্যাত ফার্নিচার উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান হতে অধিক মূল্যবান এবং আধুনিক আসবাবপত্র এনে এখানে বিক্রয় করেন। মূল্য অধিক থাকায় সপ্তাহে একটি বা দুটি ফার্নিচার তিনি বিক্রয় করতে পারেন। ফলে তার ব্যবসায়টি ক্ষতির সম্মুখীন হচ্ছে।

- ক. পুনঃবিক্রেতার বাজার কী? ১
- খ. 'সামষ্টিক পরিবেশের উপাদানসমূহ অনিয়ন্ত্রণযোগ্য' — ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. সাব্বির তার ব্যবসায় সামষ্টিক পরিবেশের কোন উপাদানটি বিবেচনা করেনি? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. সাব্বিরের ব্যবসায় ক্ষতিপূরণে করণীয় বিশ্লেষণ করো। ৪
৭. ► বগুড়ার স্বল্প শিক্ষিত যুবক বাবুল চাকরির পিছে না দৌড়ে নিজ গ্রামে একটি প্রতিষ্ঠান গড়ে তুললেন। এর মাধ্যমে ভাড়ার বিনিময়ে তিনি কৃষকদের উৎপাদিত আলু সংরক্ষণের দায়িত্ব নিলেন। পরবর্তীতে কৃষকদের চাহিদামতো সময়ে তা তাদেরকে পুনঃসরবরাহ করেন। এতে একদিকে যেমন তার আয়ের সুযোগ সৃষ্টি হয়েছে, অন্যদিকে তেমনি কৃষকরাও তাদের পণ্যের বাড়তি দাম পাচ্ছে। কিন্তু মি. বাবুলের ভাবনা হলো— তার এ কার্যক্রমের ফলে ভোক্তারা বেশি দামে আলু কিনতে বাধ্য হচ্ছে।
- ক. প্রমিতকরণ কী? ১
- খ. বিপণনের ক্ষেত্রে কীভাবে স্থানগত উপযোগ সৃষ্টি হয়? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. মি. বাবুলের কাজটি বিপণনের কোন কাজের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. মি. বাবুলের ভাবনাটি মধ্যস্থব্যবসায়ীদের প্রয়োজনকেই অস্বীকার করেছে— উদ্দীপকের আলোকে তার ভাবনার অবারতা প্রমাণ করো। ৪
৮. ► জনাব রুমেল ঢাকার গুরুত্বপূর্ণ এলাকা ও বাণিজ্যিক কেন্দ্রে 'সাতরং' নামে সাতটি বিপণি প্রতিষ্ঠান করেন। তিনি বিদেশ থেকে নামিদামি ব্র্যান্ডের পণ্য আমদানি করে উক্ত বিপণিগুলোতে বিক্রয় করেন। এক্ষেত্রে তিনি সব বিপণি প্রতিষ্ঠানে একই নীতি অনুসরণ করেন। এখন তিনি ব্যবসায় সম্প্রসারণের লক্ষ্যে নতুন একটি বিস্তিঙয়ে পৃথক পৃথক বিভাগের মাধ্যমে পণ্য বিক্রয় সিদ্ধান্ত নেন।
- ক. প্রত্যক্ষ বিপণন কী? ১
- খ. 'অনলাইন মার্কেটিং হলো পারস্পরিক ক্রিয়াশীল ও তাৎক্ষণিক যোগাযোগ— ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. 'সাতরং কোন ধরনের বিপণি'? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. জনাব রুমেল ব্যবসায় সম্প্রসারণে যে সিদ্ধান্ত নিয়েছেন তার যতার্থতা মূল্যায়ন করো। ৪
৯. ► জনাব মাসরুর স্থানীয় ফ্যাঙ্টরি থেকে বিভিন্ন মূল্যের ও মানের আইসক্রিম কিনে ঢাকার শিশু পার্কের গেটে নিজ দোকানে বিক্রি করেন। শীতকালে আইসক্রিমের চাহিদা কম

থাকায় তিনি চটপটি, ফুচকা ও বিভিন্ন ধরনের পিঠা বিক্রি করেন। ফ্যাষ্টরিং নির্ধারিত কোনো মূল্য না থাকায় সকল ধরনের আইসক্রিমের ক্ষেত্রে ২০% মুনাফা অর্জনের লক্ষ্যে তিনি মূল্য নির্ধারণ করেন। আবার পিঠা ও অন্যান্য আইটেমের ক্ষেত্রে তিনি একই মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি অনুসরণ করেন। এতে তিনি আর্থিকভাবে লাভবান হন।

- ক. অযাচিত পণ্য কী? ১
- খ. পণ্যের জীবনচক্র বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত পণ্যগুলো কোন ধরনের ভোগ্যপণ্য? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. জনাব মাসরুরের বিক্রীত পণ্যের ক্ষেত্রে অনুসৃত মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি বিশ্লেষণ করো। ৪

১০.► 'পিনন ফ্যাশন' ঢাকা নিউমার্কেট ও লাকি প্লাজায় দুইটি দোকান তাদের প্রশিক্ষণ প্রাপ্ত কর্মী দ্বারা নকশা করা থ্রি-পিস ও পাজাবী খুচরা বিক্রয় করে থাকে। ২০১৫ সালে তারা ৫,০০০ থ্রি-পিস এবং ৬,০০০ পাজাবী বিক্রয়ের লক্ষ্যমাত্রা নির্ধারণ করে। কিন্তু ছয় মাসে বিক্রয় হয় মাত্র ৪০%। বিক্রয় বৃদ্ধির লক্ষ্যে তারা ঢাকার বহুল প্রচারিত পত্রিকায় থ্রি-পিসের ওপর ২৫% এবং পাজাবীর ওপর ৩৭% ছাড় দিয়ে বিজ্ঞপ্তি প্রকাশ করলে সপ্তম মাসেই আরো ২৫% বিক্রয় হয়। তারা প্রত্যাশা করছে মুনাফা কম হলেও বছর শেষে তাদের লক্ষ্যমাত্রা অর্জিত হবে।

- ক. সরকারি বাজার কী? ১
- খ. ভৌগোলিক বাজার বিভক্তিকরণ বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. উদ্দীপকের 'পিনন ফ্যাশন'-এর বাজার অবস্থানের ধরন কী? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. 'পিনন ফ্যাশন' বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদান ব্যবহার করেছে? বিশ্লেষণ করো। ৪

১১.► ছাতা প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠানের মালিক আলতাফ সাহেবের নামানুসারে ছাতার নামকরণ করা হয় 'আলতাফ ছাতা' গুণে মাসে সবার নিকট পরিচিত। বছরের অন্যান্য সময়ের তুলনায় বর্ষাকালে এর চাহিদা বেড়ে যায় অনেক গুণ। প্রতিষ্ঠানটি অন্যান্য সময়ের চেয়ে বর্ষাকালে এর মূল্য ৩০ টাকা বেশি নিয়ে থাকে। ফলে মোট বিক্রয়ের ওপর ২০ শতাংশ মুনাফা অর্জিত হয়।

- ক. ভোগ্য পণ্য কী? ১
- খ. 'পণ্য উন্নয়ন স্তরে' বিনিয়োগ ব্যয় বেশি হয় কেন? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. 'আলতাফ ছাতা' কর্তৃক উৎপাদিত পণ্য কোন ধরনের পণ্য? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. 'আলতাফ ছাতা' কর্তৃক গৃহীত মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতির সঠিকতা মূল্যায়ন করো। ৪

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

১. সংস্কৃতি, ব্যক্তিত্ব ও জ্ঞান দ্বারা প্রয়োজনের বাস্তব রূপান্তরকে কী বলে?

- (ক) প্রয়োজন (খ) অভাব
(গ) চাহিদা (ঘ) ভ্যালু

২. ভোক্তার বৈশিষ্ট্য কোনটি?

- (ক) উপযোগ সৃষ্টিকারী
(খ) উপযোগ বৃদ্ধিকারী
(গ) উপযোগ নিঃশেষকারী
(ঘ) উপযোগ স্থানান্তরকারী

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৩ ও ৪ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

জনাব আকাশ একজন ইলেকট্রনিক্স পণ্যের বিপণনকারী। তিনি ভোক্তাদের সর্বোচ্চ সন্তুষ্টি বিধানের জন্য ভালো পণ্য সরবরাহ করেন। কিন্তু বর্তমানে বাজারে কম দামের বিভিন্ন পণ্যের আবির্ভাব হওয়ায় তিনি প্রতিযোগিতার সম্মুখীন হচ্ছেন।

৩. জনাব আকাশ-এর কার্যক্রম কোনটির অন্তর্গত?

- (ক) ক্রয়
(খ) মোবাইল বাজারজাতকরণ
(গ) সামাজিক বাজারজাতকরণ
(ঘ) বাজারজাতকরণ

৪. প্রতিযোগিতা মোকাবেলার জন্য জনাব আকাশের করণীয়—

- i. সর্বোচ্চ ভ্যালু সৃষ্টি
ii. দীর্ঘমেয়াদি সম্পর্ক স্থাপন করা
iii. উৎপাদন উপকরণ সরবরাহ করা

- নিচের কোনটি সঠিক?
(ক) i ও ii (খ) i ও iii
(গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii

৫. বাংলাদেশ ট্রেড মার্ক আইন কত সালের?

- (ক) ২০০১ সালের (খ) ২০০৫ সালের
(গ) ২০০৯ সালের (ঘ) ২০১৩ সালের

৬. মোবাইলের মাধ্যমে পরিবেশকের সঙ্গে যোগাযোগ বাজারজাতকরণ পরিবেশের অন্তর্ভুক্ত নয় কোনটি?

- (ক) অনৈতিক (খ) রাজনৈতিক
(গ) সামাজিক (ঘ) প্রযুক্তিগত

৭. ওয়ারেন্টি, গ্যারান্টি ইত্যাদি বিপণনের কোন কাজের অন্তর্ভুক্ত?

- (ক) বিজ্ঞাপন (খ) বিক্রয়োত্তর
(গ) পরিবহন (ঘ) আপ্যায়ন

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৮ ও ৯ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

জনাব হামিদ চাঁপাইনবাবগঞ্জ থেকে আম সংগ্রহ করে নিজস্ব হিমাগারে সংরক্ষণ করেন। পরে তিনি আমগুলোকে

মানভেদে আলাদা আলাদা করে বিভিন্ন বাজারে সরবরাহ করেন।

৮. জনাব হামিদ বিপণনের কোন সহায়ক কাজটি করেন?

- (ক) পর্যায়িতকরণ (খ) প্রমিতকরণ
(গ) মোড়কীকরণ (ঘ) বিজ্ঞাপন

৯. জনাব হামিদের কাজ যে সকল উপযোগ সৃষ্টি করে তা হলো—

- i. রূপগত ii. সময়গত
iii. স্থানগত

নিচের কোনটি সঠিক?

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

১০. শিল্প বাজারে সদস্য কারা?

- (ক) ব্যক্তি ও পরিবার (খ) উদ্যোক্তাগণ
(গ) খুচরা বিক্রেতা (ঘ) পাইকারি বিক্রেতা

১১. বিপণনের চারটি 'P' কোনগুলোকে নির্দেশ করে?

- (ক) পণ্য, মূল্য, বণ্টন ও প্রসার
(খ) পণ্য, মূল্য, বণ্টন ও উৎপাদন
(গ) পণ্য, মূল্য, জনগণ ও উৎপাদন
(ঘ) পণ্য, মূল্য, বণ্টন ও মোড়কীকরণ

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১২ ও ১৩ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

বাংলাদেশ প্রাইম কোম্পানি আমের জুস তৈরিকারী একটি প্রধান প্রতিষ্ঠান। কোম্পানিটি বড়দের জন্য বড় সাইজে এবং ছোটদের জন্য ছোট সাইজের জুস বাজারজাত করে। তারা বিভিন্ন কালারে এবং ফ্লেভারে জুস তৈরি করে বাজারে সরবরাহ করে।

১২. প্রাইম কোম্পানি কিসের ভিত্তিতে বাজার বিভক্তি করেছেন?

- (ক) লিঙ্গ (খ) আয়
(গ) সময় (ঘ) বয়স

১৩. বিভিন্ন রঙে এবং ফ্লেভারে প্রাইম কোম্পানির জুস উৎপাদনকে পণ্যের কি বলা হয়?

- (ক) বৈচিত্র্যকরণ (খ) মোড়কের ভিন্নতা
(গ) নক্সাকরণ (ঘ) ব্র্যান্ড পরিচিতিকরণ

১৪. চাল, ডাল, মাছ, পোশাক ইত্যাদি কোন পণ্যের উদাহরণ?

- (ক) আবশ্যিকীয় (খ) লোভনীয়
(গ) জরুরি (ঘ) গৃহে সরবরাহকৃত

১৫. কোনটি পতন স্তরের বৈশিষ্ট্য?

- (ক) বণ্টন ও প্রসার ব্যয় বেশি
(খ) বিক্রয় দ্রুত বাড়ে
(গ) পণ্য বাজার থেকে চলে যায়
(ঘ) মুনাফা বেশি

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১৬ ও ১৭ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
রাজশাহীর আর ডি মার্কেটে সাদিবেবের একটি বাচ্চাদের
পোশাকের দোকান আছে। সাদিবেব অভিজ্ঞতার আলোকে
ক্রেতাদের পছন্দের মাত্রা বুঝে পণ্যের দাম নির্ধারণ
করেন। পাশে আরেকটি দোকানে একদামে একই ধরনের
পণ্য বিক্রি শুরু করে। এর ফলে সাদিবেবের অনেক ক্রেতাই
নতুন দোকান থেকে পণ্য ক্রয় করতে থাকে।

১৬. জনাব সাদিবেব কোন পদ্ধতিতে মূল্য নির্ধারণ করেন?

- ক) ব্যয়যোগে খ) ভারসাম্য বিন্দু
গ) ভ্যালুভিত্তিক ঘ) চলমান হার

১৭. জনাব সাদিবেবের সমস্যা দূরীকরণে করণীয় —

- i. ক্রেতাদের আস্থা অর্জনের কাজ করা
ii. প্রতিযোগীদের মূল্য বিবেচনা করা
iii. প্রতিযোগীদের পণ্যের মান বিবেচনা করা
নিচের কোনটি সঠিক?

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

১৮. নিচের কোনটি মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর উদাহরণ?

- ক) উৎপাদক খ) পাইকার
গ) ভোক্তা ঘ) বিমা

১৯. কোন পণ্যের বস্টনপ্রণালি সাধারণত দীর্ঘ হয়?

- ক) চাল-আটা খ) ভারি যন্ত্রপাতি
গ) সার-কীটনাশক ঘ) সিমেন্ট-বালি

২০. মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর সুফল হলো—

- i. উপযোগ সৃষ্টি ii. আয় বৃদ্ধি
iii. মূল্য বৃদ্ধি

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২১. দালাল তার কাজের বিনিময়ে কী পায়?

- ক) মুনাফা খ) মজুরি
গ) কমিশন ঘ) বেতন

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২২ ও ২৩ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

এপেক্স কোম্পানি নিজস্ব কারখানায় বিভিন্ন ধরনের জুতা
তৈরি করে। তারা উৎপাদিত জুতা দেশের বিভিন্ন বড়
শহরগুলোতে নিজস্ব শো-রুমের মাধ্যমে ভোক্তাদের নিকট
বিক্রি করে। এর ফলে তাদের তুলনামূলক লাভ বেশি হয়।

২২. এপেক্স কোন ধরনের বিপণি?

- ক) চেইনস্টোর খ) সুপারস্টোর
গ) বিভাগীয় বিপণি ঘ) বহুশাখা বিপণি

২৩. এপেক্স কোম্পানির বেশি লাভের কারণ হলো—

- i. কম উপরি ব্যয়

ii. নিজস্ব ব্যবস্থাপনা ও পরিচালনা

iii. মধ্যস্থ ব্যবসায়ীদের পরিহার

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৪. কোনটি বিক্রয় প্রসারের পদ্ধতি?

- ক) প্রচারপত্র খ) প্রদর্শনী
গ) স্পন্সরশীপ ঘ) জনসেবা

২৫. বর্তমানে বিভিন্ন কোচিং সেন্টার অটো-বাইক এর
বর্ধিতভাবে তাদের বিজ্ঞাপন প্রচার করছে। তাদের
এটি কোন ধরনের বিজ্ঞাপন?

- ক) ট্রানজিট বিজ্ঞাপন খ) বহিঃবিজ্ঞাপন
গ) প্রচার পত্র ঘ) স্পট বিজ্ঞাপন

২৬. কৃষি যন্ত্রপাতি বিজ্ঞাপনের জন্য কোন মাধ্যমটি
উপযুক্ত?

- ক) ম্যাগাজিন খ) রেডিও
গ) সংবাদপত্র ঘ) বিলবোর্ড

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২৭ ও ২৮ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

'অনন্যা ফ্যাশন' বাণিজ্য মেলায় একটি স্টল বুকিং
দিয়েছে। এই জন্য তাদের একজন বিক্রয়কর্মী প্রয়োজন।
বিক্রয়কর্মী নেওয়ার জন্য তারা সুন্দর চেহারা, কথোপকথন,
যোগ্যতা ও ব্যক্তিত্বের উপর গুরুত্ব দেয়।

২৭. 'অনন্যা ফ্যাশন' বিক্রয়কর্মী নিয়োগে কোন ধরনের
গুণাবলির উপর গুরুত্ব দেয়?

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

২৮. উদ্দীপকের আলোকে কর্মী নিয়োগে কোন ধরনের
গুণাবলির উপর গুরুত্ব দেন?

- i. ক্রেতাদের আকৃষ্ট করতে পারবে
ii. ক্রেতার মন জয় করতে পারবে
iii. বেশি বেশি খরচ করতে পারে

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৯. কোন ধরনের মার্কেটিংকে টেকসই মার্কেটিং বলে?

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

৩০. বিভাগীয় বিপণির বৈশিষ্ট্য কোনটি?

- ক) একই দালানে অবস্থিত
খ) একাধিক শাখায় উপস্থিতি
গ) কেন্দ্রীভূত ক্রয়
ঘ) কমমূল্যে পণ্য বিক্রয়

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