

# এস এস সি ব্যবসায় উদ্যোগ

## অধ্যায়-৯: বিপণন

**প্রশ্ন ১** জনাব মিজান “গাংচিল” ইজিবাইক শো-রুমের মালিক। তিনি বিভিন্ন যন্ত্রপাতি চীন থেকে আমদানি করে তার শো-রুমে ইজিবাইক তৈরি করে বিক্রি করেন। ইজিবাইক বিক্রির জন্য তিনি কয়েকজন বিক্রয়কর্মীকে নিয়োগ দেন। নিয়োগ দেওয়ার আগে তিনি ক্রেতাদের দৃষ্টি আকর্ষণ করার জন্য বিক্রয়কর্মীর মধ্যে সততা, ভদ্রতা ও সহজে অন্যের সাথে মিশতে পারে এমন নারী-পুরুষ উভয়কে বিবেচনা করেন।

[সকল বোর্ড ২০১৮ ● প্রশ্ন-৯]

- ক. সরাসরি বিপণন কাকে বলে? ১  
খ. নতুন পণ্য বাজারে পরিচিতির মাধ্যমটি ব্যাখ্যা করো। ২  
গ. জনাব মিজান ব্যবসায় চীন থেকে পণ্য আনার ফলে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি হয়েছে? বর্ণনা করো। ৩  
ঘ. জনাব মিজান ক্রেতাদের আকর্ষণ করার জন্য উপযুক্ত বিক্রয়কর্মীর নিয়োগ দিয়েছেন বলে কি তুমি মনে করো? এর স্বপক্ষে যুক্তি দাও। ৪

### ১ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** কোনো ধরনের মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর সাহায্য ছাড়াই উৎপাদনকারী সরাসরি ভোক্তার কাছে পণ্য বিক্রি করলে, তাকে সরাসরি বিপণন বলে।

**খ** বিজ্ঞাপন নতুন পণ্যকে বাজারে পরিচিত করে তোলে। এর মাধ্যমে পণ্যের গুণাগুণ, মূল্য ও ব্যবহারবিধি তুলে ধরা হয়। ফলে জনসাধারণ নতুন পণ্য ও সেবা সম্পর্কে পূর্ণ ধারণা পায়। ফলে ক্রেতা পণ্য কিনতে উদ্বুদ্ধ হয়। এভাবে পণ্য বা সেবাসামগ্রীর প্রতি ক্রেতাদের দৃষ্টি আকর্ষণের অন্যতম কৌশল হিসেবে বিজ্ঞাপন কাজ করে।

**গ** উদ্দীপকের জনাব মিজান ব্যবসায় চীন থেকে পণ্য আনার ফলে স্থানগত উপযোগ সৃষ্টি হয়েছে।

পরিবহনের মাধ্যমে পণ্যের স্থানগত উপযোগ সৃষ্টি হয়। এর মাধ্যমে এক স্থানের উৎপাদিত পণ্য অন্য স্থানের মানুষ ব্যবহার করতে পারে। পরিবহন পণ্য বিপণনের ক্ষেত্রে সহায়ক ভূমিকা পালন করে।

উদ্দীপকের জনাব মিজান “গাংচিল” ইজিবাইক শো-রুমের মালিক। তিনি চীন থেকে যন্ত্রপাতি আমদানি করেন। পরিবহন ব্যবস্থার মাধ্যমে তিনি এ পণ্য নিয়ে আসেন। এতে এক স্থানের পণ্য অন্য স্থানে সরবরাহ করা হয়। ফলে এ দেশের মানুষ সহজেই চীনের উৎপাদিত পণ্য ব্যবহারের সুযোগ পায়। তাই বলা যায়, চীন থেকে যন্ত্রপাতি আনায় স্থানগত উপযোগ সৃষ্টি হয়েছে।

**ঘ** জনাব মিজান ক্রেতাদের আকর্ষণ করার জন্য উপযুক্ত বিক্রয়কর্মী নিয়োগ দিয়েছেন বলে আমি মনে করি।

ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের সাফল্য বিক্রয়কর্মীর ওপর অনেকাংশে নির্ভর করে। কারণ তিনি তার নিজস্ব গুণ বা বৈশিষ্ট্য দিয়ে ক্রেতা ও ভোক্তাদের সহজে আকৃষ্ট করতে পারেন। এজন্য বিক্রয়কর্মীর শারীরিক (সুদর্শন চেহারা, সুস্বাস্থ্য) মানসিক (আন্তরিকতা, ধৈর্যশীলতা) ও নৈতিক (সততা, জেতার সচেতনতা) প্রভৃতি গুণাবলি থাকতে হয়।

উদ্দীপকের জনাব মিজান একটি ইজিবাইক শো-রুমের মালিক। তিনি পণ্য বিক্রির জন্য কয়েকজন বিক্রয়কর্মী নিয়োগ দেন। নিয়োগ দেওয়ার ক্ষেত্রে কর্মীর সততা, ভদ্রতা ও সহজে অন্যদের সাথে মিশতে পারে, এ বিষয়গুলো তিনি বিবেচনা করেন।

জনাব মিজান বিক্রয়কর্মীর উক্ত বিষয়গুলো বিবেচনা করায় গ্রাহকরা সহজে আকৃষ্ট হন। তাদের আচরণের কারণে নতুন ক্রেতা শো-রুমে ভিড় করেন। এক্ষেত্রে বিক্রয়কর্মীরা তাদের পণ্য কিনতে উদ্বুদ্ধ করেন। এতে অনেক গ্রাহক স্থায়ী ক্রেতায় পরিণত হয়। ফলে পণ্যের বিক্রি বেড়ে যায়। অতএব, জনাব মিজান উপযুক্ত বিক্রয়কর্মীই নিয়োগ দিয়েছেন।

**প্রশ্ন ২** জনাব নাবিলের জমিতে প্রচুর পরিমাণে কলা উৎপাদন হওয়ায় সে দোকানে দোকানে বিক্রি করার মনস্থির করল। বিক্রি করার পূর্বে কলাগুলোকে ছোট-বড় বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করলেন। এতে বিক্রি সহজতর হয়।

[সকল বোর্ড ২০১৭ ● প্রশ্ন-৯]

- ক. মধ্যস্থ ব্যবসায়ীগণ কাদের মধ্যে সেতুবন্ধন হিসেবে কাজ করে? ১  
খ. ‘মেলামেশার ক্ষমতা’ বিক্রয়কর্মীর কোন ধরনের গুণ? ব্যাখ্যা করো। ২  
গ. জনাব নাবিলের কলা দোকানে সরবরাহ করার ক্ষেত্রে বিপণনের কোন কাজটি অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা করো। ৩  
ঘ. ‘জনাব নাবিলের গৃহীত পদক্ষেপ কলা বিক্রির অন্যতম সহজ কৌশল’— মতামত দাও। ৪

### ২ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** মধ্যস্থ ব্যবসায়ীগণ উৎপাদক ও ভোক্তার মধ্যে সেতুবন্ধন হিসেবে কাজ করেন।

**খ** ‘মেলামেশার ক্ষমতা’ বিক্রয়কর্মীর নৈতিক গুণ। বর্তমান প্রতিযোগিতামূলক ব্যবসায়-বাণিজ্যে সফলতা অর্জনে বিক্রয়কর্মীর ভূমিকা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মী নানা গুণে গুণাবিত হন। ক্রেতার সাথে মেলামেশার ক্ষমতা সেসব গুণের মধ্যে অন্যতম। তাই বিক্রয়কর্মীর মেলামেশার ক্ষমতা থাকলে তিনি সহজেই ক্রেতাদের আপন করে নিতে পারেন। এছাড়া, তার এ ধরনের গুণ স্থায়ী গ্রাহক সৃষ্টিতে সহায়তা করে।

**গ** উদ্দীপকের জনাব নাবিলের দোকানে দোকানে কলা সরবরাহের বিষয়টি বিপণনের ‘পরিবহন’ কাজটির অন্তর্ভুক্ত।

শিল্পের উৎপাদিত পণ্য বা সেবাসামগ্রী ভোক্তার কাছে পৌঁছে দিতে পরিবহন ব্যবস্থার প্রয়োজন হয়। এর মাধ্যমে পণ্য এক স্থান থেকে অন্য স্থানে পৌঁছানো যায়। তাই উন্নত পরিবহন ব্যবস্থা ব্যবসায়ে কাজিত ফলাফল আনায় গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে।

উদ্দীপকের জনাব নাবিল কলা উৎপাদনের সাথে জড়িত। তিনি উৎপাদিত কলা দোকানে দোকানে বিক্রি করার সিদ্ধান্ত নিলেন। বিভিন্ন দোকানে কলা পৌঁছে দিতে তার নিজস্ব পরিবহন ব্যবস্থার প্রয়োজন। তিনি পরিবহন ব্যবস্থার মাধ্যমে কলা নির্দিষ্ট বাজারে নিয়ে দোকানদারদের কাছে বিক্রি করতে পারবেন। এ ব্যবস্থার মাধ্যমে কলা সহজে দূর-দূরান্তে পৌঁছানো যাবে। ফলে এক স্থানের উৎপাদিত কলা অন্য স্থানের ভোক্তারা ভোগ করার সুযোগ পাবে। সুতরাং, সুষ্ঠু পরিবহন ব্যবস্থার মাধ্যমে জনাব নাবিল বিভিন্ন দোকানে কলা সরবরাহ করতে পারবেন।

**ঘ** উদ্দীপকের জনাব নাবিলের কলা পর্যায়িতকরণের পদক্ষেপটি বিক্রির অন্যতম সহজ কৌশল বলে আমি মনে করি।

পর্যায়িতকরণের মাধ্যমে আগে থেকে নির্ধারিত মান অনুযায়ী পণ্যকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করা হয়। সাধারণত ওজন, আকার ও গুণাগুণ অনুযায়ী পর্যায়িতকরণ করা হয়। এর ফলে বিক্রির কাজে দ্রুততা আসে। এটি বিপণনের একটি গুরুত্বপূর্ণ কাজ।

উদ্দীপকের জনাব নাবিল একজন কলা উৎপাদনকারী। তিনি উৎপাদিত কলা বিভিন্ন দোকানে সরবরাহ করার সিদ্ধান্ত নেন। তাই কলাগুলোকে ছোট, বড় ও মাঝারি শ্রেণিতে ভাগ করে বিক্রি করেন। ফলে তার কলা বিক্রি কাজ সহজ হচ্ছে।

কলাগুলোকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করে বিক্রি করার ফলে ক্রেতা সহজেই তাদের পছন্দমতো শ্রেণি নির্ধারণ করতে পারছে। সকল ক্রেতার রুচি ও চাহিদা এক নয়। দেখা যায়, একজন বড় আকারের কলা পছন্দ করলেও অন্যজন ছোট আকৃতির কলা পছন্দ করেন। এজন্য কলাকে পর্যায়িতকরণ করা আবশ্যিক। ফলে ক্রেতারা তাদের প্রয়োজন ও দাম অনুযায়ী কলা কিনতে পারে। পছন্দের এ ব্যাপারটি বিবেচনা করেই জনাব নাবিল কলার পর্যায়িতকরণ করেছেন। এতে ক্রেতা-সন্তুষ্টি বাড়ার সম্ভাবনা তৈরি হয় এবং ক্রেতার সংখ্যাও বাড়ে। এতে জনাব নাবিলের জন্য কলার বিপণন সহজ হয়। অতএব, জনাব নাবিলের কলা পর্যায়িতকরণের পদক্ষেপটি বিক্রি বাড়ানোর সহজ কৌশল বলে আমি মনে করি।

**প্রশ্ন ৩** জনাব ফরিদ একজন পাটের ব্যবসায়ী। তিনি খুব দক্ষ ব্যবসায়ী হিসেবে পরিচিত। পাট ওঠার সময় কম দাম হওয়ার কারণে তিনি অনেক পাট কিনে দাম বৃদ্ধির সময়ে বিক্রির জন্য জমা করে রাখেন। হঠাৎ অগ্নিকাণ্ডে সমস্ত পাট পুড়ে যায়। ফলে তার ব্যবসায়টি বন্ধ হয়ে যায়।

[সকল বোর্ড ২০১৬ ● প্রশ্ন-৭]

- কোনটির মাধ্যমে পণ্য এক স্থান থেকে অন্য স্থানে পৌঁছানো যায়? ১
- ধৈর্যশীলতা বিক্রয়কর্মীর কোন ধরনের গুণ? ব্যাখ্যা করো। ২
- জনাব ফরিদের ব্যবসায়ে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি হয়? বর্ণনা করো। ৩
- কোন পদক্ষেপটি জনাব ফরিদের ব্যবসায়টি টিকে থাকতে সহায়তা করতে পারতো বলে তুমি মনে করো? বিশ্লেষণ করো। ৪

### ৩ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** পরিবহনের মাধ্যমে পণ্য এক স্থান থেকে অন্য স্থানে পৌঁছানো যায়।

**খ** ধৈর্যশীলতা একজন বিক্রয়কর্মীর মানসিক গুণ।

পণ্য কেনায় ক্রেতা পণ্য সম্বন্ধে বিভিন্ন তথ্য (পণ্যের দাম, উপযোগিতা, ব্যবহারবিধি) বিক্রয়কর্মীর কাছে জানতে চায়। এ সময় বিক্রয়কর্মী মনোযোগ সহকারে ক্রেতাকে পণ্য সম্পর্কে ধারণা দেন। সম্ভাব্য ক্রেতা না বুঝলে একাধিক বার প্রশ্ন করতে পারে। এক্ষেত্রে বিক্রয়কর্মী অধৈর্য হয়ে পড়লে ক্রেতা পণ্য কেনায় আগ্রহী হবে না। তাই যেকোনো পরিস্থিতিতেই বিক্রয়কর্মীকে ধৈর্য ধারণ করতে হয়।

**গ** উদ্দীপকের জনাব ফরিদের ব্যবসায়ের সময়গত উপযোগ সৃষ্টি হয়। গুদামজাতকরণের মাধ্যমে পণ্যের সময়গত উপযোগ সৃষ্টি হয়। অনেক পণ্য বছরের একটি নির্দিষ্ট সময়ে উৎপাদিত হয়। কিন্তু ব্যবহার হয় সারা বছর। তাই ক্রেতার বছরব্যাপী চাহিদা মেটানোর জন্য সেসব পণ্য গুদামজাতকরণের মাধ্যমে সংরক্ষণ করতে হয়।

উদ্দীপকের জনাব ফরিদ একজন পাট ব্যবসায়ী। এ পাট বছরের একটি নির্দিষ্ট সময়ে উৎপাদিত হয়। সাধারণত উৎপাদন মৌসুমে পাটের সরবরাহ বেশি থাকায় তখন দাম কম থাকে। জনাব ফরিদ এ সময়ে পাট কিনে মজুদ করেন এবং বছরের অন্যান্য সময়ে বেশি দামে বিক্রি করেন। সুতরাং জনাব ফরিদ পাটের সময়গত উপযোগ সৃষ্টি করেন।

**ঘ** বিমা ব্যবস্থা নিলে উদ্দীপকের জনাব ফরিদের ব্যবসায় টিকে থাকতে পারতো বলে আমি মনে করি।

এটি বিমাগ্রহীতা ও বিমাকারীর মধ্যে সম্পাদিত একটি চুক্তি। এক্ষেত্রে বিমাকারী নির্দিষ্ট প্রিমিয়ামের বিনিময়ে বিমাগ্রহীতার ব্যবসায়ের ঝুঁকি বহন করে থাকে। ব্যবসায়ের পণ্যের চাহিদা কমে যাওয়া, অগ্নিকাণ্ড, পণ্য পচন, মূল্য কমে যাওয়া, দুর্ঘটনা, চুরি, ডাকাতি প্রভৃতি ঝুঁকি বিদ্যমান। এসব ঝুঁকির কারণে ব্যবসায়ের প্রচুর আর্থিক ক্ষতি হতে পারে। এ আর্থিক ক্ষতি থেকে রক্ষা পাওয়ার জন্য উক্ত ঝুঁকির বিপরীতে বিমা করা হয়। এতে ব্যবসায়ী নিশ্চিত্তে ব্যবসায় কাজ পরিচালনা করতে পারেন।

উদ্দীপকের জনাব ফরিদ একজন পাট ব্যবসায়ী। তিনি উৎপাদন মৌসুমে পাট কিনে তা মজুদ করে রাখেন। হঠাৎ অগ্নিকাণ্ডে তার সব পাট পুড়ে যায়। ফলে আর্থিক সংকটের কারণে তার ব্যবসায়টি বন্ধ হয়ে যায়।

জনাব ফরিদ যদি তার মজুতকৃত পাটের বিমা করে রাখতেন, তাহলে তার ব্যবসায়টি বন্ধ হয়ে যেত না। কারণ, বিমা করা থাকলে বিমাকারী প্রতিষ্ঠান তাকে ক্ষতিপূরণ দিতো। উক্ত ক্ষতিপূরণের অর্থ দিয়ে তিনি আবার নতুনভাবে ব্যবসায় চালু করতে পারতেন। তাই বলা যায়, বিমা চুক্তিই জনাব ফরিদের ব্যবসায়কে টিকে থাকতে সহায়তা করতে পারতো।

**প্রশ্ন ৪** মি. রাকিব নিজ জমিতে কৃষিপণ্য ও মাছ চাষ করেন। সারা বছর ভোগ করা যায় এমন পণ্যগুলো তড়িঘড়ি করে বিক্রি করতে গিয়ে কিছু পণ্য পচে নষ্ট হয়। ফলে মুনাফার পরিমাণ কমে যায়। পরবর্তীতে তিনি স্থানীয় প্রচারমাধ্যমে পণ্যের গুণাগুণ তুলে ধরায় পণ্য বিক্রির পরিমাণ বহুগুণ বেড়ে যায়। বর্তমানে তিনি একজন সফল চাষী হিসেবে পুরস্কৃত হন।

[সকল বোর্ড ২০১৫ ● প্রশ্ন-৭]

- ক. কোম্পানির মূল দলিলের নাম কী? ১
- খ. প্রমিতকরণ বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. মি. রাকিবের ব্যবসায়ের ১ম পর্যায়ে বিপণন কার্যাবলির কোনটির অভাব পরিলক্ষিত হয়? বর্ণনা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের মি. রাকিবের সফল চাষী হিসেবে পুরস্কার প্রাপ্তিতে কোনটি সহায়ক ভূমিকা পালন করেছে? মতামত দাও। ৪

### ৪ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** কোম্পানির মূল দলিল হলো স্মারকলিপি।

সহায়ক তথ্য

যে দলিলে কোম্পানির নাম, ঠিকানা, উদ্দেশ্য, দায়, মূলধন সংক্ষেপে লিপিবদ্ধ থাকে, তাকে স্মারকলিপি বলে।

**খ** পণ্যের মান নির্ধারণের কাজকে প্রমিতকরণ বলে।

পণ্যের গুণাগুণ, আকার, রং, স্বাদ প্রভৃতির ওপর ভিত্তি করে পণ্যমান নির্ধারণ করা হয়। প্রমিতকরণের ফলে পণ্যের বিপণন প্রক্রিয়া সহজ হয়। এছাড়া বিক্রয় কাজে গতিশীলতা বাড়ে।

**গ** উদ্দীপকের মি. রাকিবের ব্যবসায়ের প্রথম পর্যায়ে বিপণন কার্যাবলির মধ্যে গুদামজাতকরণের অভাব পরিলক্ষিত হয়।

এর মাধ্যমে কোনো নির্দিষ্ট সময়ে উৎপাদিত পণ্যসামগ্রী সারা বছর ভোগ করার জন্য সংরক্ষণ করে রাখা যায়। গুদামজাতকরণ পণ্যের সময়গত প্রতিবন্ধকতা দূর করে সারা বছর বাজারে সরবরাহের ধারাবাহিকতা বজায় রাখে। এর ফলেই শীতকালে উৎপাদিত আলু ও টমেটো সারা বছর ভোগ করা যায়।

উদ্দীপকের মি. রাকিব নিজ জমিতে কৃষিপণ্য ও মাছ চাষ করেন। সংরক্ষণ ব্যবস্থা না থাকায় তিনি তড়িঘড়ি করে উৎপাদিত পণ্য বিক্রি করে দেন। এতে কিছু পণ্য নষ্ট হয়। ফলে তার মুনাফার পরিমাণও কমে যায়। তার উৎপাদিত পণ্য বছরের নির্দিষ্ট সময়ে উৎপাদিত হয়। তাই তিনি পণ্য এত দ্রুত করে বিক্রি না করে গুদামজাত করতে পারতেন। এতে পরবর্তীতে তিনি সময়গত উপযোগ সৃষ্টির মাধ্যমে বেশি দামে বিক্রির সুযোগ পেতেন। সুতরাং গুদামজাতকরণের অভাবেই মি. রাকিব এ সুযোগ হারিয়েছেন।

**ঘ** উদ্দীপকের মি. রাকিবের সফল চাষী হিসেবে পুরস্কার প্রাপ্তিতে প্রচার ব্যবস্থা সহায়ক ভূমিকা পালন করেছে বলে আমি মনে করি।

প্রচার হচ্ছে পণ্য বা সেবাসামগ্রীর প্রতি জনসাধারণের দৃষ্টি আকর্ষণের জন্য একটি উপায় বা কৌশল। এর মাধ্যমে গ্রাহকরা কোনো পণ্যের মান, মূল্য ও ব্যবহারবিধি সম্পর্কে সম্পূর্ণ ধারণা লাভ করে। ফলে ক্রেতা ও ভোক্তারা পণ্য কেনায় আকৃষ্ট হয়। এতে পণ্যের বিক্রি বেড়ে যায়।

উদ্দীপকের মি. রাকিব একজন চাষী। তিনি স্থানীয় প্রচার ব্যবস্থার মাধ্যমে উৎপাদিত পণ্যের গুণাগুণ তুলে ধরেন। এতে ক্রেতারা তার উৎপাদিত পণ্য সম্পর্কে ধারণা পায়।

পণ্য সম্পর্কে জানতে পেরে ক্রেতারা মি. রাকিবের উৎপাদিত পণ্য কেনায় আগ্রহী হয়েছে। এতে পণ্যের চাহিদা ও বিক্রি উভয়ই বেড়েছে, ফলে তার মুনাফাও বেড়ে গেছে। এজন্য তিনি সফল চাষী হিসেবে পুরস্কৃত হয়েছেন। তাই বলা যায়, প্রচারমাধ্যমই মি. রাকিবকে পুরস্কার পাওয়ায় সহায়তা করেছে।

**প্রশ্ন ৫** এ. জি. ফুডস তাদের উৎপাদিত পণ্য নিজস্ব পরিবহনের মাধ্যমে শহরের বিভিন্ন ডিপার্টমেন্টাল স্টোরে সরবরাহ করে। পণ্যকে স্বাস্থ্যসম্মত রাখার জন্য তারা আকর্ষণীয় পলিপ্যাক ব্যবহার করে। পলিপ্যাকে উৎপাদন ও মেয়াদ উত্তীর্ণের তারিখসহ বিভিন্ন তথ্য তারা উল্লেখ করে। বর্তমানে তাদের উৎপাদিত পণ্যের চাহিদা ও সুনাম দিন দিন বেড়ে যাচ্ছে।

[রাজউক উত্তরা মডেল কলেজ, ঢাকা ● প্রশ্ন-৫]

- ক. ভোক্তা বিশ্লেষণ কী? ১  
খ. প্রমিতকরণ ও পর্যায়িতকরণ কী? ব্যাখ্যা করো। ২  
গ. উদ্দীপকে এ.জি. ফুডস পণ্য সরবরাহে কোন ধরনের বন্টন প্রণালি ব্যবহার করছে? বর্ণনা করো। ৩  
ঘ. পণ্যের চাহিদা ও সুনাম বাড়াতে বিপণনের কোন কাজ ভূমিকা রেখেছে? এর যৌক্তিকতা মূল্যায়ন করো। ৪

#### ৫ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** ভোক্তা বিশ্লেষণ হলো ভোক্তা বা ব্যবহারকারীর রুচি, চাহিদা, বৈশিষ্ট্য, আগ্রহ, বিশ্লেষণ ও মূল্যায়ন করা।

**খ** পণ্যের গুণাগুণ, আকার, রং, স্বাদ প্রভৃতির ওপর ভিত্তি করে পণ্যমান স্থির করাকে প্রমিতকরণ বলে। অপরদিকে, এই নির্ধারিত মান অনুযায়ী পণ্যকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করাকে পর্যায়িতকরণ বলে। প্রমিতকরণের ফলে সহজেই পণ্যের মান চিহ্নিত করা যায়। এতে পণ্যের বিপণন প্রক্রিয়া সহজ হয়। অন্যদিকে পর্যায়িতকরণের ফলে পণ্য বিক্রি সহজ হয়। এর ফলে ক্রেতাদের কাছে পণ্যের গ্রহণযোগ্যতা বাড়ে। দুইটি কাজের মাধ্যমে সহজেই ক্রেতা সন্তুষ্টি অর্জন করা যায়।

**গ** উদ্দীপকের এ.জি. ফুডস এক স্তরবিশিষ্ট বন্টন প্রণালি অনুসরণ করে। এ প্রণালির ক্ষেত্রে উৎপাদক খুচরা ব্যবসায়ীর সহায়তা নিয়ে ভোক্তার কাছে পণ্য পৌঁছে দেয়। এ ধরনের বন্টন প্রণালিতে উৎপাদক সরাসরি খুচরা ব্যবসায়ীর কাছে পণ্য বিক্রি করে। পরবর্তীতে খুচরা বিক্রেতা ক্রেতার চাহিদা অনুসারে এসব পণ্য বিক্রি করে।

উদ্দীপকের এ.জি. ফুডস-এর মালিক নিজস্ব পরিবহন ব্যবস্থায় উৎপাদিত পণ্য বিভিন্ন ডিপার্টমেন্ট স্টোরে সরবরাহ করেন। এসব দোকান থেকে ভোক্তারা পণ্য কেনে। এখানে উৎপাদক ও ভোক্তার মাঝে ডিপার্টমেন্ট স্টোর দোকানগুলো ছাড়া আর কোনো পক্ষ নেই। অর্থাৎ, এখানে মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর শুধু একটি স্তর বিদ্যমান। তাই বলা যায়, এ.জি. ফুডস তাদের উৎপাদিত পণ্য বিপণনে এক স্তরবিশিষ্ট বন্টন প্রণালি অনুসরণ করে।

#### সহায়ক তথ্য

এক স্তরবিশিষ্ট বন্টন প্রণালি: উৎপাদনকারী → খুচরা বিক্রেতা → ভোক্তা।  
এরূপ বন্টন প্রণালিতে উৎপাদক নিজে বা খুচরা ব্যবসায়ীর মাধ্যমে পণ্য বিপণন করে।

**ঘ** উদ্দীপকের এ.জি. ফুডস-এর ব্যবসায়িক সুনাম সৃষ্টিতে পণ্যের আকর্ষণীয় মোড়কিকরণ কাজ ভূমিকা রেখেছে বলে আমি মনে করি। মোড়কিকরণ পণ্যের বাহ্যিক সুরক্ষা নিশ্চিত করে। ফলে পণ্যের প্রতি ক্রেতার আকর্ষণ বাড়ে। এটি বিক্রিতে গতিশীলতা আনতে সহায়তা করে।

এ.জি. ফুডস-এর মালিক আকর্ষণীয়ভাবে পণ্যকে উপস্থাপন করেন। এক্ষেত্রে পণ্যকে টাটকা ও স্বাস্থ্যসম্মত রাখার জন্য তিনি পলিপ্যাক ব্যবহার করেন। এতে তারা পণ্যের উৎপাদন ও মেয়াদ উত্তীর্ণের তারিখসহ বিভিন্ন তথ্য দেন। বর্তমানে তাদের উৎপাদিত পণ্যের চাহিদা ও সুনাম বাড়াচ্ছে।

এ.জি. ফুডস-এর মালিক পণ্যের মোড়কে উৎপাদন ও মেয়াদ উত্তীর্ণ হওয়ার তারিখ উল্লেখ করেন। এতে ভোক্তারা পণ্যের মান সম্পর্কে সচেতন থাকতে পারে। ফলে ভোক্তাদের কোনো স্বাস্থ্যগত ঝুঁকিতে পড়তে হয় না। অতএব, পণ্যের চাহিদা ও সুনাম বাড়াতে মোড়কিকরণ তাৎপর্যপূর্ণ ভূমিকা রেখেছে।

**প্রশ্ন ৬** ব্যবসায়-বাণিজ্যের সম্প্রসারণের ফলে ক্রেতা আজ ঘরে বসেই পণ্য কিনতে পারে। উৎপাদক থেকে পণ্যকে ক্রেতার কাছে দিতে ব্যবহৃত হয় পরিবহন ও বন্টন প্রণালি। বাজারজাতকরণ প্রক্রিয়াকে সচল রাখতে বন্টনপ্রণালি বিশেষ ভূমিকা পালন করে থাকে।

[ভিকারুননিসা নূন স্কুল এন্ড কলেজ, ঢাকা ● প্রশ্ন-৬]

- ক. বিপণন উৎপাদনকারী এবং ভোক্তার মধ্যে কী হিসাবে কাজ করে? ১  
খ. বিজ্ঞাপন কিভাবে সামাজিক ও নৈতিক সচেতনতা সৃষ্টি করে? ব্যাখ্যা করো। ২  
গ. বিপণনে বন্টন প্রণালির প্রয়োজনীয়তা বর্ণনা করো। ৩  
ঘ. 'বিপণন প্রক্রিয়াকে সচল রাখতে বন্টন প্রণালি বা এর সদস্যরা বিশেষ ভূমিকা পালন করে'—কথাটি আলোচনা করো। ৪

#### ৬ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** বিপণন উৎপাদনকারী এবং ভোক্তার মধ্যে সেতুবন্ধন হিসেবে কাজ করে।

**খ** পণ্যের দোষ-গুণ প্রচারের মাধ্যমে বিজ্ঞাপন সামাজিক ও নৈতিক সচেতনতা তৈরি করে।

এর মাধ্যমে পণ্য ও সেবার ইতিবাচক-নেতিবাচক দু'টি দিকই তুলে ধরা হয়। এতে ক্রেতাসাধারণ পণ্য সম্পর্কে সঠিক তথ্য জানতে পারে। ফলে সামাজিক সচেতনতা ও নৈতিকতা সৃষ্টি হয়। এটি সমাজকল্যাণ ও উন্নয়নে সহায়ক ভূমিকা পালন করে। উদাহরণস্বরূপ— পণ্যের দোষ-গুণ সম্পর্কে সচেতনতা, ধূমপানের ক্ষতিকর দিক সম্পর্কে সচেতনতা, এইডস সম্পর্কে সচেতনতা সৃষ্টিতে বিজ্ঞাপন সহায়তা করে।

**গ** বিপণনে বন্টন প্রণালির প্রয়োজনীয়তা অপরিসীম।

উৎপাদকের কাছ থেকে পণ্য বা সেবা ভোক্তার কাছে পৌঁছে দেওয়ার প্রক্রিয়ায় জড়িত সকল পক্ষের কাজকে একত্রে বলা হয় বন্টন প্রণালি। এর মাধ্যমে মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর উপস্থিতির ফলে পণ্যদ্রব্য সহজে ভোক্তার কাছে পৌঁছানো সম্ভব।

উৎপাদনকারীর পক্ষে সব সময় তার উৎপাদিত পণ্য সরাসরি ভোক্তার কাছে বিক্রি করা সম্ভব হয় না। এক্ষেত্রে প্রয়োজন হয় মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর। তারা উৎপাদক ও ভোক্তার মাঝে সেতুবন্ধন হিসেবে কাজ করে। বিপণনের অংশ হিসেবে পণ্য কেনা-বেচায় মধ্যস্থ ব্যবসায়ী হিসেবে পাইকার ও খুচরা ব্যবসায়ীর সাহায্য নিতে হয়। এ প্রক্রিয়ায় পণ্য বা সেবা উৎপাদনকারী থেকে প্রকৃত ভোগকারীর কাছে পৌঁছে। বিপণন ব্যবস্থায় তিন ধরনের বন্টন প্রণালি বিদ্যমান:

- i) উৎপাদনকারী → ভোক্তা।  
ii) উৎপাদনকারী → খুচরা বিক্রেতা → ভোক্তা।  
iii) উৎপাদনকারী → পাইকার → খুচরা বিক্রেতা → ভোক্তা।  
সুতরাং বলা যায়, পণ্য সঠিকভাবে ক্রেতার কাছে পৌঁছাতে বিপণনে বন্টন প্রণালি গুরুত্বপূর্ণ।

**ঘ** 'বিপণন প্রক্রিয়াকে সচল রাখতে বন্টন প্রণালি বা এর সদস্যরা বিশেষ ভূমিকা পালন করে'—কথাটি যথার্থ।

পণ্য বা সেবাসামগ্রী উৎপাদনকারীর কাছ থেকে ভোক্তা বা ব্যবহারকারীর কাছে পৌঁছে দেওয়া পর্যন্ত সব কাজকে বিপণন বলে। এই বিপণনের কাজ সঠিকভাবে করার জন্য বন্টন প্রণালিতে কিছু সদস্য বা পক্ষ থাকে। এরা হলো: পাইকার, খুচরা ব্যবসায়ী এবং প্রতিনিধি বা এজেন্ট। ব্যবসায় বাণিজ্যের সম্প্রসারণের ফলে ক্রেতারা আজ ঘরে বসেই পণ্য কিনতে পারে। উৎপাদকের কাছ থেকে ক্রেতার কাছে পণ্য পৌঁছে দিতে ব্যবহার করা হয় পণ্যের বন্টন প্রণালি। এক্ষেত্রে অবস্থান করা সদস্যরা না থাকলে বিপণন কাজ কঠিন হয়ে যেত। এদের মধ্যস্থ ব্যবসায়ীও বলা হয়।

পাইকার, খুচরা ব্যবসায়ী, প্রতিনিধি সাধারণত মধ্যস্থ ব্যবসায়ী হিসেবে পরিচিত। তারা বিভিন্ন কাজের মাধ্যমে নিজেদের মধ্যকার সেতুবন্ধন তৈরি করে। এক্ষেত্রে পাইকার ও প্রতিনিধিরা উৎপাদকের কাছ থেকে পণ্য খুচরা ব্যবসায়ীদের কাছে পৌঁছে দেওয়ার ব্যবস্থা করে। পরবর্তীতে খুচরা ব্যবসায়ীরা ভোক্তার কাছে পণ্য পৌঁছে দেয়। এতে উৎপাদকের পক্ষে বিপুল পরিমাণ পণ্য ভোক্তার কাছে পৌঁছে দেওয়া সম্ভব হয় না। তাই বণ্টন প্রণালিতে সব প্রতিষ্ঠান মধ্যস্থ ব্যবসায়ীদের ব্যবহার করে থাকে। এর মাধ্যমে দেশের বিভিন্ন জায়গায় ভোক্তার কাছে পণ্য পৌঁছানো সহজ হয়। ফলে বিপণন প্রক্রিয়া গতি পায়। অতএব, বিপণন প্রক্রিয়াকে সচল রাখতে বণ্টন প্রণালি এর সদস্যরা বিশেষ ভূমিকা পালন করে।

**প্রশ্ন ৭** মি. পুষ্পিতা রাজশাহীতে একটি বিশাল আকৃতির আমের বাগান গড়ে তোলেন। উৎপাদন মৌসুমে তিনি তার বাগানের আম ঢাকাসহ বড় বড় শহরের পাইকারদের কাছে সরবরাহ করেন। কিন্তু এ বছর আমের দাম কমে যাওয়ায় তিনি ৫০০ কুইন্টাল আম সংরক্ষণের ব্যবস্থা করেন। এতে তার দুশ্চিন্তা অনেকটা কমে যায়।

*[উদয়ন উচ্চ মাধ্যমিক বিদ্যালয়, ঢাকা ● প্রশ্ন-১০]*

- ক. বিজ্ঞাপন কী? ১
- খ. 'মোড়কিকরণ পণ্যকে ক্ষয় ক্ষতির হাত থেকে রক্ষা করে'— ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উল্লিখিত উদ্দীপকে প্রাথমিক পর্যায়ে বিপণনের কোন কাজের কথা বলা হয়েছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. মি. পুষ্পিতার দুশ্চিন্তা কমাতে সহায়তাকারী বিপণন কাজটি বিশ্লেষণ করো। ৪

### ৭ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** বিজ্ঞাপন হলো পণ্য বা সেবা সামগ্রীর প্রতি জনসাধারণের দৃষ্টি আকর্ষণের জন্য একটি উপায় বা কৌশল।

**খ** পণ্য পরিবহনে সুরক্ষা ও বহনযোগ্যতা নিশ্চিত করার জন্য আধুনিক বিপণন প্রক্রিয়ায় মোড়কিকরণ প্রয়োজন।

মোড়কের মাধ্যমে পণ্যকে আবৃত করাই মোড়কিকরণ। পণ্যসামগ্রী সুন্দর ও আকর্ষণীয় করা এবং নষ্ট বা ভেঙে যাওয়া থেকে রক্ষার জন্য মোড়কিকরণ করা হয়। এছাড়া পণ্যের নিরাপত্তা নিশ্চিতকরণ ও বিক্রি বাড়ানোর জন্যও মোড়কিকরণ আবশ্যিক।

**গ** উল্লিখিত উদ্দীপকে প্রাথমিক পর্যায়ে বিপণনের 'পরিবহন' এর কথা বলা হয়েছে।

এর মাধ্যমে এক স্থানের উৎপাদিত পণ্য অন্য কোনো স্থানে সরবরাহ করা হয়। এভাবে পরিবহন ব্যবস্থা পণ্য বা সেবার স্থানগত উপযোগ সৃষ্টি করে। এর ফলে উৎপাদিত পণ্য ঘাটতি অঞ্চলের মানুষ ভোগ করতে পারে।

উদ্দীপকের মি. পুষ্পিতা রাজশাহীতে একটি আমের বাগান গড়ে তোলেন। এতে উৎপাদিত আম তিনি ঢাকাসহ বিভিন্ন শহরের পাইকারদের কাছে সরবরাহ করেন। এজন্য তাকে পরিবহন ব্যবস্থার সহায়তা নিতে হয়। এর ফলে পণ্য এক স্থান থেকে অন্য স্থানে নিয়ে যাওয়া যায়। এভাবে মি. পুষ্পিতার উৎপাদিত আম পাইকারদের দোকানে পৌঁছায়। তাই বলা যায়, মি. পুষ্পিতার প্রাথমিক পর্যায়ের কাজ পরিবহনের অন্তর্ভুক্ত।

**ঘ** উদ্দীপকের মি. পুষ্পিতার দুশ্চিন্তা কমাতে সহায়তাকারী বিপণন কাজটি হলো গুদামজাতকরণ।

এর মাধ্যমে পণ্যের সময়গত উপযোগ সৃষ্টি হয়। অনেক পণ্য বছরের একটি নির্দিষ্ট সময়ে উৎপাদিত হলেও ব্যবহার করা হয় সারা বছর। ক্রেতার বছরব্যাপী চাহিদা মেটানোর জন্য সেসব পণ্য গুদামজাতকরণের মাধ্যমে সংরক্ষণ করা হয়।

উদ্দীপকের মি. পুষ্পিতা রাজশাহীতে একটি আম বাগান গড়ে তোলেন। উৎপাদন মৌসুমে তিনি ঢাকাসহ বিভিন্ন শহরের পাইকারদের কাছে আম সরবরাহ করেন। কিন্তু এ বছর আমের দাম কমে যায়। এজন্য তিনি আম গুদামজাতকরণের সিদ্ধান্ত নেন।

সাধারণত উৎপাদন মৌসুমে আমের সরবরাহ বেশি থাকে। এ কারণে তখন দাম কম থাকে। মি. পুষ্পিতা এ বছর আমের দাম কমে যাওয়ায় ৫০০ কুইন্টাল আম সংরক্ষণের ব্যবস্থা করেন। এই আমগুলো তিনি বছরের অন্যান্য সময়ে বেশি দামে বিক্রির সিদ্ধান্ত নেন। ফলে তিনি ব্যবসায়ের ক্ষতির হাত থেকে রক্ষা পাবেন। আবার, ভবিষ্যতে বেশি দামে বিক্রির মাধ্যমে তিনি ব্যবসায় মুনাফা করতে পারবেন। অতএব, গুদামজাতকরণ কাজটিই মি. পুষ্পিতার দুশ্চিন্তা কমাতে পারে।

**প্রশ্ন ৮** মি. জুয়েল একজন জুতা প্রস্তুতকারক। ঢাকার নিউমার্কেটে তার একটি জুতার দোকান আছে। তিনি তার কারখানায় উৎপাদিত জুতা দোকানে এনে ক্রেতাদের কাছে বিক্রি করেন। বর্তমানে তিনি বৃহৎ উৎপাদন পূর্বক দেশব্যাপী জুতা বিপণন করতে যাচ্ছেন। এ জন্য তিনি বিজ্ঞাপন মাধ্যম ব্যবহারের সিদ্ধান্ত নিয়েছেন।

*[উদয়ন উচ্চ মাধ্যমিক বিদ্যালয়, ঢাকা ● প্রশ্ন-১১]*

- ক. বিপণন কী? ১
- খ. জেভার সচেতনতা কী বোঝায়? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. মি. জুয়েল বর্তমানে জুতা বিপণনে কোন বণ্টন প্রণালি অনুসরণ করেছেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. মি. জুয়েলের জন্য বিজ্ঞাপনের কোন মাধ্যম বেশি কার্যকর হবে বলে তুমি মনে করো? যুক্তিসহ উপস্থাপন করো। ৪

### ৮ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** পণ্য বা সেবা উৎপাদকের কাছ থেকে ভোক্তার কাছে পৌঁছে দেওয়া পর্যন্ত সব কাজের সমষ্টিই বিপণন।

**খ** নারী-পুরুষের ভিন্ন দৃষ্টিভঙ্গি ও সামাজিক অবস্থান সম্পর্কে সচেতন থাকাকে 'জেভার সচেতনতা' বলে।

একজন কর্মী নারী বা পুরুষ যা-ই হোক না কেন, তার প্রতি শ্রদ্ধাশীল, সহানুভূতিশীল হতে হবে। অর্থাৎ, প্রতিষ্ঠানে নারী-পুরুষ উভয়ের প্রতি পক্ষপাতহীন আচরণ করতে হবে। কারো প্রতি কোনো পক্ষপাতিত্ব না করাই জেভার সচেতনতা।

**গ** উদ্দীপকের মি. জুয়েল জুতা বিপণনে বণ্টন প্রণালির সরাসরি বিপণন পদ্ধতি অনুসরণ করেছেন।

এ পদ্ধতিতে কোনো ধরনের মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর সাহায্য ছাড়াই উৎপাদিত পণ্য সরাসরি ভোক্তার কাছে বিক্রি করা হয়। কিছু কৃষিপণ্য (ধান, ফলমূল, সবজি) এবং শিল্পজাত দ্রব্য (চিনি, গুড় প্রভৃতি) সরাসরি ভোক্তার কাছে বিক্রি করা হয়।

উদ্দীপকের মি. জুয়েল একজন জুতা প্রস্তুতকারক। ঢাকার নিউমার্কেট-এ তার নিজস্ব জুতার দোকান আছে। তিনি তার কারখানায় উৎপাদিত জুতা দোকানে এনে বিক্রি করেন। তার দোকান থেকে ক্রেতার সরাসরি জুতা কিনতে পারে। এখানে উৎপাদক ও ভোক্তার মাঝে মধ্যস্থ ব্যবসায়ী হিসেবে কোনো পক্ষ নেই। তাই বলা যায়, মি. জুয়েল বর্তমানে জুতা বিপণনে 'সরাসরি বিপণন' প্রণালিটি অনুসরণ করেছেন।

**ঘ** উদ্দীপকের মি. জুয়েলের জন্য বিজ্ঞাপনের 'সংবাদপত্র' মাধ্যম বেশি কার্যকর হবে বলে আমি মনে করি।

বিজ্ঞাপনের সর্বাধিক প্রচলিত মাধ্যম হলো সংবাদপত্র। সব ধরনের দ্রব্য ও সেবা কম খরচে প্রচারে সংবাদপত্র একটি উল্লেখযোগ্য মাধ্যম। এর মাধ্যমে দূরের জনগণের কাছে বার্তা পৌঁছানো সহজ হয়।

উদ্দীপকের মি. জুয়েল একজন জুতা প্রস্তুতকারক। তিনি তার কারখানায় উৎপাদিত জুতা দোকানে এনে ক্রেতাদের কাছে বিক্রি করেন। বর্তমানে তিনি দেশব্যাপী জুতা বিপণনের সিদ্ধান্ত নিয়েছেন। এজন্য তিনি বিজ্ঞাপন মাধ্যমের সহায়তা নিতে চান।

মি. জুয়েল বিভিন্ন প্রকার দৈনিক ও সাপ্তাহিক সংবাদপত্রে বিজ্ঞাপন দিতে পারেন। এর মাধ্যমে তিনি কম খরচে জনসাধারণের কাছে তথ্য পৌঁছাতে পারবেন। এছাড়া এর বিষয়বস্তু প্রয়োজন অনুযায়ী সহজেই পরিবর্তন করা যাবে। তাই এ মাধ্যম ব্যবহার করে সারা দেশে সহজেই খবর পৌঁছাতে পারবেন। অতএব, সংবাদপত্রের মাধ্যমেই মি. জুয়েল কার্যকরভাবে বিজ্ঞাপন কাজটি করতে পারবেন।

**প্রশ্ন ৯** জনাব হাশেম শিকদার তাঁত শিল্পের সাথে জড়িত। তার শিল্পে মূলত লুজি, গামছা, শাড়ি তৈরি করা হয়। কিন্তু জনাব হাশেম শিকদারের শিল্পে উৎপাদিত পণ্য উন্নতমানের হলেও সঠিক বাজারজাতকরণের অভাবে তিনি আর্থিকভাবে বিরাট ক্ষতির সম্মুখীন হয়েছেন।

*বীরশ্রেষ্ঠ মুগী আব্দুর রউফ পাবলিক কলেজ, ঢাকা ● প্রশ্ন-৮/*

- ক. মোড়কিকরণ কী? ১
- খ. বিপণন বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. জনাব হাশেম শিকদারের ব্যবসায় বাজারজাতকরণের প্রয়োজনীয়তা ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. "বাজারজাতকরণ প্রসারই পারে জনাব হাশেম শিকদারকে বিরাট ক্ষতির হাত থেকে রক্ষা করতে"— বিশ্লেষণ করো। ৪

### ৯ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** মান সংরক্ষণ করে পণ্যকে ক্রেতার কাছে আকর্ষণীয়ভাবে উপস্থানের জন্য মোড়ক দিয়ে পণ্য ঢেকে দেওয়ার কাজকে মোড়কিকরণ বলে।

**খ** উৎপাদিত পণ্যদ্রব্য বা সেবাসামগ্রী ভোক্তার কাছে পৌঁছে দেওয়ার সাথে জড়িত সব কাজের সমষ্টি হলো বিপণন বা বাজারজাতকরণ।

এর মাধ্যমে উৎপাদনকারীর উৎপাদিত পণ্য ভোগকারীর কাছে পৌঁছায়। বিপণন অনেক কাজের সমষ্টি। উৎপাদক ও ভোক্তার মধ্যে সেতুবন্ধন স্থাপন করা এর কাজ। ক্রয়-বিক্রয়, পরিবহন, গুদামজাতকরণ, প্রমিতকরণ, পর্যায়িতকরণ প্রভৃতি কাজের সমষ্টিই হলো বিপণন।

**গ** উদ্দীপকের জনাব হাশেম শিকদারের ব্যবসায় বাজারজাতকরণের প্রয়োজনীয়তা অপরিসীম।

এটি পণ্য সামগ্রী কেনা-বেচার কাজের সাথে জড়িত। এক্ষেত্রে উৎপাদনকারীর উৎপাদিত পণ্য ভোগকারীর কাছে পৌঁছানো হয়। ক্রয়, বিক্রয়, পরিবহন, গুদামজাতকরণ, প্রমিতকরণ প্রভৃতি কাজের সমষ্টি হলো বাজারজাতকরণ বা বিপণন।

উদ্দীপকের জনাব হাশেম শিকদার তাঁত শিল্পের সাথে জড়িত। তিনি লুজি, গামছা ও শাড়ি তৈরি করেন। কিন্তু তিনি এই উৎপাদিত পণ্য ক্রেতাদের কাছে পৌঁছাতে পারেন না। এছাড়া, তিনি পণ্য গুদামজাতকরণ ও পর্যায়িতকরণ করতে পারেন না। তার এই উদ্যোগ বাস্তবায়নের জন্য প্রয়োজন বিজ্ঞাপন ও আকর্ষণীয় মোড়কিকরণ। এতে ক্রেতাগণ পণ্য সম্পর্কে সঠিক তথ্য জানতে পারবে। এ কাজগুলো বাজারজাতকরণের সাথে সম্পর্কিত। তাই বলা যায়, জনাব হাশেম শিকদারের তাঁত শিল্পের উন্নয়নে বাজারজাতকরণের প্রয়োজনীয়তা অপরিসীম।

**ঘ** "বাজারজাতকরণ প্রসারই পারে জনাব হাশেম শিকদারকে বিরাট ক্ষতির হাত থেকে রক্ষা করতে" কথাটি যৌক্তিক।

প্রতিষ্ঠানের উৎপাদিত পণ্যের চাহিদা বাড়ানো হয় বাজারজাতকরণের মাধ্যমে। এটি উৎপাদিত পণ্য ক্রেতাদের কাছে আকর্ষণীয় করার অন্যতম উপায়। বিজ্ঞাপন, প্রসার, প্রচার ইত্যাদি হলো বাজারজাতকরণ প্রসারের হাতিয়ার।

উদ্দীপকের জনাব হাশেম শিকদারের উৎপাদিত পণ্য উন্নতমানের। কিন্তু তিনি সঠিকভাবে বাজারজাতকরণের অভাবে আর্থিক ভাবে বিরাট ক্ষতির সম্মুখীন হচ্ছেন। এক্ষেত্রে তিনি বাজারজাতকরণের প্রসারের প্রতি গুরুত্ব দিয়েছেন।

জনাব হাশেম শিকদার বিজ্ঞাপন, আকর্ষণীয় মোড়কিকরণ ও গিফট বা অফারের মাধ্যমে বাজার সম্প্রসারণ করতে পারেন। ফলে ক্রেতার পণ্য সম্পর্কে জানতে পারবে এবং পণ্য কিনতে আগ্রহী হবে। এতে তার পণ্য অবিক্রীত থাকবে না। ফলে তার উৎপাদন খরচ উঠে আসবে এবং মুনাফা বাড়বে। এতে প্রতিষ্ঠানটি ক্ষতির হাত থেকে রক্ষা পাবে। অতএব, বাজারজাতকরণের প্রসারই জনাব হাশেম শিকদারকে আর্থিক ক্ষতির হাত থেকে রক্ষা করতে পারে।

**প্রশ্ন ১০** জনাব আব্দুল মালেক দিনাজপুরের কাচারি বাজারে একটি মনিহারি দোকান দিয়েছেন। তিনি শহর থেকে বিভিন্ন ধরনের জিনিসপত্র কিনে এনে দোকানে বিক্রি করেন। এ কাজে সহায়তার জন্য তিনি একজন অভিজ্ঞ বিক্রয়কর্মী নিয়োগ দিয়েছেন। তিনি সততা ও বিশ্বস্ততার সাথে ব্যবসায় করেন বলে মাত্র কয়েক বছরেই বেশ উন্নতি করেছেন।

*মাইলস্টোন কলেজ, ঢাকা ● প্রশ্ন-৬/*

- ক. খুচরা ব্যবসায় কী? ১
- খ. সততা ও বিশ্বস্ততা বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. বন্টন প্রণালিতে জনাব আব্দুল মালেকের অবস্থান দেখাও। ৩
- ঘ. একজন মধ্যস্থ ব্যবসায়ী হিসেবে উদ্দীপকের জনাব আব্দুল মালেক যেসব কাজ করেন, সেগুলো মূল্যায়ন করো। ৪

### ১০ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** উৎপাদক বা পাইকারের কাছ থেকে পণ্য কিনে চূড়ান্ত ভোক্তার কাছে বিক্রি সংক্রান্ত কাজকে খুচরা ব্যবসায় বলে।

**খ** ক্রেতা বা ভোক্তাদের কাছে সং থাকা এবং তাদের আস্থা অর্জন করাকে সততা ও বিশ্বস্ততা বলে।

সততা ও বিশ্বস্ততা একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মীর নৈতিক গুণ। সব ক্রেতাই লেনদেন এবং ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে সং লোককে প্রাধান্য দেয়। আবার বিশ্বস্ততার মাধ্যমে দীর্ঘমেয়াদে ক্রেতা সম্পর্ক সৃষ্টি হয়। ফলে তাদের স্থায়ী ক্রেতায় পরিণত করা সহজ হয়। তাই সততা ও বিশ্বস্ততা ব্যবসায়ের সফলতা অর্জনের ক্ষেত্রে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে।

**গ** উদ্দীপকের জনাব আব্দুল মালেক বন্টন প্রণালিতে খুচরা ব্যবসায়ী হিসেবে অবস্থান করছেন।

খুচরা ব্যবসায়ীরা উৎপাদক ও পাইকারের কাছ থেকে ছোট লটে পণ্য কিনে থাকে। পরবর্তীতে তারা ক্রেতাদের চাহিদা অনুযায়ী তা সরবরাহ করে। বন্টন প্রণালিতে খুচরা ব্যবসায়ী হলো একজন মধ্যস্থ ব্যবসায়ী। উদ্দীপকের জনাব আব্দুল মালেক কাচারি বাজারে একটি মনিহারি দোকান দিয়েছেন। তিনি শহর থেকে বিভিন্ন ধরনের জিনিসপত্র কিনে আনেন। এগুলো তিনি স্থানীয় ক্রেতাদের কাছে বিক্রি করেন। ভোক্তাদের চাহিদা পূরণই এ ব্যবসায়ের লক্ষ্য। এ কাজের মাধ্যমে তিনি শহরের উৎপাদক বা পাইকারদের সাথে স্থানীয় ক্রেতাদের যোগসূত্র তৈরি করেছেন। তার এ কাজের সাথে খুচরা ব্যবসায়ীদের মিল আছে। সুতরাং বলা যায়, বৈশিষ্ট্য অনুযায়ী জনাব আব্দুল মালেক একজন খুচরা ব্যবসায়ী।

**ঘ** একজন মধ্যস্থ ব্যবসায়ী হিসেবে উদ্দীপকের জনাব আব্দুল মালেক বিপণন কাজ করেন।

বন্টনপ্রণালীতে মধ্যস্থ ব্যবসায়ী উৎপাদক এবং ভোক্তার মধ্যে অবস্থান করে। তারা ভোক্তার চাহিদা এবং পণ্যসংক্রান্ত তথ্য উৎপাদককে সরবরাহ করে। তথ্য অনুযায়ী উৎপাদিত পণ্য ক্রেতাদের কাছে সরবরাহ করে। এতে চাহিদা ও যোগানের সমতা বিধান সম্ভব হয়।

উদ্দীপকের জনাব আব্দুল মালেক একজন খুচরা মধ্যস্থ ব্যবসায়ী। তিনি শহর থেকে পণ্য কিনে তার মনিহারি দোকানে বিক্রি করেন। এক্ষেত্রে সুষ্ঠুভাবে ব্যবসায় পরিচালনা করতে তাকে পণ্য ক্রয়-বিক্রয়, পরিবহন, প্রমিতকরণ, পর্যায়িতকরণ, তথ্য সংগ্রহ, ঝুঁকি নেওয়া প্রভৃতি কাজ করতে হয়। এসব কাজে সহায়তার জন্য তিনি একজন অভিজ্ঞ বিক্রয়কর্মী নিয়োগ করেছেন।

জনাব আব্দুল মালেককে প্রথমেই পণ্য ক্রয়-বিক্রয় কাজ করতে হয়। কারণ ক্রয়-বিক্রয়ের ওপর ব্যবসায়ের মুনাফা অর্জন নির্ভর করে। আবার, পণ্য দোকানে পরিবহনের প্রয়োজন পড়ে। প্রমিতকরণ, পর্যায়িতকরণ ও মোড়কিকরণের মাধ্যমে তিনি পণ্যকে বিভিন্ন শ্রেণিতে সাজিয়ে সৌন্দর্য বাড়ান। এছাড়া তিনি পণ্যসংক্রান্ত যেকোনো তথ্য দিয়ে উৎপাদককে সাহায্য করেন। অতএব, জনাব আব্দুল মালেক মধ্যস্থ ব্যবসায়ী হিসেবে উপরিউক্ত কাজগুলো করে থাকেন।

**প্রশ্ন ১১** মতিন সাহেব বিদেশ থেকে ফিরে ধানমন্ডিতে একটি ব্যবসায় প্রতিষ্ঠা করেন। তিনি সঠিকভাবে পণ্যমান সংরক্ষণ করেন এবং সর্বোত্তম ভোক্তাসেবা দিলেও তেমন বিক্রি হচ্ছে না। তাই তিনি কীভাবে ক্রেতাদের তার পণ্য সম্পর্কে বেশি ধারণা দেওয়া যায় তা নিয়ে ভাবছেন।

[ন্যাশনাল আইডিয়াল স্কুল, ঝিলগাঁও, ঢাকা ● প্রশ্ন-৬/

- |  |   |
|--|---|
| ক. বিপণন কাকে বলে?   | ১ |
| খ. গুদামজাতকরণ বলতে কি বোঝ? ব্যাখ্যা করো।                                      | ২ |
| গ. সর্বোত্তম সেবা দেওয়ার পরও মতিন সাহেবের বিক্রি না বাড়ার কারণ ব্যাখ্যা করো। | ৩ |
| ঘ. বিজ্ঞাপনের গুরুত্ব বিশ্লেষণ করো।  | ৪ |

### ১১ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** পণ্য বা সেবা উৎপাদকের কাছ থেকে ভোক্তার কাছে পৌঁছে দেওয়া পর্যন্ত সব কাজের সমষ্টিকে বিপণন বলে।

**খ** একটি নির্দিষ্ট সময়ে উৎপাদিত পণ্য বছরের অন্য সময়ে ভোগ বা ব্যবহারের জন্য গুদামজাতকরণ করা হয়।

এটি ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে পণ্যের সময়গত বাধা দূর করে। এর মাধ্যমে পণ্য সংরক্ষণ করে বছরের যেকোনো সময়ে ভোক্তাদের চাহিদা পূরণ করা যায়। এছাড়া কিছু পণ্য শুধু নির্দিষ্ট মৌসুমে উৎপাদিত হয়। এসব পণ্য মৌসুমে গুদামজাত করে রাখলে তা সারা বছর ব্যবহার করা যায়। এভাবে গুদামজাতকরণ পণ্যের সময়গত বাধা দূর করে।

**গ** উদ্দীপকের মতিন সাহেবের প্রতিষ্ঠানের বিক্রি না বাড়ার কারণ হলো বিজ্ঞাপন না দেওয়া।

এটি পণ্যের জ্ঞানগত বাধা দূর করে। এর মাধ্যমে পণ্য সম্পর্কে ক্রেতাদের অবহিত করা হয়। টেলিভিশন, রেডিও, সংবাদপত্র, লিফলেট, ম্যাগাজিন, বিলবোর্ড প্রভৃতি হলো বিজ্ঞাপনের মাধ্যম।

উদ্দীপকের মতিন সাহেব সঠিকভাবে পণ্যমান সংরক্ষণ এবং সর্বোত্তম ভোক্তা সেবা দিলেও তেমন পোশাক বিক্রি করতে পারছেন না। কারণ তার প্রতিষ্ঠানটি নতুন। ক্রেতারা তার ব্যবসায় ও পণ্য সম্পর্কে অবহিত নয়। ক্রেতারা তখনই পণ্য কিনবে যখন তারা উক্ত পণ্য সম্পর্কে জানতে পারবে। অর্থাৎ, মতিন সাহেব যদি তার ব্যবসায় সম্পর্কে ক্রেতাদের জানাতে পারতেন, তাহলে ক্রেতারা কিনতে আগ্রহী হতো। আর ক্রেতাদের জানানোর জন্য বিজ্ঞাপনের ভূমিকা অনেক বেশি। তিনি পোশাকের বিজ্ঞাপন দিলেই ক্রেতারা তারা প্রতিষ্ঠান সম্পর্কে জানতে পারতেন। এতে তার পণ্যের বিক্রি বাড়ার সম্ভাবনা তৈরি হতো। সুতরাং, বিজ্ঞাপনের সহায়তা না নেওয়ায় মতিন সাহেবের পণ্যের বিক্রি বাড়েনি।

**ঘ** বর্তমান প্রতিযোগিতামূলক যুগে যেকোনো ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের ক্ষেত্রে পণ্যসামগ্রী বিপণনের জন্য বিজ্ঞাপন খুবই গুরুত্বপূর্ণ মাধ্যম। অর্থের বিনিময়ে কোনো মাধ্যমে ধারণা, পণ্য বা সেবার ব্যক্তিহীন উপস্থাপনই হলো বিজ্ঞাপন। এর মাধ্যমে জনসাধারণ নতুন পণ্য সম্পর্কে জানতে পারে। বিজ্ঞাপনের মাধ্যমে জ্ঞানগত বাধা দূর হয়। বিজ্ঞাপন হচ্ছে পণ্য সামগ্রীর প্রতি জনসাধারণের দৃষ্টি আকর্ষণের একটি কৌশল। ক্রেতারা তখনই পণ্য কিনবে, যখন তারা ঐ পণ্য সম্পর্কে জানতে পারবে। আর ক্রেতাদের জানানোর জন্য বিজ্ঞাপনের ভূমিকা অনস্বীকার্য।

বিজ্ঞাপন পণ্য সম্পর্কে ক্রেতাদের জ্ঞানগত বাধা দূর করে। ফলে বিভিন্ন পণ্য সম্পর্কে ক্রেতারা জানতে পারে। এতে তারা পণ্যের গুণ ও মান সম্পর্কে ধারণা লাভ করতে পারে। ফলে পণ্যের চাহিদা বাড়ে। এটি বিক্রি বড়াতে সাহায্য করে। এর প্রভাবে পণ্যের বাজার সম্প্রসারিত হয়। উৎপাদিত পণ্য অবিক্রীত অবস্থায় থাকে না। ক্রেতারাও নতুন পণ্য পেয়ে উপকৃত হয়। এছাড়া বিজ্ঞাপন সামাজিক ও নৈতিক সচেতনতা সৃষ্টি করে। তাই বলা যায়, বিপণনে বিজ্ঞাপনের গুরুত্ব খুবই বেশি।

**প্রশ্ন ১২** 'সতেজ চা'-এর শ্রীমঙ্গলে নিজস্ব চা-বাগান ও প্রক্রিয়াকরণ কারখানা রয়েছে, যা প্যাকেটজাত করার পর তারা বাংলাদেশের বিভিন্ন জেলায় তাদের ৩২ জন এজেন্ট এর কাছে প্রেরণ করে। এজেন্টরা বিভিন্ন খুচরা বিক্রেতার মাধ্যমে ভোক্তার কাছে চা বিক্রি করে। কোম্পানিটি সম্প্রতি তাদের চায়ের বিক্রি বাড়ানোর জন্য কয়েকটি জাতীয় দৈনিক পত্রিকায় নিম্নোক্ত বিষয়টি প্রচার করে—

চা মানে 'আজ আমি কোথাও যাব না'

চা মানেই 'সতেজ চা'

\* শ্রেষ্ঠ ব্র্যান্ড \* আকর্ষণীয় লিকার

[রাজেন্দ্রপুর ক্যান্টনমেন্ট পাবলিক স্কুল ও কলেজ, গাজীপুর ● প্রশ্ন-৯/

- |   |   |
|---|---|
| ক. বিক্রয় কী?  | ১ |
| খ. বিক্রয়িকতা বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা করো।  | ২ |
| গ. 'সতেজ চা' কোম্পানির শ্রীমঙ্গলে উৎপাদিত চা ভোক্তার কাছে কোন প্রক্রিয়ায় পৌঁছে গেল? ব্যাখ্যা করো। | ৩ |
| ঘ. 'সতেজ চা' কোম্পানির বিক্রি বাড়ানোর চেষ্টা কী সফল হবে বলে তুমি মনে করো? মতামত দাও।               | ৪ |

### ১২ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** বিক্রেতার কাছ থেকে ক্রেতার কাছে পণ্যের মালিকানা হস্তান্তরের প্রক্রিয়াকে বিক্রয় বলে।

**খ** বিক্রয়িকতা বলতে বিক্রয়কর্মীর ক্রেতা আকর্ষণ করার বিশেষ কৌশল বা দক্ষতাকে বোঝায়।

এর মাধ্যমে সম্ভাব্য ক্রেতার কাছে পণ্য বা সেবাসামগ্রী বিক্রি করা সম্ভব হয়। মূলত ব্যক্তিগতভাবে ক্রেতাকে পণ্য কিনতে উৎসাহিত করার কৌশলই বিক্রয়িকতা নামে পরিচিত।

**গ** উদ্দীপকের 'সতেজ চা' কোম্পানির শ্রীমঙ্গলে উৎপাদিত চা এজেন্ট ও খুচরা বিক্রেতার মাধ্যমে ভোক্তার কাছে পৌঁছায়।

পণ্য বণ্টন প্রণালির মাধ্যমে ভোক্তার কাছে পৌঁছায়। পণ্য বা সেবার ধরন ও বৈশিষ্ট্যের ওপর বণ্টন প্রণালির কাজ নির্ভর করে। এক্ষেত্রে বেশি মধ্যস্থ ব্যবসায়ী থাকলে পণ্যের দাম বেড়ে যায়।

উদ্দীপকের 'সতেজ চা' শ্রীমঙ্গলে নিজস্ব চা-বাগানে চা উৎপাদন করে। এসব চা বাংলাদেশের বিভিন্ন জেলায় সরবরাহ করা হয়। বিভিন্ন জেলায় প্রতিষ্ঠানটির ৩২ জন এজেন্ট আছে। প্রথমে চা এসব এজেন্টের কাছে সরবরাহ করা হয়। এরপর এজেন্টরা খুচরা বিক্রেতার কাছে বিক্রি করে। আবার, খুচরা বিক্রেতারা ভোক্তাদের কাছে বিক্রি করে। এভাবে বণ্টন প্রণালির মাধ্যমে চা বিক্রি করা হয়। সুতরাং বলা যায়, 'সতেজ চা' এজেন্ট ও খুচরা বিক্রেতার মাধ্যমে ভোক্তার কাছে পৌঁছায়।

**ঘ** উদ্দীপকের 'সতেজ চা' কোম্পানির বিক্রি বাড়ানোর চেষ্টা সফল হবে বলে আমি মনে করি।

বিজ্ঞাপনের মাধ্যমে ক্রেতাকে পণ্য কিনতে আগ্রহী করা হয়। পণ্যের ধরন অনুযায়ী বিভিন্ন বিজ্ঞাপন মাধ্যম ব্যবহার করা হয়। রেডিও, টিভি, পত্রিকা, লিফলেট, ম্যাগাজিন, সাইনবোর্ড, ইন্টারনেট প্রভৃতি বিজ্ঞাপন মাধ্যম।

উদ্দীপকের 'সতেজ চা' দেশের বিভিন্ন জেলায় চা বিক্রি করে। প্রতিষ্ঠানটি সম্প্রতি চায়ের বিক্রি বাড়ানোর জন্য কয়েকটি জাতীয় পত্রিকায় বিজ্ঞাপন দেয়। সেখানে লেখা থাকে- 'চা' মানে, আজ আমি কোথাও যাব না। চা মানেই 'সতেজ চা', 'শ্রেষ্ঠ ব্র্যান্ড', 'আকর্ষণীয় লিকার।'

'সতেজ চা'-এর বিজ্ঞাপনের ফলে দেশের অনেক মানুষের কাছে পত্রিকার মাধ্যমে তা পৌঁছাবে। এছাড়া বিজ্ঞাপনটি আকর্ষণীয় হওয়ায় ক্রেতাদের আকৃষ্ট করবে। ফলে ক্রেতারা 'সতেজ চা' কিনতে আগ্রহী হবে। আবার, ব্র্যান্ড ও লিকারের কথা উল্লেখ থাকায় তারা পণ্যটি সম্পর্কে সঠিক ধারণা পাবে। ফলে বারবার তারা পণ্যটি কিনবে। এতে বিজ্ঞাপন খরচ উঠে আসবে এবং মুনাফা বাড়বে। অতএব, 'সতেজ চা' কোম্পানির বিক্রি বাড়ানোর চেষ্টা সফল হবে।

**প্রশ্ন ১৩** মিসবাহ উদ্দীন একজন মাছ বিক্রেতা। তিনি প্রতিদিন গাজীপুর চৌরাস্তা পাইকারি মাছ বাজার থেকে মাছ কিনে এনে শিমুলতলী বাজারে খুচরা বিক্রি করেন। দৈনিক বেচা-কেনা যা হয় এতে তার ভালো লাভ থাকে। মাঝে মাঝে অবিক্রীত মাছ পঁচে গিয়ে নষ্ট হওয়ার কারণে তাকে কোনো কোনো সময় কিছুটা লোকসানের সম্মুখীন হতে হয়। লোকসান কমাতে তিনি মাছ সংরক্ষণের উপায় নিয়ে ভাবছেন এবং আরও বড় পরিসরে ব্যবসা করার কথা চিন্তা করছেন।

(রাজশ্রীপুর ক্যান্টনমেন্ট পাবলিক স্কুল ও কলেজ, গাজীপুর ● প্রশ্ন-১/)

- ক. বিমা কোন ধরনের বাধা দূর করে? ১  
খ. শিল্প বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা করো। ২  
গ. মিসবাহ উদ্দীনের মাছ বিক্রির কাজ ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে? ব্যাখ্যা করো। ৩  
ঘ. মিসবাহ উদ্দীন তার ব্যবসায়ের লোকসান কী উপায়ে কমাতে পারবেন বলে তুমি মনে করো? তোমার উত্তরের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪

### ১৩ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** বিমা ঝুঁকিগত বাধা দূর করে।

**খ** যে প্রক্রিয়ার মাধ্যমে প্রাকৃতিক সম্পদ ও কাঁচামাল প্রক্রিয়াজাত করে মানুষের ব্যবহার উপযোগী পণ্যে রূপান্তর করা হয়, তাকে শিল্প বলে।

এটি পণ্যদ্রব্য উৎপাদনের সাথে জড়িত। সম্পদের রূপ বা আকার পরিবর্তনের মাধ্যমে শিল্প নতুন উপযোগ সৃষ্টি করে। হ্যাচারি, হাঁস-মুরগির খামার, সেতু নির্মাণ প্রভৃতি শিল্পের উদাহরণ।

**গ** উদ্দীপকের মিসবাহ উদ্দীপকের মাছ বিক্রির কাজ ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে স্বত্বগত উপযোগ সৃষ্টি করে।

পণ্যের মালিকানা একজনের কাছ থেকে অন্যজনের কাছে হস্তান্তরিত হলে স্বত্বগত উপযোগ সৃষ্টি হয়। কেনা-বেচার ফলে এ উপযোগ সৃষ্টি হয়। বিক্রেতার কাছ থেকে পণ্য কেনার মাধ্যমে ক্রেতা পণ্যের মালিকানা পায়।

উদ্দীপকের মিসবাহ উদ্দীন একজন মাছ বিক্রেতা। তিনি গাজীপুর চৌরাস্তা থেকে মাছ কিনে শিমুলতলী বাজারে বিক্রি করেন। এক্ষেত্রে প্রথমে মাছের মালিকানা মিসবাহ উদ্দীনের কাছে থাকে। ক্রেতারা অর্থের বিনিময়ে মাছ তার কাছ থেকে কিনে নেয়। এতে মাছের মালিকানা মিসবাহ উদ্দীনের কাছ থেকে ক্রেতার কাছে হস্তান্তরিত হয়। এ কাজের সাথে স্বত্বগত উপযোগের মিল আছে। সুতরাং বলা যায়, মিসবাহ উদ্দীন মাছ বিক্রি ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে স্বত্বগত উপযোগ সৃষ্টি করেন।

**ঘ** উদ্দীপকের মিসবাহ উদ্দীন তার পণ্যের গুদামজাত করে ব্যবসায়ের লোকসান কমাতে পারেন।

এর মাধ্যমে এক সময়ে উৎপাদিত পণ্য অন্য সময়ে বিক্রি বা ভোগের উদ্দেশ্যে সংরক্ষণ করা যায়। এতে পণ্যের সময়গত উপযোগ সৃষ্টি হয়। এছাড়া এক সময়ের উৎপাদিত পণ্য সারা বছর ধরে ভোগ করা যায়।

উদ্দীপকের মিসবাহ উদ্দীন একজন মাছ বিক্রেতা। তিনি পাইকারি মাছ কিনে খুচরা মূল্যে বিক্রি করেন। কিন্তু মাঝে মাঝে অবিক্রীত মাছ পঁচে যায়। ফলে তাকে অনেক সময় লোকসানে পড়তে হয়। তাই তিনি মাছ সংরক্ষণের উপায় নিয়ে ভাবছেন।

মিসবাহ উদ্দীন মাছ সংরক্ষণ করতে পারলে অবিক্রীত মাছ পঁচে যেত না। মাছ সংরক্ষণ করে পরে বিক্রি করতে পারতেন। তাই তিনি মাছ সংরক্ষণ করলে ক্ষতির হাত থেকে মুক্তি পাবেন। আবার, ক্রেতাদেরকেও তাজা মাছ দিতে পারবেন। ফলে তার বিক্রি ও মুনাফা বাড়বে। অতএব, মিসবাহ উদ্দীন লোকসান কমাতে চাইলে তার উচিত পণ্য গুদামজাত করা।

**প্রশ্ন ১৪** রাকিব স্কুলে যাওয়ার সময় রাস্তায় দেখতে পেল একটি বাসের গায়ে তার প্রিয় মডেলের ছবি। ছবিতে দেখা যাচ্ছে মডেলটি একটি আইসক্রিম খাচ্ছে। রাকিব লক্ষ করলো, এটি নতুন স্বাদের আইসক্রিম।

(বিন্দুবাসিনী সরকারি বালিকা উচ্চ বিদ্যালয়, টাঙ্গাইল ● প্রশ্ন-৯/)

- ক. বিপণন কাকে বলে? ১  
খ. প্রমিতকরণ বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা করো। ২  
গ. আইসক্রিমের বিক্রি বাড়ানোর জন্য কোন ধরনের কৌশল অবলম্বন করা হয়েছে? ব্যাখ্যা করো। ৩  
ঘ. আইসক্রিম বিক্রি বাড়ানোর জন্য ব্যবহৃত মাধ্যমটির গুরুত্ব মূল্যায়ন করো। ৪

### ১৪ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** পণ্য বা সেবা উৎপাদকের কাছ থেকে ভোক্তার কাছে পৌঁছে দেওয়া পর্যন্ত সব কাজের সমষ্টিই বিপণন।

**খ** পণ্যের গুণাগুণ, আকার, রং, স্বাদ প্রভৃতির ওপর ভিত্তি করে পণ্যমূল্য স্থির করাকে প্রমিতকরণ বলে।

এর ফলে সহজেই পণ্যের মান চিহ্নিত করা যায়। এতে পণ্যের বিপণন প্রক্রিয়া সহজ হয় এবং বিক্রয় কাজের গতিশীলতা বাড়ে।

**গ** উদ্দীপকের আইসক্রিমের বিক্রি বাড়াতে পরিবহন বিজ্ঞাপন কৌশলটি অবলম্বন করা হয়েছে।

সাধারণত ট্রেন, মোটরগাড়ি বা অন্যান্য যানবাহনের গায়ে ছবি করে পোস্টার লাগিয়ে পরিবহন বিজ্ঞাপন দেওয়া হয়। এ ধরনের বিজ্ঞাপনকে বলা হয় পরিবহন বিজ্ঞাপন।

রাকিব স্কুলে যাওয়ার সময় একটি বাসের গায়ে তার প্রিয় মডেলের ছবি দেখেছিল। এখানে একটি আইসক্রিমের বিজ্ঞাপন দেওয়ার জন্য পরিবহন বিজ্ঞাপন মাধ্যমটি ব্যবহার করা হয়েছে। উল্লিখিত বিজ্ঞাপনে বাসকে বিজ্ঞাপন মাধ্যম হিসেবে ব্যবহার করা হয়েছে। বাসের গায়ে বিজ্ঞাপন দিয়ে ভোক্তাদের দৃষ্টি আকর্ষণের চেষ্টা চালানো হয়েছে। ব্যস্ত রাস্তায় এ ধরনের বিজ্ঞাপন বৃন্দ্বি অধিক সংখ্যক ক্রেতাকে আকর্ষণ করতে সক্ষম। তাই বলা যায়, আইসক্রিমের বিক্রি বাড়াতে উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটি পরিবহন বিজ্ঞাপন ব্যবহার করেছিল।

**ঘ** উদ্দীপকের আইসক্রিমের বিক্রি বাড়াতে পরিবহন বিজ্ঞাপন মাধ্যমটির গুরুত্ব অপরিসীম।

বিজ্ঞাপনের বিভিন্ন মাধ্যমের (টেলিভিশন, বিলবোর্ড, ম্যাগাজিন, সংবাদপত্র প্রভৃতি) মধ্যে পরিবহন বিজ্ঞাপন একটি জনপ্রিয় মাধ্যম। এটি একটি ড্রাম্যাটিক বিজ্ঞাপন মাধ্যম। ফলে একই সময়ে বেশি - সংখ্যক ক্রেতার দৃষ্টি আকর্ষণ করা সম্ভব হয়।

উদ্দীপকের রাকিব স্কুলে যাওয়ার সময় বাসের গায়ে তার প্রিয় মডেলের ছবি সংবলিত একটি বিজ্ঞাপন দেখতে পায়। একটি আইসক্রিম কোম্পানি বিজ্ঞাপনটি দিয়েছিল। সে লক্ষ করল, এটি একটি নতুন স্বাদের আইসক্রিম। আইসক্রিম বিক্রির ক্ষেত্রে পরিবহন বিজ্ঞাপন দেওয়া একটি কার্যকরী মাধ্যম। যেহেতু যানবাহন রাস্তায় চলাচল করে, এর গায়ে বিজ্ঞাপন দেওয়ার ফলে রাকিব সহজেই তা দেখতে পেয়েছে। এতে করে আইসক্রিম উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠানটি অল্প সময়ে পণ্যের ব্যাপক প্রচারণা নিশ্চিত করতে পারবে। রাকিবের মতো আরও অনেকের দৃষ্টি আকর্ষণ করতে সক্ষম হবে। এছাড়া পরিবহন বিজ্ঞাপন তুলনামূলক কম খরচে দেওয়া যায়। তাই পরিবহন বিজ্ঞাপন মাধ্যমটির গুরুত্ব অপরিসীম বলে আমি মনে করি।

**প্রশ্ন ▶ ১৫** মি. ছালাম ইফাদ অটোস বাংলাদেশ লি.-এর একজন বিক্রয় ব্যবস্থাপক। তিনি ঢাকার একটি সেমিনারে 'বিপণন এদেশের অর্থনৈতিক উন্নয়ন'- শীর্ষক আলোচনায় অতিথি হিসেবে উপস্থিত ছিলেন। সেখানে বাজারজাতকরণের আওতা ও বিষয়বস্তু নিয়ে বিস্তারিত আলোচনা হয়। উপস্থিত বিভিন্ন অতিথি তাদের ভিন্ন ভিন্ন প্রেক্ষাপটে বিপণন ব্যবস্থাপকদের বিভিন্ন কার্যক্রম সম্পর্কে আলোচনা করেন।

[বগুড়া ক্যান্টনমেন্ট পাবলিক স্কুল ও কলেজ ● প্রশ্ন-৯/]

- ক. পণ্যের পর্যালোচনা কী? ১  
খ. বিপণন গুরুত্বপূর্ণ কেন? ব্যাখ্যা করো। ২  
গ. বাজারজাতকরণের ক্ষেত্রে ভোক্তাদের ওপর সমীক্ষা চালানো বিপণনের কোন ধরনের কাজ? বর্ণনা করো। ৩  
ঘ. উদ্দীপকে অতিথিদের বাজারজাতকরণের আওতা ও বিষয়বস্তু নিয়ে আলোচনার তাৎপর্য মূল্যায়ন করো। ৪

### ১৫ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** মান অনুযায়ী পণ্যকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করাকে পর্যালোচনা বলা হয়।

**খ** উৎপাদিত পণ্য ভোক্তাদের কাছে পৌঁছানো এবং ব্যবসায়ের সফলতা অর্জনের জন্য বিপণন গুরুত্বপূর্ণ।

পণ্য উৎপাদনের ওপরই শুধু কোনো ব্যবসায়ের সাফল্য নির্ভর করে না। উৎপাদিত পণ্য বা সেবা যথাযথভাবে ভোক্তাদের কাছে পৌঁছানোর দরকার হয়। বিপণন কার্যাবলি উৎপাদনকারী ও ভোক্তার মধ্যে সংযোগ স্থাপন করে। এর মাধ্যমে ক্রেতারা মানসম্মত পণ্য পেয়ে থাকে। এছাড়া এটি উৎপাদন বাড়াতেও সহায়তা করে। তাই বিপণন গুরুত্বপূর্ণ।

**গ** উদ্দীপকের বাজারজাতকরণের ক্ষেত্রে ভোক্তাদের ওপর সমীক্ষা চালানো বিপণনের ভোক্তা বিশ্লেষণমূলক কাজ।

এর মাধ্যমে ভোক্তা বা ব্যবহারকারীর বৃষ্টি, চাহিদা, বৈশিষ্ট্য ও আগ্রহকে বিশ্লেষণ ও মূল্যায়ন করা হয়। এটি পরিপূর্ণ ভোক্তা সন্তুষ্টি বিধানের সহায়তা করে।

প্রতিষ্ঠান ভোক্তা বিশ্লেষণ কার্যক্রম হাতে নেয় ভোক্তাদের সম্পর্কে তাদের চাহিদা, ক্রয় ক্ষমতা, বৃষ্টি, অভ্যাস প্রভৃতি জানার জন্য। সমীক্ষার মাধ্যমে পাওয়া তথ্য বিশ্লেষণ করে উৎপাদক তাদের উৎপাদনমাত্রা ঠিক করতে পারে। এছাড়াও এ কাজের মাধ্যমে তারা পণ্য সম্পর্কে ক্রেতাদের মতামত জানতে পারে। এতে ক্রেতাদের চাহিদা অনুযায়ী পণ্য সরবরাহ করা সহজ হয়। আর এ কাজটি যথাযথভাবে করার ফলে ক্রেতা সন্তুষ্টি বেড়ে যায়। অপরদিকে এ কাজটি সূষ্ঠভাবে না করতে পারলে ব্যবসায়িক ঝুঁকি বেড়ে যায়। ফলে ব্যবসায় সম্প্রসারণ সম্ভব হয় না। বাজারজাতকরণের ক্ষেত্রে ভোক্তা বিশ্লেষণের জন্য সমীক্ষা চালানো হয়।

**ঘ** উদ্দীপকের অতিথিরা বাজারজাতকরণের আওতা ও বিষয়বস্তু নিয়ে তাৎপর্যমূলক আলোচনা করেছেন।

পণ্যদ্রব্য বা সেবা সামগ্রী উৎপাদনকারী থেকে ভোক্তার কাছে পৌঁছে দেওয়া পর্যন্ত সব কাজকে বাজারজাতকরণ বলে। এটি ছাড়া ব্যবসায়িক কাজ পরিচালনা প্রায় অসম্ভব। ব্যবসায়-বাণিজ্যের ক্ষেত্রে এর বিষয়বস্তু ও আওতা ব্যাপক।

উদ্দীপকের মি. ছালাম, ইফাদ অটোস বাংলাদেশ লি.-এর একজন ব্যবস্থাপক। তিনি ঢাকার একটি সেমিনারে 'বিপণন এদেশের অর্থনৈতিক উন্নয়ন' আলোচনায় অতিথি হিসেবে উপস্থিত ছিলেন। সেখানে তিনি বাজারজাতকরণের আওতা ও বিষয়বস্তু সংক্রান্ত আলোচনায় অংশগ্রহণ করেছিলেন।

বাজারজাতকরণ পণ্যের স্থানগত, সময়গত ও স্বত্বগত উপযোগ সৃষ্টি করে। এটি বর্তমানে শুধু পণ্য ক্রয়-বিক্রয়ের মধ্যে সীমাবদ্ধ নেই। বিভিন্ন ধারণা, মতবাদ, জনকল্যাণ ও জনসেবায় নিয়োজিত কাজও এর অন্তর্ভুক্ত। এছাড়াও উৎপাদিত পণ্যের মাধ্যমে ভোক্তা কতটুকু উপকৃত

হলো, পণ্যের চাহিদা, ভোক্তার বৃষ্টি, ক্রয়ক্ষমতা প্রভৃতি গবেষণা করে নতুন পণ্য উৎপাদনও এর আওতাভুক্ত। মি. ছালাম তার বক্তব্যে বিপণনের অন্যান্য কার্যাবলি (পরিবহন, গুদামজাতকরণ, প্রমিতকরণ, পর্যালোচনা, মোড়কিকরণ প্রভৃতি) বিস্তারিত আলোচনা করেন। অতএব, মি. ছালামের তাৎপর্যমূলক আলোচনা শিল্প, বাণিজ্য ও সেবার উন্নয়নে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করবে।

**প্রশ্ন ▶ ১৬** জনাব হাসান একজন আলু ব্যবসায়ী। তিনি আলুর উৎপাদন মৌসুমে প্রচুর পরিমাণে আলু কিনে যথাযথভাবে সংরক্ষণ করেন এবং বিভিন্ন সময়ে চাহিদা মোতাবেক দেশের বিভিন্ন স্থানে আলু সরবরাহ করেন।

[বগুড়া ক্যান্টনমেন্ট পাবলিক স্কুল ও কলেজ ● প্রশ্ন-১/]

- ক. উৎপাদনের বাহন কোনটি? ১  
খ. ব্যবসায়ের পণ্য বণ্টনকারী শাখা কোনটি? ব্যাখ্যা করো। ২  
গ. জনাব হাসানের ব্যবসায়টি কোন ধরনের? ব্যাখ্যা করো। ৩  
ঘ. সংরক্ষণ ব্যবস্থা থাকলে এ ধরনের ব্যবসাতে সফলতা আসে— তোমার মতামত দাও। ৪

### ১৬ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** উৎপাদনের বাহন হলো শিল্প।

**খ** পণ্যের বণ্টনকারী শাখা হলো বাণিজ্য।

শিল্পে উৎপাদিত পণ্যের বণ্টনসংক্রান্ত যাবতীয় (ক্রয়, বিক্রয়, পরিবহন, গুদামজাতকরণ, বিমা) কাজই হলো বাণিজ্য। পণ্য উৎপাদনের পর তা ভোক্তার কাছে পৌঁছানোর প্রয়োজন পড়ে। পণ্যসামগ্রী গ্রাহক বা ভোক্তার কাছে পৌঁছানো পর্যন্ত বিপণনকারীকে স্থানগত, সময়গত, ঝুঁকিগত ও তথ্যগত বাধার সম্মুখীন হতে হয়। এসব বাধা দূর করে ভোক্তার কাছে পণ্য পৌঁছে দেওয়াই বাণিজ্যের কাজ।

**গ** উদ্দীপকের জনাব হাসানের ব্যবসায়টি পাইকারি ব্যবসায়।

পাইকারি হচ্ছে উৎপাদক ও খুচরা ব্যবসায়ীর মধ্যে যোগসূত্র স্থাপনকারী। এরা উৎপাদকের কাছ থেকে পণ্য কিনে খুচরা ব্যবসায়ীদের কাছে বিক্রি করে। এছাড়া মাঝে মাঝে তারা খুচরা ব্যবসায়ী ও উৎপাদককে আর্থিক সহায়তাও দিয়ে থাকে।

উদ্দীপকের জনাব হাসান একজন আলু ব্যবসায়ী। তিনি উৎপাদকের কাছ থেকে বেশি পরিমাণে আলু কেনেন। তিনি এই আলু গুদামে সংরক্ষণ করেন। এরপর বিভিন্ন সময়ে চাহিদা অনুযায়ী দেশের বিভিন্ন স্থানের খুচরা ব্যবসায়ীদের কাছে আলু সরবরাহ করেন। অর্থাৎ, জনাব হাসানের ব্যবসায়টির সাথে পাইকারি ব্যবসায়ের বৈশিষ্ট্যের মিল আছে। সুতরাং বলা যায়, জনাব হাসানের কাজটি পাইকারি ব্যবসায়।

**ঘ** সংরক্ষণ ব্যবস্থা থাকলে এ ধরনের পচনশীল পণ্যের ব্যবসায় সফলতা আসে— কথাটি যৌক্তিক।

পণ্যদ্রব্য উৎপাদনের সময় থেকে বিক্রি বা ভোগের সময় পর্যন্ত সংরক্ষণ করার ফলে সময়গত উপযোগ তৈরি হয়। বিপণনের পর্যায়ে পণ্যসামগ্রী সংরক্ষণের প্রয়োজন পড়ে। পচনশীল পণ্য গুদামজাতকরণের মাধ্যমে ব্যবসায়ী আর্থিক ক্ষতি থেকে রক্ষা পেতে পারে।

উদ্দীপকের জনাব হাসান একজন আলু ব্যবসায়ী। তিনি উৎপাদন মৌসুমে প্রচুর পরিমাণে আলু কেনেন। তারপর তিনি যথাযথভাবে তা সংরক্ষণ করেন। পরবর্তীতে চাহিদা অনুযায়ী তিনি দেশের বিভিন্ন জায়গায় সরবরাহ করেন।

সাধারণত উৎপাদন মৌসুমে আলুর সরবরাহ বেশি থাকে। ফলে আলুর দাম তখন তুলনামূলক কম থাকে। এতে ব্যবসায়ীরা আর্থিকভাবে ক্ষতির সম্মুখীন হয়। তাই এ সময় জনাব হাসান আলু সংরক্ষণ করেন। পরবর্তীতে আলুর দাম বাড়লে এবং বাজারে চাহিদা তৈরি হলে তিনি তা সরবরাহ করেন। এতে তার ক্ষতির সম্ভাবনা থাকে না পাশাপাশি আর্থিকভাবে লাভবান হন। সংরক্ষণ ব্যবস্থা থাকার কারণেই তিনি বেশি মুনাফা আয় করতে পারেন। এতে সহজে ব্যবসাতে সফলতা অর্জন করা যায়। অতএব, সংরক্ষণ ব্যবস্থা থাকলে এ ধরনের পাইকারি ব্যবসাতে সফলতা আসে।



**প্রশ্ন ১৭** জনাব রক্তি একটি প্রতিষ্ঠানের ব্যবস্থাপনা পরিচালক। তিনি তার প্রতিষ্ঠানে পাউরুটি, বিস্কুট এবং কেক উৎপাদন করেন। উৎপাদিত পণ্য সামগ্রী তিনি উন্নতমানের প্যাকেটজাত করে তার প্রতিষ্ঠানের নিজস্ব ভ্যানে করে বিভিন্ন দোকানে দোকানে সরবরাহ করেন। দোকানিরা তার পণ্য সরাসরি ক্রেতার কাছে বিক্রি করেন।

[রাজশাহী মডেল স্কুল এন্ড কলেজ ● প্রশ্ন-৮/

- ক. উৎপাদনকারী ও ভোক্তার মধ্যে কে সেতুবন্ধন রচনা করে? ১  
খ. প্রমিতকরণের দুটি বৈশিষ্ট্য বর্ণনা করো। ২  
গ. জনাব রক্তি পণ্য বিপণনে কোন ধরনের বস্টন প্রণালি অনুসরণ করেছেন? বিবরণ দাও। ৩  
ঘ. উন্নত প্যাকেটজাতকরণ ব্যবস্থাপনার কারণে জনাব রক্তি ভোক্তার আস্থা অর্জনে সক্ষম হবেন— তুমি কি উক্তিটির সাথে একমত? কারণসহ যুক্তি উপস্থাপন করো। ৪

### ১৭ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** বিপণন উৎপাদনকারী ও ভোক্তার মধ্যে সেতুবন্ধন রচনা করে।

**খ** পণ্যের মান নির্ধারণ এবং বিপণন প্রক্রিয়া সহজ করা প্রমিতকরণের দুটি বৈশিষ্ট্য।

প্রমিতকরণের মাধ্যমে পণ্যের নির্দিষ্ট মান নির্ধারণ করা হয়। সেই মানের ভিত্তিতে পরবর্তীতে পণ্যের শ্রেণিবিভাগ করা হয়। এছাড়া এটি বিপণন কাজকে সহজ করে দেয়। ফলে ব্যবসায়ের বিক্রি ও মুনাফা বাড়ে।

**গ** জনাব রক্তি এক স্তরবিশিষ্ট বস্টন প্রণালি অনুসরণ করে।

এক স্তরবিশিষ্ট বস্টন প্রণালির ক্ষেত্রে উৎপাদক খুচরা ব্যবসায়ীর সহায়তা নিয়ে ভোক্তার কাছে পণ্য পৌঁছে দেয়। এ ধরনের বস্টন প্রণালিতে উৎপাদক নিজে খুচরা ব্যবসায়ীর কাছে পণ্য বিক্রি করে। পরবর্তীতে খুচরা বিক্রেতা ক্রেতার চাহিদা অনুসারে এসব পণ্য বিক্রি করে।

জনাব রক্তি নিজস্ব পরিবহন ব্যবস্থায় উৎপাদিত পণ্য বিভিন্ন দোকানে সরবরাহ করেন। এসব দোকান থেকে ভোক্তারা পণ্য কিনে থাকে। এখানে উৎপাদক ও ভোক্তার মাঝে মধ্যস্থ ব্যবসায়ী হিসেবে কনফেকশনারি দোকানগুলো ছাড়া আর কোনো পক্ষ নেই। অর্থাৎ এখানে মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর একটি স্তর বিদ্যমান। তাই বলা যায়, জনাব রক্তি তার উৎপাদিত পণ্য বিপণনে এক স্তরবিশিষ্ট বস্টন প্রণালি অনুসরণ করেছেন।

### সংক্ষিপ্ত তথ্য

এক স্তরবিশিষ্ট বস্টন প্রণালি : উৎপাদনকারী → খুচরা বিক্রেতা → ভোক্তা।

এরূপ বস্টন প্রণালিতে উৎপাদক নিজে বা খুচরা ব্যবসায়ীর মাধ্যমে পণ্য বিপণন করে।

**ঘ** 'উন্নত প্যাকেটজাতকরণ ব্যবস্থার কারণে জনাব রক্তি ভোক্তার আস্থা অর্জনে সক্ষম হবেন—' এই উক্তিটির সাথে আমি একমত।

মোড়কিকরণ পণ্যের বাহ্যিক সুরক্ষা নিশ্চিত করে। ফলে পণ্যের প্রতি ক্রেতার আকর্ষণ বাড়ে। এটি পণ্যের চাহিদা সৃষ্টি এবং বিক্রিতে গতিশীলতা আনতে সহায়তা করে।

জনাব রক্তি আকর্ষণীয়ভাবে পণ্যকে উপস্থাপন করেন। এক্ষেত্রে পণ্যকে টাটকা ও স্বাস্থ্যসম্মত রাখার জন্য তিনি উন্নত প্যাকেট ব্যবহার করেন। এটি পণ্যের মান নিশ্চিত করে। আর ভোক্তা মানসম্মত পণ্য এবং বাহ্যিক মোড়কের প্রতি সংবেদনশীল। ফলে তার ব্যবসায়িক সুনাম বাড়ে।

জনাব রক্তি পণ্য মোড়কিকরণে উন্নত প্যাকেট ব্যবহার করায় ভোক্তারা এর মান সম্পর্কে সচেতন থাকতে পারে। এতে তাদের কোনো স্বাস্থ্যগত ঝুঁকিতে পড়তে হয় না। এতে প্রতিষ্ঠানের প্রতি তাদের আস্থা বেড়ে যায়। ফলে তার পণ্যের বিক্রি ও মুনাফা বাড়াতে পারে। এসব কারণে আমি উক্তিটির সাথে একমত যে, 'উন্নত প্যাকেটজাতকরণ ব্যবস্থার কারণে জনাব রক্তি ভোক্তাদের আস্থা অর্জনে সক্ষম হবেন।'

**প্রশ্ন ১৮** উৎপাদনকারী → পাইকার → খুচরা বিক্রেতা → ভোক্তা

[কুমিল্লা মডেল হাই স্কুল ● প্রশ্ন-৯/

- ক. উৎপাদক ও ভোক্তাদের মধ্যে কার অবস্থান? ১  
খ. প্রেষণাদান বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা করো। ২  
গ. উদ্দীপকের বস্টন প্রণালিটি কোন ধরনের পণ্য বিক্রির জন্য প্রযোজ্য বর্ণনা করো। ৩  
ঘ. উপরোক্ত বস্টন প্রণালির মাধ্যমে ভোক্তা আর্থিকভাবে ক্ষতিগ্রস্ত হয় বিশ্লেষণ করো। ৪

### ১৮ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** উৎপাদক ও ভোক্তার মধ্যে মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর অবস্থান।

**খ** অধীনস্থ কর্মীদের পূর্ণ কার্যক্ষমতা ব্যবহারের লক্ষ্যে তাদেরকে কাজের প্রতি অনুপ্রাণিত বা উৎসাহিত করার প্রক্রিয়াকে প্রেষণা বলে।

মানুষের ইচ্ছা ও আকাঙ্ক্ষাকে প্রভাবিত করে স্বতঃস্ফূর্তভাবে কাজ করার আগ্রহ তৈরি করাই প্রেষণার উদ্দেশ্য। এটি কর্মীদের মানসিক অবস্থাকে প্রতিষ্ঠান ও কাজের প্রতি ইতিবাচক করে তোলে। এতে কাজের প্রতি কর্মীর মনোবল বাড়ে।

**গ** উদ্দীপকের বস্টন প্রণালিটি কৃষিজাত পণ্য বিক্রির জন্য প্রযোজ্য।

এর মধ্যে অন্যতম একটি হলো কৃষিজাত পণ্যের বস্টন প্রণালি। এতে উৎপাদনকারী থেকে পাইকার, পরবর্তীতে খুচরা ব্যবসায়ী এবং সবশেষে ভোক্তা অবস্থান করে। প্রচুর পরিমাণে উৎপাদিত কৃষিপণ্য বিক্রিতে এ প্রণালি ব্যবহার করা হয়।

উদ্দীপকের বস্টন প্রণালিতে প্রথমেই উৎপাদনকারী আছে। উৎপাদনকারী পাইকারের কাছে পণ্য বিক্রি করেন। পাইকার পরবর্তীতে খুচরা ব্যবসায়ীর কাছে বিক্রি করেন। চূড়ান্তভাবে ভোক্তারা খুচরা ব্যবসায়ী থেকে পণ্য কেনেন। অর্থাৎ, প্রচুর পরিমাণে উৎপাদিত কৃষিপণ্যের ক্ষেত্রে পাইকার উৎপাদকের থেকে কিনে খুচরা ব্যবসায়ীর কাছে বিক্রি করে। সবশেষে ভোক্তা তা কেনে। সাধারণত ধান, পাট এবং বিভিন্ন ধরনের কৃষিপণ্য এ প্রক্রিয়ায় বিক্রি করা হয়। তাই বলা যায়, উদ্দীপকের বস্টন প্রণালিটি কৃষিপণ্যের বিক্রির ক্ষেত্রে প্রযোজ্য।

**ঘ** 'উল্লিখিত বস্টন প্রণালির মাধ্যমে ভোক্তা আর্থিকভাবে ক্ষতিগ্রস্ত হয়'- আমি উক্তিটি যৌক্তিক মনে করি।

বস্টন প্রণালির মাধ্যমে পণ্য বা সেবা উৎপাদনকারীর কাছ থেকে ভোক্তা বা ব্যবহারকারীর কাছে পৌঁছায়। এ প্রণালিতে মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর সংখ্যার ওপর পণ্যের মূল্য নির্ভর করে। মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর উপস্থিতি যত বাড়ে, পণ্যের মূল্যও তত বাড়ে।

উদ্দীপকের একটি বস্টন প্রণালির চিত্র দেওয়া আছে। এখানে উৎপাদনকারী পাইকারের কাছে পণ্য বিক্রি করে। পাইকার খুচরা ব্যবসায়ীর কাছে এবং খুচরা ব্যবসায়ী চূড়ান্ত ভোক্তার কাছে পণ্য বিক্রি করে। কৃষিজাত পণ্যের বস্টনের ক্ষেত্রে মূলত এ পক্ষসমূহ থাকে।

উৎপাদনকারী তার পণ্য উৎপাদন খরচের সাথে কাক্ষিত মুনাফা যোগ করে পণ্যমূল্য নির্ধারণ করে। এরপর উৎপাদনকারী তা পাইকারের কাছে বিক্রি করে। একইভাবে পাইকার ও খুচরা ব্যবসায়ী পণ্যের ক্রয়মূল্যের সাথে খরচ আর কাক্ষিত মুনাফা যোগ করে পণ্যমূল্য নির্ধারণ করে। এ তিন পক্ষের অতিরিক্ত খরচ যোগ করায় পণ্যমূল্য অনেক বেড়ে যায়। এভাবে বস্টন প্রণালিতে পক্ষের সংখ্যা যত বাড়ে, পণ্যমূল্যও তত বাড়ে। চূড়ান্তভাবে এ মূল্য ভোক্তাকে পরিশোধ করতে হয়। তাই বলা যায়, উল্লিখিত বস্টন প্রণালি দ্বারা ভোক্তারা আর্থিকভাবে ক্ষতিগ্রস্ত হয়।

উৎপাদক → পাইকার → ক → ভোক্তা

হিস্পাহানী পাবলিক স্কুল এন্ড কলেজ, চট্টগ্রাম ● প্রশ্ন-৩/

- ক. বিপণন কয়টি উপযোগ সৃষ্টি করে? ১  
 খ. সরাসরি বিপণন বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা করো। ২  
 গ. বন্টন প্রণালিতে 'ক' চিহ্নিত স্থানে কোন ব্যবসায়িক অবস্থান? বর্ণনা করো। ৩  
 ঘ. পাইকার কীভাবে ভোক্তা ও উৎপাদককে সাহায্য করে? ব্যাখ্যা করো। ৪

### ১৯ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** বিপণনের মাধ্যমে ৩ ধরনের উপযোগ সৃষ্টি হয়।

**খ** মূল্য হলো পণ্য কেনার পর ক্রেতা কর্তৃক দেওয়া অর্থ।

পণ্যের ন্যায্যমূল্য বলতে উৎপাদন ও অন্যান্য খরচের সাথে যৌক্তিক মুনাফা যোগ করার পর যে মূল্য নির্ধারিত হয়, তাকে বোঝায়। ন্যায্যমূল্য প্রতিযোগিতার মাধ্যমে নির্ধারিত হয়। ন্যায্যমূল্যে ক্রেতা-বিক্রেতা কেউই ঠকেন না। অতিরিক্ত মুনাফা ব্যবসায়ের নৈতিকতাবিরোধী কাজ। ভোক্তা সব সময় ন্যায্যমূল্যে মানসম্মত পণ্য পেতে চায়।

**গ** উদ্দীপকের বন্টন প্রণালীর 'ক' চিহ্নিত স্থানে খুচরা ব্যবসায়ী অবস্থান করছে।

খুচরা ব্যবসায়ীরা পাইকার বা উৎপাদকের কাছ থেকে পণ্য কিনে তা ভোক্তার কাছে বিক্রি করে। এরা উৎপাদক/পাইকার এবং প্রকৃত ভোক্তার মাঝে যোগসূত্র তৈরি করে। ভোক্তার সাথে খুচরা ব্যবসায়ীর সরাসরি যোগাযোগ থাকে।

উদ্দীপকের বন্টন প্রণালীতে 'ক' চিহ্নিত স্থানে খুচরা ব্যবসায়ীর অবস্থান। খুচরা ব্যবসায়ীরা মাধ্যমে উৎপাদক বা পাইকার তার পণ্যের বর্তমান বাজার সম্পর্কে তথ্য সংগ্রহ করে থাকে। প্রকৃত ভোক্তার কাছে পণ্যের চাহিদা কেমন, বাজারের প্রতিযোগিতা মোকাবিলা করতে কী ধরনের কাজ উৎপাদককে করতে হবে, তা খুচরা ব্যবসায়ী নির্দেশনা দেয়।

খুচরা ব্যবসায়ীরা মধ্যস্থ ব্যবসায়ী হিসেবে পরিচিত। বাজারে পণ্যের বিক্রি বাড়তে তাদের আচরণ, তাদের বিক্রি কৌশলে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখে। কারণ তাদের আচরণ, পণ্যের উপস্থাপন ক্রেতা আকর্ষণ সৃষ্টি করে। এতে ক্রেতার বেশি পরিমাণ পণ্য কিনতে আগ্রহী হয়।

এছাড়া এরা উৎপাদক ও পাইকারের কাছ থেকে কম দামে পণ্য কিনে। এগুলো চাহিদা অনুযায়ী সরাসরি ভোক্তার কাছে বিক্রি করে। সুতরাং বলা যায়, বন্টন প্রণালীর 'ক' চিহ্নিত স্থানে খুচরা ব্যবসায়ীর অবস্থান।

**ঘ** পাইকার তার কাজের মাধ্যমে ভোক্তা ও উৎপাদককে সাহায্য করে। উৎপাদক ও খুচরা ব্যবসায়ীর মাঝে যোগসূত্র স্থাপন করে পাইকার। তারা উৎপাদকের কাছ থেকে পণ্য কিনে খুচরা ব্যবসায়ীর কাছে পরিমাণ অনুযায়ী বিক্রি করেন।

উদ্দীপকের বন্টন প্রণালিতে উৎপাদক বেশি পরিমাণ পণ্য পাইকারের কাছে বিক্রি করে। এ পণ্য পাইকার গুদামে সংরক্ষণ করে প্রমিতকরণ, পর্যায়িতকরণ করে। পরবর্তীতে এগুলো পরিবহনের মাধ্যমে খুচরা বিক্রেতার কাছে পাঠায়। খুচরা বিক্রেতা এই পণ্য প্রকৃত ভোক্তার কাছে বিক্রি করে। এ ভাবে ভোক্তা তার কাম্বিক্ত পণ্যটি পায়।

পণ্য কেনা-বেচা ছাড়াও পাইকার উৎপাদককে আর্থিক সহায়তাও দিয়ে থাকে। এছাড়া তারা উৎপাদককে পণ্যের বর্তমান বাজার সম্পর্কে তথ্য দিয়ে থাকে। এভাবে উৎপাদক ভোক্তার চাহিদা ও রুচি সম্পর্কে জানতে পারে। এরপর প্রয়োজন অনুযায়ী সে পণ্য উৎপাদন করতে পারে। ফলে ভোক্তারও তাদের পছন্দমতো পণ্য পেয়ে থাকে। এতে ক্রেতা সন্তুষ্টি তৈরি হয়। অতএব, এসব কাজের মাধ্যমে পাইকার উৎপাদক ও ভোক্তাকে সাহায্য করে থাকে।

প্রশ্ন ২০ আশা ট্রেডিং বর্তমান বছরে স্ট্রবেরি উৎপাদনে লক্ষ্যমাত্রা অর্জন করে। তার স্ট্রবেরি বিক্রির জন্য বরিশাল শহরের সাদ ট্রেডিংকে নিয়োজিত করে। সাদ ট্রেডিং পাইকারি ও খুচরা দু'ভাবেই পণ্য বিক্রির ব্যবস্থা করে। আশা ট্রেডিং সারাবছরই পণ্য সরবরাহ করে। ফলে ভোক্তা সন্তুষ্টি লাভ করে। /কল্পবাজার সরকারি উচ্চ বিদ্যালয় ● প্রশ্ন-১০; সরকারি ইকবালনগর মাধ্যমিক বালিকা বিদ্যালয়, খুলনা ● প্রশ্ন-১০/

- ক. সাধারণ অর্থে বিপণন কী? ১  
 খ. কোন বিপণন কাজ বিক্রিকে সহজ করে? ব্যাখ্যা করো। ২  
 গ. স্ট্রবেরি সরবরাহে উদ্দীপকের বন্টনপ্রণালি চিহ্নিত করে ও ব্যাখ্যা করো। ৩  
 ঘ. ভোক্তা সন্তুষ্টির জন্য আশা ট্রেডিং কোন উপযোগকে প্রাধান্য দিয়েছে? ৪

### ২০ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** পণ্য বা সেবা উৎপাদকের কাছ থেকে ভোক্তার কাছে পৌঁছে দেওয়া পর্যন্ত সব কাজের সমষ্টিই হলো বিপণন।

**খ** বিপণনের পর্যায়িতকরণ কাজটি পণ্য বিক্রিকে সহজ করে।

'মান অনুযায়ী পণ্যকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করাকে পর্যায়িতকরণ বলে। সাধারণত ওজন, আকার ও গুণাগুণ অনুযায়ী এটি করা হয়। এর ফলে পণ্য বিক্রি করা সহজ হয়, যা বিপণনের গতিশীলতা নিশ্চিত করে।

**গ** উদ্দীপকের স্ট্রবেরি সরবরাহের বন্টন প্রণালিটি হলো: উৎপাদক → প্রতিনিধি বা এজেন্ট → পাইকারি/খুচরা বিক্রেতা → ভোক্তা।

বন্টন প্রণালির মাধ্যমে উৎপাদক তার উৎপাদিত পণ্য ভোক্তার কাছে পৌঁছাতে সক্ষম হয়। সাধারণত পণ্য বিক্রির বন্টন প্রণালিতে উৎপাদক, প্রতিনিধি, পাইকারি ও খুচরা ব্যবসায়ী প্রভৃতি উপস্থিত থাকে।

আশা ট্রেডিং স্ট্রবেরি উৎপাদন করে। উৎপাদিত ফলগুলো প্রতিষ্ঠানটি সাদ ট্রেডিং-এর মাধ্যমে বরিশাল শহরে বিক্রির ব্যবস্থা করে। বিপণনে নিয়োজিত প্রতিষ্ঠানটি পাইকারি ও খুচরা দুই ভাবেই স্ট্রবেরি সরবরাহ করে। এক্ষেত্রে আশা ট্রেডিং হলো উৎপাদক, আর সাদ ট্রেডিং হলো তার প্রতিনিধি। অর্থাৎ প্রতিনিধি তার নির্দিষ্ট উৎপাদকের পণ্য পাইকারি ও খুচরা বিক্রেতার কাছে বিক্রি করে। পরবর্তীতে তাদের মাধ্যমে উক্ত ফলগুলো ভোক্তার কাছে পৌঁছে। উপরি-উক্ত কথাগুলো থেকে উদ্দীপকের বন্টন প্রণালি সম্পর্কে জানা যায়।

**ঘ** ভোক্তা সন্তুষ্টির জন্য আশা ট্রেডিং সময়গত উপযোগকে প্রাধান্য দিয়েছে বলে আমি মনে করি।

গুদামজাতকরণ পণ্যের সময়গত উপযোগ সৃষ্টি করে। এর ফলে এক মৌসুমে উৎপাদিত পণ্য অন্য মৌসুমে বা সারা বছরব্যাপী ভোগ করা সম্ভব হয়।

আশা ট্রেডিং স্ট্রবেরি উৎপাদন করে। এটি বরিশাল শহরের সাদ ট্রেডিং-এর মাধ্যমে উৎপাদিত পণ্যগুলো বিক্রির ব্যবস্থা করে। পরবর্তীতে সাদ ট্রেডিং বিভিন্ন পাইকারি এবং খুচরা বিক্রেতার মাধ্যমে চূড়ান্ত ভোক্তার কাছে স্ট্রবেরি সরবরাহ করে। আশা ট্রেডিং সারাবছরই চাহিদা মেটানোর জন্য পণ্য সরবরাহ করে। এক্ষেত্রে প্রতিষ্ঠানটি গুদামজাতকরণ পদ্ধতি ব্যবহার করে।

গুদামজাতকরণের ফলে আশা ট্রেডিং বছরব্যাপী ভোক্তার চাহিদা মেটাতে পারছে। স্ট্রবেরি বছরব্যাপী বাজারে থাকলে ক্রেতার তাদের চাহিদা অনুসারে যেকোনো সময়ে কিনতে পারবে। এতে ভোক্তা সন্তুষ্টি নিশ্চিত হবে এবং আশা ট্রেডিং-এর জন্য ইতিবাচক ব্যবসায়িক ভাবমূর্তি অর্জন করা সম্ভব হবে। তাই বলা যায়, প্রতিষ্ঠানটি বিপণনের ক্ষেত্রে সময়গত উপযোগকে প্রাধান্য দিয়েছে।

**প্রশ্ন ২১** মি. পাণ্ডু একজন ফল বিক্রেতা। তিনি দেশের বিভিন্ন বিভাগ থেকে আম সংগ্রহ করে আমের গুণাগুণ ও মূল্যের ওপর ভিত্তি করে সাজিয়ে রাখেন। কিছু দিনের মধ্যেই ক্রেতা ও বিক্রির পরিমাণ বেড়ে যায়।

[জালালাবাদ ক্যান্টনমেন্ট পাবলিক স্কুল এন্ড কলেজ, সিলেট ● প্রশ্ন-৭/

- ক. বিক্রয়িকতা কী? ১  
খ. বিক্রেতার মানসিক গুণাবলি ব্যাখ্যা করো। ২  
গ. বিপণনের কোন ধরনের কাজ মি. পাণ্ডু অনুসরণ করেন? বর্ণনা করো। ৩  
ঘ. উদ্দীপকের আলোকে তার ব্যবহৃত বস্তু প্রণালি বিশ্লেষণ করো। ৪

### ২১ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** বিক্রয়কর্মীর জ্ঞান, কৌশল এবং দক্ষতার মাধ্যমে ক্রেতা আকর্ষণ করার কৌশলকে বলা হয় বিক্রয়িকতা।

**খ** বিক্রেতার মানসিক গুণ হচ্ছে পেশার প্রতি আগ্রহ, পণ্য বিক্রিতে আত্মবিশ্বাস, ধৈর্যশীলতা প্রভৃতির সমষ্টি।

বিক্রয়কর্মী তার মানসিক গুণ দিয়ে কাজের ক্ষেত্রের জটিলতা দূর করতে সক্ষম হন। পেশার প্রতি আগ্রহ কর্মীকে প্রতিষ্ঠানের প্রতি অনুগত করে। ধৈর্যশীলতা ক্রেতাদের সাথে যোগাযোগে সহায়তা করে। এর মাধ্যমে কর্মীরা অধৈর্য না হয়ে ক্রেতাদের সব সমস্যার সমাধানে সচেষ্ট থাকে।

**গ** উদ্দীপকের মি. পাণ্ডু বিপণনের পর্যায়িতকরণ কাজটি অনুসরণ করেন।

পর্যায়িতকরণের মাধ্যমে আগের নির্ধারিত মান অনুযায়ী পণ্যকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করা হয়। সাধারণত ওজন, আকার ও গুণাগুণ অনুযায়ী পর্যায়িতকরণ করা হয়। পণ্য পর্যায়িতকরণ করার ফলে বিক্রির কাজে দ্রুততা আসে। এটি বিপণনের একটি গুরুত্বপূর্ণ কাজ।

উদ্দীপকের মি. পাণ্ডু একজন আম বিক্রেতা। তিনি বিভিন্ন দোকান থেকে আম সংগ্রহ করেন। তিনি সংগৃহীত আমগুলোকে গুণাগুণ ও মূল্যের ভিত্তিতে ছোট, বড় ও মাঝারি শ্রেণিতে ভাগ করে বিক্রি করেন। ফলে তার আম বিক্রি সহজ হচ্ছে।

আমগুলোকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করে বিক্রি করার ফলে ক্রেতাগণ সহজেই তাদের পছন্দমতো শ্রেণি নির্ধারণ করতে পারছে। সকল ক্রেতার রুচি ও চাহিদা এক নয়। এজন্য আমগুলোকে পর্যায়িতকরণ করা আবশ্যিক। ফলে ক্রেতারা তাদের প্রয়োজন ও দাম অনুযায়ী আম কিনতে পারবে। সুতরাং পছন্দের ব্যাপারটি বিবেচনা করেই মি. পাণ্ডু আমের পর্যায়িতকরণ করেছেন।

**ঘ** উদ্দীপকে ব্যবহৃত বস্তু প্রণালি হলো- উৎপাদক → পাইকার → খুচরা ব্যবসায়ী (মি. পাণ্ডু) → ভোক্তা।

ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানে পণ্য বিক্রির কাজ পরিচালনা করতে বস্তু প্রণালির প্রয়োজন হয়। বস্তু প্রণালির পণ্য দ্রব্য উৎপাদনকারীর কাজ থেকে ভোক্তার কাছে পৌঁছাতে সহায়তা করে।

মি. পাণ্ডু একজন ফল বিক্রেতার। তিনি দেশের বিভিন্ন উৎপাদক বা পাইকারদের কাছ থেকে আম সংগ্রহ করে। এই সংগৃহীত আম তিনি পর্যায়িতকরণের মাধ্যমে তিনি বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করেন। এরপর এগুলো ভোক্তার কাছে বিক্রি করেন।

উৎপাদক/পাইকার → খুচরা ব্যবসায়ী (মি. পাণ্ডু) → ভোক্তা  
বস্তু প্রণালিতে মি. পাণ্ডু একজন মধ্যস্থ ব্যবসায়ী। তিনি তার আমগুলো উৎপাদক বা পাইকারদের কাছ থেকে কেনেন। সেগুলো ভোক্তাদের চাহিদা অনুযায়ী বিক্রি করেন। এছাড়া তিনি ভোক্তাদের চাহিদা পূরণে সচেষ্ট থাকেন। তিনি উৎপাদক বা পাইকারদের সাথে ক্রেতাদের যোগসূত্র স্থাপন করেন।

**প্রশ্ন ২২** বর্তমান প্রতিযোগিতামূলক ব্যবসা-বাণিজ্যের ক্ষেত্রে বিক্রির প্রসার ও সফলতা অর্জনে বিক্রয়কর্মীর ভূমিকা খুবই গুরুত্বপূর্ণ।

[সি-বার্ড স্কুল এন্ড কলেজ, সিলেট ● প্রশ্ন-১০/

- ক. বিক্রয়িতা কী? ১  
খ. বিজ্ঞাপন কেন প্রয়োজন? ব্যাখ্যা করো। ২  
গ. 'একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মী ক্রেতাদেরকে স্থায়ী ক্রেতায় পরিণত করে'— উক্তিটির সাথে তুমি একমত কি না, তোমার মতের পক্ষে যুক্তি দেখাও। ৩  
ঘ. আধুনিক বিশ্বে ব্যবসায় বাণিজ্যের ক্ষেত্রে একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মীর গুণাবলি বিশ্লেষণ করো। ৪

### ২২ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** বিক্রয়কর্মীর জ্ঞান, কৌশল এবং দক্ষতার মাধ্যমে ক্রেতা আকর্ষণ করার কৌশলকে বলা হয় বিক্রয়িকতা।

**খ** অর্থের বিনিময়ে উদ্যোক্তা কর্তৃক ধারণা, পণ্য বা সেবার উপস্থাপনকে বিজ্ঞাপন বলে।

এর মাধ্যমে জনসাধারণ নতুন নতুন পণ্য ও সেবা সম্পর্কে জানতে পারে। এতে তারা ব্যবসায়ের পণ্য কিনতে আগ্রহী হয়। বিজ্ঞাপন পণ্যের বিক্রি বাড়াতে সহায়তা করে। ফলে মুনাফাও বাড়ার সম্ভাবনা বাড়ে। তাই ব্যবসায় ক্ষেত্রে বিজ্ঞাপন অনেক গুরুত্বপূর্ণ।

**গ** একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মী ক্রেতাদেরকে স্থায়ী ক্রেতায় পরিণত করে— উক্তিটির সাথে আমি একমত।

বিক্রয়কর্মী বিক্রয়িতার মাধ্যমে সম্ভাব্য ক্রেতার কাছে পণ্য বিক্রি করতে সক্ষম হন। বিক্রয়িকতা বলতে বিক্রয়কর্মীর জ্ঞান, বুদ্ধি বা শিক্ষাকে কাজে লাগিয়ে ক্রেতা আকর্ষণ করার কৌশলকে বোঝায়। বিক্রয়কর্মীর বিক্রি করার ওপর প্রতিষ্ঠানের বিক্রি বাড়ার পরিমাণ নির্ভর করে।

বিক্রয়কর্মী সরাসরি ক্রেতাদের সাথে যোগাযোগ করে থাকে। এক্ষেত্রে বিক্রয়কর্মী তার বাচনভঙ্গি, হাসি, সদালাপ প্রভৃতির মাধ্যমে ক্রেতাকে পণ্য কিনতে আগ্রহী করে তোলে। এর মাধ্যমে সম্ভাব্য ক্রেতার কাছে পণ্য বিক্রি করা সম্ভব হয়। বিক্রয়কর্মী তার কৌশল বা দক্ষতার মাধ্যমে সম্ভাব্য ক্রেতাকে প্রকৃত ক্রেতায় পরিণত করে। বিক্রয়কর্মীর মাধ্যমেই তার কাঙ্ক্ষিত পরিমাণ বিক্রি বাড়ানো সম্ভব। তাই বলা যায়, একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মী ক্রেতাদেরকে স্থায়ী ক্রেতায় পরিণত করতে পারে।

**ঘ** আধুনিক বিশ্বে ব্যবসায়-বাণিজ্যের ক্ষেত্রে একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মীর গুণাবলি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখে।

একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মী শারীরিক, মানসিক, নৈতিক প্রভৃতি গুণের অধিকারী হয়ে থাকেন। এ গুণের মাধ্যমে বিক্রয়কর্মী ক্রেতাদের আকর্ষণ করে থাকেন। এটি ক্রেতাদেরকে ব্যক্তিগতভাবে পণ্য কিনতে উৎসাহিত করে।

বিক্রয়কর্মীর গুণাবলি একজন বিক্রয়কর্মীকে তার কাজে দক্ষ করে তোলে। ব্যবসায়ের সফলতা এবং ব্যর্থতা বিক্রয়কর্মীর কাজের দক্ষতার ওপর অনেকাংশে নির্ভর করে। বিক্রয়কর্মী তার গুণাবলি এবং অর্জিত দক্ষতার মাধ্যমে ক্রেতাকে সরাসরি আকৃষ্ট করে থাকে।

একজন বিক্রয়কর্মী সুদর্শন চেহারা, সুস্বাস্থ্য, হাসি, বাচনভঙ্গির মাধ্যমে ক্রেতার দৃষ্টি আকর্ষণ করেন। শারীরিকভাবে আকর্ষণীয় বিক্রয়কর্মীর কথা, হাসি ইত্যাদি ক্রেতাকে পণ্য কিনতে আগ্রহী করে। অন্যদিকে পেশার প্রতি আগ্রহ, পণ্য বিক্রিতে আত্মবিশ্বাস, ধৈর্যশীলতা প্রভৃতি বিক্রয়কর্মীর মানসিক গুণ। এসব গুণের মাধ্যমে বিক্রয়কর্মী কাজের ক্ষেত্রে জটিলতা দূর করতে সক্ষম হন। নৈতিক গুণাবলি হলো পণ্য বিক্রিতে ও কাজে নীতির অনুসরণ করা। একজন বিক্রয়কর্মী তার মার্জিত ব্যবহার, সততা ও বিশ্বস্ততা, মেলামেশার ক্ষমতার মাধ্যমে সম্ভাব্য ক্রেতাকে স্থায়ী ক্রেতায় পরিণত করার চেষ্টা চালান। এছাড়া ইতিবাচক দৃষ্টিভঙ্গির মাধ্যমে বিক্রয়কর্মী পণ্য বিক্রয়ে আশাবাদী থাকেন। উল্লিখিত গুণাবলি একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মীকে সফল হতে সহায়তা করে। এক্ষেত্রে বলা যায়, একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মীর গুণাবলি ব্যবসায়-বাণিজ্যের ক্ষেত্রে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে।

**প্রশ্ন ২৩** মি. আজিজ একটি ডিপার্টমেন্ট স্টোরের মালিক। সম্প্রতি তার দোকানের পাশে একই ধরনের আরও একটি দোকান গড়ে ওঠায় বিক্রির পরিমাণ কমে যায়। তাই তিনি বিক্রি বাড়ানোর কৌশল হিসেবে ভালো, ধৈর্যশীল, উদ্যমী একজন বিক্রয়কর্মী নিয়োগ দেন। /শহীদ বীর উত্তম লে./  
আনোয়ার গার্লস কলেজ, ঢাকা ● প্রশ্ন-১১; মনিপুর উচ্চ বিদ্যালয় ও কলেজ ● প্রশ্ন-৯/

- ক. বিপণন কী? ১  
খ. বিপণনের ক্ষেত্রে মোড়কিকরণের গুরুত্ব ব্যাখ্যা করো। ২  
গ. মি. আজিজ বিক্রয়কর্মী নিয়োগে কোন ধরনের বৈশিষ্ট্যের কথা বিবেচনা করেছেন? বর্ণনা করো ৩  
ঘ. বিক্রি বাড়াতে মি. আজিজের নেওয়া পদক্ষেপটির যথার্থতা বিশ্লেষণ করো। ৪

### ২৩ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** পণ্যদ্রব্যের ক্রয়-বিক্রয়ের কাজই হলো বিপণন।

**খ** পণ্য পরিবহনে সুরক্ষা ও বহনযোগ্যতা নিশ্চিত করার জন্য আধুনিক বিপণন প্রক্রিয়ায় মোড়কিকরণ প্রয়োজন।

মোড়ক দিয়ে পণ্যকে আবৃত করাই মোড়কিকরণ। পণ্যসামগ্রী সুন্দর, আকর্ষণীয় করা এবং নষ্ট বা ভেঙে যাওয়া থেকে রক্ষার জন্য মোড়কিকরণ করা হয়। এছাড়া পণ্যের নিরাপত্তা নিশ্চিত করা ও বিক্রি বাড়ানোর জন্যও মোড়কিকরণ আবশ্যিক।

**গ** উদ্দীপকের মি. আজিজ বিক্রয়কর্মী নিয়োগে মানসিক বৈশিষ্ট্যের কথা বিবেচনা করেছেন।

মানসিক গুণাবলি একজন বিক্রয়কর্মীর মনস্তাত্ত্বিক বিষয়গুলোর সমন্বয়ে গঠিত হয়। কাজের প্রতি আগ্রহ, ধৈর্যশীলতা, পণ্য বিক্রির ক্ষেত্রে আত্মবিশ্বাস, উদ্যমী প্রভৃতি বিক্রয়কর্মীর মানসিক গুণাবলির অন্তর্ভুক্ত।

মি. আজিজ একটি ডিপার্টমেন্ট স্টোরের মালিক। তার প্রতিষ্ঠানের পাশে সমজাতীয় আরও একটি দোকান গড়ে উঠেছে। তাই তার দোকানের বিক্রি কমে গিয়েছে। পরবর্তীতে তিনি একজন বিক্রয়কর্মী নিয়োগ দেন। বিক্রয়কর্মীটি ভালো, ধৈর্যশীল এবং উদ্যমী একজন মানুষ। এগুলো একজন মানুষের মানসিক দিক। সুতরাং বলা যায়, তিনি বিক্রয়কর্মী নিয়োগের ক্ষেত্রে মানসিক গুণাবলিকে প্রাধান্য দিয়েছেন।

**ঘ** বিক্রয় বাড়াতে উদ্দীপকের মি. আজিজের বিক্রয়িকতা গুণসম্পন্ন কর্মী নিয়োগের পদক্ষেপটি যৌক্তিক।

বিক্রয়িকতার মাধ্যমে বিক্রয়কর্মীর জ্ঞান, বুদ্ধি বা শিক্ষাকে কাজে লাগিয়ে ক্রেতা আকর্ষণ করা হয়। কারণ, বিক্রয়কর্মীর বিক্রি দক্ষতার ওপর প্রতিষ্ঠানের বিক্রি বাড়ার পরিমাণ অনেকাংশে নির্ভর করে।

উদ্দীপকের মি. আজিজ তার প্রতিষ্ঠানের বিক্রি বাড়ানোর জন্য একজন উদ্যমী বিক্রয়কর্মী নিয়োগ দিয়েছেন। বিক্রয়কর্মীটি নিয়োগের ক্ষেত্রে তিনি তার মানসিক গুণাবলি বিবেচনায় এনেছেন।

মি. আজিজ বিক্রয়িকতা গুণসম্পন্ন বিক্রয়কর্মী নিয়োগ দিয়েছেন। তার কাজ হলো সরাসরি ক্রেতাদের সাথে যোগাযোগ করা। এক্ষেত্রে বিক্রয়কর্মী তার ধৈর্য, আগ্রহ ও আন্তরিকতার মাধ্যম সহজেই ক্রেতাদের আস্থা অর্জন করতে পারেন। তার কাজের প্রতি আগ্রহ ব্যবসায়ের কাজ সুষ্ঠুভাবে করতে সহায়তা করে। তার কাজের প্রতি আগ্রহ ও আন্তরিকতা ক্রেতাদের কাছে তার গ্রহণযোগ্যতা বাড়িয়ে তোলে। এটি প্রতিষ্ঠানের পণ্যের বিক্রি বাড়াতে সহায়তা করে। অতএব, বিক্রি বাড়াতে মি. আজিজের পদক্ষেপটি বাস্তব ও যুক্তিযুক্ত।

**প্রশ্ন ২৪** সিলেটে মাহবুব সাহেবের একটি চা-বাগান আছে। সেখান থেকে উৎপাদিত চা সেলিম সাহেব ঢাকায় এনে নির্দিষ্ট কিছু প্রতিষ্ঠানের কাছে বিক্রি করেন। সেই প্রতিষ্ঠানগুলো ঢাকা শহরের বিভিন্ন এলাকায় প্যাকেটজাত করে চা সরবরাহের ব্যবস্থা করেন। এভাবে সিলেটে উৎপাদিত চা আমরা ঢাকায় পেয়ে থাকি। /অগ্রণী স্কুল এন্ড কলেজ, ঢাকা ● প্রশ্ন-৯/

- ক. গুদামজাতকরণ কী? ১  
খ. বন্টন প্রণালির ধারণাটি বুঝিয়ে লিখ। ২  
গ. উদ্দীপকে বন্টন প্রণালির কোন পদক্ষেপটি ব্যবহৃত হয়েছে তা আলোচনা করো। ৩  
ঘ. “পণ্য বা সেবা ক্রেতার কাছে পৌঁছে দিতে বন্টন প্রণালি সবচেয়ে সহায়তা করে”— কথাটির যথার্থতা মূল্যায়ন করো। ৪

### ২৪ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** পণ্য উৎপাদনের সময় থেকে বিক্রি বা ভোগের সময় পর্যন্ত সংরক্ষণ করাকে বলা হয় গুদামজাতকরণ।

**খ** উৎপাদকের কাছ থেকে পণ্য বা সেবা ভোক্তার কাছে পৌঁছে দেওয়ার প্রক্রিয়ায় যেসব পক্ষ জড়িত, তাদের কাজকে একত্রে বলা হয় বন্টন প্রণালি।

ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের পণ্য বিক্রির কাজ পরিচালনা করতে বন্টন প্রণালির প্রয়োজন হয়। এর শুরুতে উৎপাদকের অবস্থান, আর সর্বশেষে ভোক্তার অবস্থান। এ প্রণালিতে মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর উপস্থিতি থাকে ফলে পণ্যদ্রব্য সহজে ভোক্তার কাছে পৌঁছানো সম্ভব হয়।

**গ** উদ্দীপকে তিন স্তরবিশিষ্ট বন্টন প্রণালি পদক্ষেপটি ব্যবহৃত হয়েছে।

এ ধরনের বন্টন প্রণালিতে তিনটি পক্ষের (প্রতিনিধি, পাইকার এবং খুচরা ব্যবসায়ী) উপস্থিতি থাকে। উৎপাদক ও ভোক্তার মধ্যে দূরত্ব বেশি হলে এ ধরনের বন্টন প্রণালি ব্যবহৃত হয়।

উদ্দীপকের মাহবুব সাহেবের চা-বাগান থেকে সেলিম সাহেব চা সংগ্রহ করেন। এরপর তিনি সংগৃহীত চা নির্দিষ্ট কিছু প্রতিষ্ঠানের কাছে বিক্রি করেন। পরবর্তীতে উক্ত প্রতিষ্ঠানগুলো চায়ের প্যাকেট বিভিন্ন এলাকায় সরবরাহ করে। এখানে মাহবুব সাহেব হলো উৎপাদক এবং সেলিম সাহেব তার এজেন্ট। সেলিম সাহেব যেসব প্রতিষ্ঠানের কাছে চা বিক্রি করেন সেগুলো হলো পাইকারি প্রতিষ্ঠান। এ প্রতিষ্ঠানগুলো চা প্যাকেটজাত করে এলাকার বিভিন্ন খুচরা ব্যবসায়ীদের হাতে পৌঁছে দেয়। এরপর এলাকার খুচরা ব্যবসায়ী ভোক্তাদের কাছে চা বিক্রি করে। এখানে উৎপাদক এবং ভোক্তার মাঝে এজেন্ট, পাইকার এবং খুচরা ব্যবসায়ী এ তিনটি পক্ষ বিদ্যমান। সুতরাং বলা যায়, সিলেটে উৎপাদিত চা বিক্রিতে মাহবুব সাহেব তিন স্তরবিশিষ্ট বন্টন প্রণালি ব্যবহার করেছেন।

**ঘ** “পণ্য বা সেবা ক্রেতার কাছে পৌঁছে দিতে বন্টন প্রণালি সবচেয়ে বেশি সহায়তা করে”— কথাটি যথার্থ।

বিপণনে বন্টন প্রণালি হলো কতগুলো পক্ষ বা প্রতিষ্ঠানের সমষ্টি। এ পক্ষ বা প্রতিষ্ঠানগুলো ভোক্তার কাছে পণ্য পৌঁছাতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে।

উদ্দীপকের এজেন্ট সেলিম সাহেব উৎপাদক মাহবুব সাহেবের কাছ থেকে চা সংগ্রহ করেন। তিনি সংগৃহীত চা বিভিন্ন পাইকারি প্রতিষ্ঠানের কাছে সরবরাহ করেন। পরবর্তীতে বিভিন্ন এলাকার খুচরা ব্যবসায়ীর মাধ্যমে এ চা ভোক্তার কাছে পৌঁছান। বন্টন প্রণালির মাধ্যমেই সিলেটের চা ঢাকা শহরের মানুষ ভোগের সুযোগ পাচ্ছে। এক্ষেত্রে একাধিক মধ্যস্থ ব্যবসায়ী থাকায় উৎপাদক কোনো ধরনের ঝামেলা ছাড়াই পণ্য বিপণন করতে পারছেন। এক্ষেত্রে বন্টন প্রণালি ব্যবহার করা না হলে উৎপাদকের পক্ষে দূরে ভোক্তাদের হাতে চা পৌঁছে দেওয়া কঠিন হতো। এতে ভোক্তারা তাদের চাহিদা অনুযায়ী পণ্য পেত না। অতএব, ক্রেতার কাছে পণ্য পৌঁছে দিতে বন্টন প্রণালি সবচেয়ে বেশি সহায়তা করে।

**প্রশ্ন ২৫** ব্যবসায় শাখার ছাত্রী আসমা নিউমার্কেট-এর একটি ইলেকট্রনিক্স-এর দোকান থেকে স্যান্ডউইচ মেকার কিনে আনলেন। বাসায় এসে তিনি দেখলেন যন্ত্রটি চায়নার তৈরি এবং এটি চালানোও বেশ সহজ। আসমা মনে করেন বিপণনের মাধ্যমে পণ্য ও সেবার বিভিন্ন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি হয়। আধুনিক ব্যবসায় ক্ষেত্রে বিপণন অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

(তেজগাঁও সরকারি বালিকা উচ্চ বিদ্যালয়, ঢাকা ● প্রশ্ন-১/)

- ক. কিসের কারণে পণ্যের বিপণন প্রক্রিয়া সহজ হয়? ১
- খ. বস্তু প্রণালি বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে বিপণনের কোন কাজ সংঘটিত হয়েছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. বিপণনের কাজগুলো কীভাবে পণ্য ও সেবার উপযোগ সৃষ্টিতে সহায়তা করে? ব্যাখ্যা করো। ৪

### ২৫ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** প্রমিতকরণের কারণে পণ্যের বিপণন প্রক্রিয়া সহজ হয়।

**খ** উৎপাদকের কাছ থেকে পণ্য বা সেবা ভোক্তার কাছে পৌঁছে দেওয়ার প্রক্রিয়ায় যেসব পক্ষ জড়িত, তাদের কাজকে একত্রে বলা হয় বস্তু প্রণালি।

ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের পণ্য বিক্রির কাজ পরিচালনা করতে বস্তু প্রণালির প্রয়োজন হয়। বস্তু প্রণালির শুরুতে উৎপাদকের অবস্থান, আর সর্বশেষে ভোক্তার অবস্থান। বস্তু প্রণালির মাধ্যমে মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর উপস্থিতির ফলে পণ্যদ্রব্য সহজে ভোক্তার কাছে পৌঁছানো সম্ভব হয়।

**গ** উদ্দীপকের বিপণনের ক্রয় কাজটি সংঘটিত হয়।

অর্থের বিনিময়ে কোনো পণ্যের বা সেবার মালিকানা স্থানান্তর প্রক্রিয়াই হলো ক্রয়। এটি বিপণনের অন্যতম কাজ। এর মাধ্যমে পণ্যের মালিকানাগত উপযোগ সৃষ্টি হয়।

উদ্দীপকের আসমা নিউমার্কেট থেকে একটি স্যান্ডউইচ মেকার কেনেন। এটি তিনি একটি ইলেকট্রনিক্স-এর দোকান থেকে কেনেন। এজন্য তাকে নির্দিষ্ট পরিমাণ টাকা পরিশোধ করতে হয়। এর বিনিময়ে তিনি পণ্যটির মালিকানা লাভ করলেন। পণ্য কেনায় দু'টি পক্ষ থাকে, ক্রেতা ও বিক্রেতা। এক্ষেত্রে ক্রেতা হলো আসমা আর বিক্রেতা হলো নিউমার্কেট-এর ইলেকট্রনিক্স দোকান। তাই বলা যায়, উদ্দীপকের বিপণনের ক্রয় কাজটি সংঘটিত হয়েছে।

**ঘ** বিপণনের কাজগুলো পণ্য বস্তুনের মাধ্যমে পণ্য ও সেবার উপযোগ সৃষ্টিতে সহায়তা করে।

ক্রয়, বিক্রয়, পরিবহন, গুদামজাতকরণ, প্রমিতকরণ, পর্যায়িতকরণ, মোড়কিকরণ, তথ্যসংগ্রহ ও ভোক্তা বিশ্লেষণ বিপণনের কাজের অন্তর্ভুক্ত। বিপণন এর কাজের মাধ্যমে মালিকানাগত, স্থানগত ও সময়গত উপযোগ সৃষ্টি করে।

উদ্দীপকের আসমা নিউমার্কেট থেকে একটি স্যান্ডউইচ মেকার কেনেন। তিনি মনে করেন, বিপণনের মাধ্যমে বিভিন্ন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি হয়। তিনি আরও মনে করেন, আধুনিক ব্যবসায় ক্ষেত্রে বিপণন অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। এ বিপণনের প্রথম ধাপ হলো পণ্য ক্রয়। এ প্রক্রিয়ায় ক্রেতা বা ভোক্তারা উৎপাদক বা পাইকারদের কাছ থেকে পণ্য কেনে। এতে পণ্যের মালিকানা উৎপাদকের কাছ থেকে ভোক্তার কাছে স্থানান্তর হয়। এ কাজের মাধ্যমে পণ্যের মালিকানাগত উপযোগ তৈরি হয়। পরিবহন ব্যবস্থায় পণ্য ক্রেতাদের কাছে পৌঁছানো হয়। এ প্রক্রিয়ায় এক স্থান থেকে অন্য স্থানে পণ্য পাঠানো হয়। ফলে পণ্যের স্থানগত উপযোগের সৃষ্টি হয়। অন্যদিকে ভোক্তার কাছে পণ্য পাঠানোর আগে তা সংরক্ষণের দরকার পড়ে। তাই পণ্য গুদামে সংরক্ষণ করা হয়। আর এর মাধ্যমে পণ্যের সময়গত উপযোগ তৈরি হয়। অতএব, ক্রেতা বা ভোক্তার কাছে পণ্য বস্তুনের মাধ্যমে বিপণনের কার্যাবলি পণ্য ও সেবার উপযোগ সৃষ্টি করে থাকে।

**প্রশ্ন ২৬** '১ টু ৯৯' একটি নতুন প্রতিষ্ঠিত ব্যবসায়। এখানে মানুষের ব্যবহার্য ও শো-পিস ধরনের বিভিন্ন রকম পণ্য ১ টাকা থেকে শুরু করে ৯৯ টাকায় বিক্রয়মূল্য ধার্য করে বিক্রি করা হয়। কিন্তু প্রচারের অভাবে দোকানটিতে ক্রেতা সমাগম কম হয়। তাই মালিক শহরের বিভিন্ন পয়েন্টে সাইনবোর্ড লাগিয়ে দেন এবং শহরে মাইকিং এর মাধ্যমে দোকানের প্রচার চালান। ফলে দোকানের বিক্রয় প্রসার হয়। সম্প্রতি দোকানটিতে দুইজন বিক্রয়কর্মীও নিয়োগ দেওয়া হয়েছে।

(এ. ডি. জে. এম. সরকারি বালিকা উচ্চ বিদ্যালয়, মুন্সিগঞ্জ ● প্রশ্ন-৮/)

- ক. সরাসরি বিপণন বলতে কী বোঝায়? ১
- খ. ভোক্তা বিশ্লেষণ কী? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মীর নৈতিক গুণাবলি ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের ব্যবসায়ের বিক্রি বাড়ানোর জন্য নেওয়া পদক্ষেপের যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ করো। ৪

### ২৬ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** কোনো ধরনের মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর সাহায্য ছাড়াই উৎপাদনকারী সরাসরি ভোক্তার কাছে পণ্য বিক্রি করলে, তাকে সরাসরি বিপণন বলে।

**খ** ভোক্তার চাহিদা, বুচি, পছন্দ প্রভৃতি যাচাই-বাছাই করাই হলো ভোক্তা বিশ্লেষণ।

বিপণনের যাবতীয় কার্যক্রম হলো ভোক্তাকেন্দ্রিক। ভোক্তাকে সন্তুষ্ট করতে না পারলে বিপণনের উদ্দেশ্য ব্যাহত হয়। ভোক্তা বিশ্লেষণের মাধ্যমে ক্রেতা বা ভোক্তাদের চাহিদা ও বুচি সম্পর্কে তথ্য সংগ্রহ করা হয়। এরপর উৎপাদকরা সংগৃহীত তথ্যের ওপর ভিত্তি করে পণ্য উৎপাদন ও বিপণন করতে পারে।

**গ** পণ্য বিক্রির ক্ষেত্রে নীতি নৈতিকতা মেনে চলাই হলো বিক্রয়কর্মীর নৈতিক গুণ।

নৈতিকতা বজায় রেখে ব্যবসায় করলে ব্যবসায়ীদের সুনাম বাড়ে। একজন বিক্রেতার মধ্যে সততা ও বিশ্বস্ততা, মার্জিত ব্যবহার, মেলামেশার ক্ষমতা, জেডার সচেতনতা, ইতিবাচক দৃষ্টিভঙ্গি প্রভৃতি নৈতিক গুণ থাকতে হয়।

একজন বিক্রয়কর্মীর মতো সফলতা অর্জনের জন্য নৈতিক গুণাবলি থাকতে হয়। তাকে সবসময় গ্রাহকের সাথে লেনদেনে সততা ও বিশ্বস্ততার পরিচয় দিতে হয়। ফলে ক্রেতার পুনরায় তার পণ্য কিনতে আগ্রহী হয়। কারণ বিক্রয়কর্মীর মার্জিত ব্যবহার ক্রেতাকে আকৃষ্ট করে। ইতিবাচক দৃষ্টিভঙ্গির মাধ্যমেই একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মীর কাজের ক্ষেত্রে সব জটিলতা দূর করতে সক্ষম হয়। এসব গুণের সমন্বিত রূপই হলো বিক্রয়কর্মীর নৈতিক গুণাবলি।

**ঘ** উদ্দীপকের ব্যবসায়ের নেওয়া বিক্রয় কৌশল হচ্ছে বিক্রয়কর্মী নিয়োগ ও বিজ্ঞাপন, যা বিক্রি বাড়ানোর জন্য যুক্তিযুক্ত।

বিজ্ঞাপনের মাধ্যমে ভোক্তাদের কোনো পণ্য সম্পর্কে জ্ঞানগত বাধা দূর হয়। এর মাধ্যমে ভোক্তাগণ পণ্য সম্পর্কে জানতে পারে এবং পণ্য কিনতে আগ্রহী হয়। অপরদিকে, বিক্রয়কর্মী বিক্রয়িকতার গুণের মাধ্যমে সম্ভাব্য ক্রেতার কাছে পণ্য বিক্রি করেন।

উদ্দীপকের '১ টু ৯৯ শপ' বিভিন্ন রকম পণ্য ১ টাকা থেকে শুরু করে ৯৯ টাকায় বিক্রি করে। কিন্তু প্রচারের অভাবে দোকানটিতে ক্রেতার কম আসে। এজন্য এর মালিক শহরের বিভিন্ন পয়েন্টে সাইনবোর্ড লাগিয়ে দেন এবং মাইকিং করেন। সম্প্রতি তিনি দুইজন বিক্রয়কর্মীও নিয়োগ দিয়েছেন।

উদ্দীপকের '১ টু ৯৯ শপ' তাদের বিক্রি বাড়ানোর জন্য বিজ্ঞাপন দেন। এর পাশাপাশি ক্রেতাদের সাথে ভালো যোগাযোগ রাখার জন্য বিক্রয়কর্মী নিয়োগ দেন। সাইনবোর্ড ও মাইকিং-এর ফলে তাদের পণ্য সম্পর্কে

ক্রেতার জানতে পারছে। ফলে তারা পণ্যের গুণ ও মান সম্পর্কে ধারণা নিতে পারছে। অপরদিকে, বিক্রয়কর্মী নিয়োগের মাধ্যমে ক্রেতাদের সাথে সরাসরি যোগাযোগ সম্ভব হচ্ছে। বিক্রয়কর্মীর কৌশলের মাধ্যমে সম্ভাব্য ক্রেতার প্রকৃত ক্রেতায় পরিণত হবার সম্ভাবনা থাকে। মালিক ব্যবসায় বিজ্ঞাপন ও বিক্রয়কর্মী নিয়োগ না নিলে আশা অনুযায়ী সাফল্য পেতেন না। অতএব, উদ্ভীপকের ব্যবসায়ের নেওয়া বিক্রয়কর্মী নিয়োগ ও বিজ্ঞাপন পদক্ষেপটি যুক্তিযুক্ত বলে আমি মনে করি।

**প্রশ্ন ▶ ২৭** জনাব গফুর তার নিজ এলাকার রাস্তার পাশে 'সোনালী স্টোর' নামক একটি নতুন দোকান দিয়েছেন। কিন্তু দোকানে ক্রেতা সমাগম খুবই কম। দোকানে ক্রেতাদের আগমন বাড়ানো জন্য তিনি দোকানের পরিচিতি, পণ্য ও সেবার মান, পণ্যের মূল্য ও বিভিন্ন পণ্যের মান লিখে একটি মুদ্রিত কাগজ পত্রিকার হকারের মাধ্যমে এলাকার বিভিন্ন বাসায় পৌঁছে দিলেন। কিছু দিন পর দেখা গেল দোকানে ক্রেতা সমাগম ও পণ্য বিক্রির পরিমাণ বাড়ছে। /আই. ই. টি. সরকারি উচ্চ বিদ্যালয়, নারায়ণপাড়া ● প্রশ্ন-৯; মতিঝিল সরকারি বালক উচ্চ বিদ্যালয়, ঢাকা ● প্রশ্ন-৯/

- ক. বিপণন কী? ১  
খ. পর্যায়িতকরণ বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা করো। ২  
গ. 'সোনালী স্টোর'- এর মালিক বিজ্ঞাপনের কোন মাধ্যম ব্যবহার করেছেন? ব্যাখ্যা করো। ৩  
ঘ. জনাব গফুরের নেওয়া পদক্ষেপ বিক্রি বাড়ানোর অন্যতম কৌশল— মতামত দাও। ৪

### ২৭ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** পণ্য বা সেবা উৎপাদকের কাছ থেকে ভোক্তার কাছে পৌঁছে দেওয়া পর্যন্ত সব কাজের সমষ্টিই বিপণন।

**খ** আগে থেকে পূর্বনির্ধারিত মান অনুযায়ী পণ্যকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করাকে পর্যায়িতকরণ বলে।

সাধারণত ওজন, আকার ও গুণাগুণ অনুযায়ী পর্যায়িতকরণ করা হয়। এর ফলে পণ্য বিক্রি সহজ হয়। এছাড়া পর্যায়িতকরণের কারণে পণ্যের গ্রহণযোগ্যতা ক্রেতাদের কাছে বাড়ে এবং সহজেই ক্রেতা সন্তুষ্টি অর্জন করা যায়।

**গ** উদ্ভীপকের সোনালী স্টোর-এর মালিক জনাব গফুর প্রচারের জন্য বিজ্ঞাপনের মাধ্যম হিসেবে প্রচারপত্র বেছে নিয়েছেন।

এর মাধ্যমে পণ্যসামগ্রীর গুণাগুণ, বৈশিষ্ট্য, মূল্য, পাওয়ার স্থান প্রভৃতি সম্পর্কিত তথ্য একটি কাগজে উল্লেখ করে ক্রেতাদের কাছে পৌঁছানোর ব্যবস্থা করা হয়। এরূপ প্রচারের মূল উদ্দেশ্য বিক্রি বাড়ানো।

উদ্ভীপকের সোনালী স্টোর-এর মালিক জনাব গফুর পণ্যের প্রচারের জন্য প্রচারপত্রের ব্যবস্থা করেছেন। সোনালী স্টোর-এর মালিক তার দোকানের পরিচিতি, সেবার ধরন, পণ্যের মান ও বিভিন্ন প্রকার পণ্যের নাম একটি মুদ্রিত কাগজে লেখেন। মুদ্রিত কাগজ পত্রিকার হকারের মাধ্যমে সম্ভাব্য গ্রাহকদের বাসায়-বাসায় পৌঁছে দিয়েছেন। এতে ক্রেতার প্রতিষ্ঠানটির পণ্য সম্পর্কে সহজে জানেন এবং তাদের চাহিদামাফিক পণ্যের উৎস সম্পর্কে জানতে পারে। এতে তার বিক্রির পরিমাণ বেড়ে যায়। সুতরাং বলা যায়, জনাব গফুর প্রচারপত্রের মাধ্যমে পণ্যের প্রচারের ব্যবস্থা করেন।

**ঘ** উদ্ভীপকের জনাব গফুরের নেওয়া পদক্ষেপটি হলো বিজ্ঞাপন, যা বিক্রি বাড়ানোর অন্যতম কৌশল।

পণ্য বা সেবার প্রতি জনগণের দৃষ্টি আকর্ষণের কৌশল হচ্ছে বিজ্ঞাপন। এটি পণ্যের নতুন বাজার সৃষ্টি করে। এতে বিক্রির পরিমাণ বেড়ে যায়।

উদ্ভীপকের সোনালী স্টোর-এর মালিক জনাব গফুর বিক্রি বাড়ানোর জন্য বিজ্ঞাপন দিয়েছেন। এর মাধ্যমে ক্রেতার প্রতিষ্ঠানটির অবস্থান, পণ্যের মান, মূল্য, সেবার ধরন প্রভৃতি সম্পর্কে জানতে পারেন। এতে পণ্যের চাহিদা ও বিক্রি বেড়ে যায়, যা মুনাফা বাড়ায়।

বিজ্ঞাপনের মাধ্যমে সোনালী স্টোরের পণ্যের বাজার সম্প্রসারিত হয় এবং ব্যবসায়-বাণিজ্যের প্রসার হয়। এতে ভোগপ্রবণতা বাড়ে এবং ক্রেতার তাদের আর্থিক সক্ষমতা অনুযায়ী পণ্য কিনতে পারে। এটি পণ্যের বিক্রির পরিমাণ বাড়িয়ে দেয়। সুতরাং সোনালী স্টোর-এর মালিকের নেওয়া পদক্ষেপ হলো 'বিজ্ঞাপন', যা বিক্রি বাড়ানো অন্যতম উপায়।

**প্রশ্ন ▶ ২৮** 'স্বদেশী পণ্য কিনে হউন ধন্য' উক্ত স্লোগানের ওপর ভিত্তি করে ওয়ালটন তার যাত্রা শুরু করলেও বর্তমানে সর্বোচ্চ মুনাফা অর্জনকারী এই প্রতিষ্ঠান দেশের সর্বত্র ডিলার নিয়োগের মাধ্যমে ব্যবসায় পরিচালনা করছে।

/মর্গান গার্লস স্কুল এন্ড কলেজ, নারায়ণপাড়া ● প্রশ্ন-৫; বি.এম. স্কুল, বরিশাল ● প্রশ্ন-৯/

- ক. পণ্য প্রতীকের অন্তর্ভুক্ত নয়-কোনটি ১  
খ. প্রকল্প ধারণা চিহ্নিতকরণ বলতে কী বোঝায়? ২  
গ. উদ্ভীপকের উল্লিখিত বস্তু প্রণালিটি বর্ণনা করো। ৩  
ঘ. উদ্ভীপকের উল্লিখিত পণ্যের মাধ্যমে সর্বোচ্চ মুনাফা অর্জনে কোনটি মুখ্য ভূমিকা রেখেছে? বিশ্লেষণ করো। ৪

### ২৮ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** 'মোড়ক' পণ্য প্রতীক (Trademark)-এর অন্তর্ভুক্ত নয়।

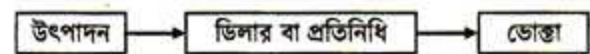
**খ** উদ্যোক্তা নিজের কল্পনা ও বিভিন্ন উৎস (সরকারি ও বেসরকারি প্রকাশনা, জরিপ ও গবেষণামূলক প্রতিবেদন ইত্যাদি) থেকে পাওয়া তথ্যের ভিত্তিতে প্রকল্পের ধারণা চিহ্নিত করে।

উদ্যোক্তার ধারণা চিহ্নিতকরণ প্রক্রিয়া শুরু হয় প্রকল্প ধারণা অনুভব করার সময় থেকে। পারিপার্শ্বিক অবস্থা, বাজার চাহিদা প্রভৃতি বিষয়ের ওপর ভিত্তি করে ধারণা চিহ্নিত করা হয়। এটি চিহ্নিত করার ক্ষেত্রে নিজস্ব স্থান, চাহিদা আছে এমন পণ্য, নতুন প্রযুক্তি ব্যবহারের সুবিধা প্রভৃতি বিষয়ের দিকে খেয়াল রাখা প্রয়োজন।

**গ** উদ্ভীপকের বস্তু প্রণালিটি একটি এক স্তরবিশিষ্ট বস্তু প্রণালি। প্রতিনিধি বা এজেন্টের মাধ্যমে পণ্য বিক্রি করা হলে তাকে এক স্তরবিশিষ্ট বস্তু প্রণালি বলা হয়। এ ধরনের বস্তু প্রণালিতে উৎপাদক তার প্রতিনিধি ব্যবহার করে পণ্যদ্রব্য ভোক্তার কাছে পৌঁছে দেয়।

ওয়ালটন তাদের উৎপাদিত পণ্যদ্রব্য ডিলারের মাধ্যমে দেশের বিভিন্ন স্থানে পৌঁছে দেয়। এ প্রতিষ্ঠানটি পণ্য উৎপাদন এবং বস্তু প্রণালিতে মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর একটি ধাপ ব্যবহার করে। ডিলাররা শুধু এ প্রতিষ্ঠানটির পণ্যই বিক্রি করে থাকে। তাছাড়া, এটি একটি বৃহদায়তন প্রতিষ্ঠান। এটি অনেক ধরনের পণ্য উৎপাদন করে। যদি ডিলার নিয়োগ করা না হতো সেক্ষেত্রে প্রতিষ্ঠানটি বিপুল পরিমাণ পণ্য বিপণন করতে পারত না। এখানে উৎপাদক ও ভোক্তার মাঝে মধ্যস্থব্যবসায়ী হিসেবে ডিলার ছাড়া আর কোনো পক্ষ নেই। তাই বলা যায়, উদ্ভীপকের বস্তু প্রণালিটি একস্তর বিশিষ্ট।

### সহায়ক তথ্য



**ঘ** ওয়ালটনের মুনাফা অর্জনে পণ্যের বিজ্ঞাপন ভূমিকা রেখেছে বলে আমি মনে করি।

বিজ্ঞাপনের মাধ্যমে পণ্য সম্পর্কিত তথ্য ভোক্তার সামনে তুলে ধরা হয়। এর মাধ্যমে পণ্যের বাজার বিস্তৃত হওয়ার সম্ভাবনা থাকে। কারণ সঠিকভাবে পণ্যের প্রচারের ফলেই তা ভোক্তার দৃষ্টিগোচর হয়।

ওয়ালটন একটি দেশীয় প্রতিষ্ঠান। এটি স্বদেশ প্রেমের প্রতি জোর দিয়ে তাদের উৎপাদিত পণ্য বিপণন করে। তারা তাদের বিজ্ঞাপনে 'স্বদেশী পণ্য কিনে হউন ধন্য' স্লোগানটি ব্যবহার করে। যার মাধ্যমে সহজেই ভোক্তা প্রতিষ্ঠানটির সম্পর্কে জানতে পারে।

স্ব-দেশ' সব মানুষের জন্য একটি স্পর্শকাতর বিষয়। ওয়ালটন কোম্পানি তাদের পণ্যের প্রচারে এমন স্বদেশ সম্পর্কিত কথা ব্যবহার করার ফলে ভোক্তা তাদের সম্পর্কে ইতিবাচক ধারণা পোষণ করে। এতে তাদের পণ্যের প্রতি ভোক্তার আকর্ষণ বাড়ে। ফলে তাদের বিক্রি ও মুনাফা বাড়ার সম্ভাবনা তৈরি হয়। এমন ব্যবসায়িক প্রচারের ফলে ওয়ালটনের মুনাফা সর্বোচ্চ হয়েছে বলে আমি মনে করি।

**প্রশ্ন ▶ ২৯** জনাব রায়হানের বাগানে প্রচুর পরিমাণ আম উৎপাদন হওয়ায় সে ঢাকার শ্যামবাজারে বিক্রি করার সিদ্ধান্ত নেন। বিক্রি করার আগে আমগুলোকে ছোট, মাঝারি ও বড় বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করলেন। এর ফলে বিক্রির কাজ সহজ হয়।

[মুকুল নিকেতন উচ্চ বিদ্যালয়, ময়মনসিংহ ● প্রশ্ন-৯/

- ক. মোড়কিকরণ কাকে বলে? ১  
খ. গুদামজাতকরণ কী? ব্যাখ্যা করো। ২  
গ. জনাব রায়হানের আম ঢাকার শ্যামবাজারে সরবরাহ করার ক্ষেত্রে বাজারজাতকরণের কোন কাজটি অন্তর্ভুক্ত— বর্ণনা করো। ৩  
ঘ. জনাব রায়হানের নেওয়া পদক্ষেপের ফলে আম বিক্রি সহজ হয়— এ কথাটির সপক্ষে তোমার মতামত ব্যক্ত করো। ৪

### ২৯ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** পচন বা আঘাত থেকে রক্ষা করতে পণ্যকে আবৃত করার কাজকে মোড়কিকরণ বলে।

**খ** একটি নির্দিষ্ট সময়ে উৎপাদিত পণ্য বছরের অন্য সময়ে ভোগ বা ব্যবহারের জন্য গুদামজাত করা হয়।

এটি ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে পণ্যের সময়গত বাধা দূর করে। এর মাধ্যমে পণ্য সংরক্ষণ করে বছরের যেকোনো সময়ে ভোক্তাদের চাহিদা পূরণ করা যায়। এছাড়া কিছু পণ্য শুধু নির্দিষ্ট মৌসুমে উৎপাদিত হয়। এসব পণ্য মৌসুমে গুদামজাত করে রাখলে তা সারা বছর ব্যবহার করা যায়। এভাবে গুদামজাতকরণ পণ্যের সময়গত বাধা দূর করে।

**গ** উদ্দীপকের রায়হানের শ্যামবাজারে আম সরবরাহের বিষয়টি বিপণনের 'পরিবহন' কাজটির অন্তর্ভুক্ত।

শিল্পের উৎপাদিত পণ্য বা সেবাসামগ্রী ভোক্তার কাছে পৌঁছে দিতে পরিবহন ব্যবস্থার প্রয়োজন হয়। এর মাধ্যমে পণ্য এক স্থান থেকে অন্য স্থানে পৌঁছানো যায়। এতে স্থানগত বাধা দূর হয়।

উদ্দীপকের জনাব রায়হান তার বাগানে প্রচুর আম উৎপাদন করেন। আম শ্যামবাজারে বিক্রি করার সিদ্ধান্ত নিয়েছেন। এ আম পৌঁছে দিতে তার নিজস্ব পরিবহন ব্যবস্থার প্রয়োজন। তিনি পরিবহন ব্যবস্থার মাধ্যমে আম শ্যামবাজারে নিয়ে দোকানদারদের কাছে বিক্রি করতে পারবেন। পরিবহন ব্যবস্থার মাধ্যমে আম সহজে দূর-দূরান্তে পৌঁছানো যাবে। ফলে এক স্থানের উৎপাদিত আম অন্য স্থানের ভোক্তারা ভোগ করার সুযোগ পাবে। সুতরাং বলা যায়, সুষ্ঠু পরিবহন ব্যবস্থার মাধ্যমে জনাব রায়হান শ্যামবাজারে আম সরবরাহ করতে পারবেন।

**ঘ** উদ্দীপকের জনাব রায়হানের পর্যায়িতকরণের পদক্ষেপের ফলে আম বিক্রি সহজ হয় বলে আমি মনে করি।

এর মাধ্যমে আগের নির্ধারিত মান অনুযায়ী পণ্যকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করা হয়। সাধারণত ওজন, আকার ও গুণাগুণ অনুযায়ী পর্যায়িতকরণ করা হয়। এর ফলে বিক্রির কাজে দ্রুততা আসে। এটি বিপণনের একটি গুরুত্বপূর্ণ কাজ।

উদ্দীপকের জনাব রায়হান একজন আম উৎপাদনকারী। তিনি উৎপাদিত আম শ্যামবাজারে সরবরাহ করার সিদ্ধান্ত নেন। তিনি উৎপাদিত আমগুলোকে ছোট, বড় ও মাঝারি শ্রেণিতে ভাগ করে বিক্রি করেন।

আমগুলোকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করে বিক্রি করার ফলে ক্রেতার সহজেই তাদের পছন্দমতো শ্রেণি নির্ধারণ করতে পারছে। সকল ক্রেতার রুচি ও চাহিদা এক নয়। কারণ, একজন বড় আকারের আম পছন্দ করলেও অন্যজন ছোট আমগুলো পছন্দ করেন। এজন্য আমগুলো পর্যায়িতকরণ করা আবশ্যিক। ফলে ক্রেতার তাদের প্রয়োজন ও দাম অনুযায়ী আম কিনতে পারে। এতে ক্রেতা-সন্তুষ্টি ঘটে ও ফলে ক্রেতার সংখ্যাও বাড়ে। এতে জনাব রায়হানের জন্য আম বিক্রি সহজ হয়। অতএব, জনাব রায়হানের আম পর্যায়িতকরণের পদক্ষেপটি বিক্রির কাজকে সহজ করছে বলে আমি মনে করি।

**প্রশ্ন ▶ ৩০** শরিফুল টঙ্গীর একটি স্কুলে শিক্ষকতার পাশাপাশি বুট ব্যবসায় করেন। এতে তার আয় রোজগার বেশ ভালোই হচ্ছে। গার্মেন্টস থেকে একেক সময় একেক রকমের বুট কাপড় পাওয়া যায়। এগুলো তিনি সাইজ অনুযায়ী বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করে ঢাকার পাটুয়াটুলীতে সরবরাহ করেন। তারা বাচ্চাদের কাপড় তৈরি করেন। পরবর্তীতে এগুলো দিয়ে নতুন পণ্য হয়ে বাজারে আসে। এসব কাপড় দেশের বর্ধিত চাহিদার অনেকটাই পূরণ করছে।

[গরী উন্নয়ন একাডেমী ল্যাবরেটরী স্কুল ও কলেজ, বগুড়া ● প্রশ্ন-৯/

- ক. বণ্টন প্রণালী কী? ১  
খ. মধ্যস্থব্যবসায়ী বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা করো। ২  
গ. শরিফুল বুট কাপড় সংগ্রহের পর বিপণনের কোন কাজটি সম্পন্ন করেন? ব্যাখ্যা করো। ৩  
ঘ. পাটুয়াটুলীর ব্যবসায়ীরা বুট কাপড়গুলোকে কোন ধরনের পণ্য হিসেবে বিক্রি করেন? এর যথার্থতা বিশ্লেষণ করো। ৪

### ৩০ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** যে প্রক্রিয়ায় পণ্য বা সেবা উৎপাদনকারীদের কাছ থেকে প্রকৃত ভোক্তা বা ব্যবহারকারীদের কাছে পৌঁছানো হয়, তাকে বণ্টন প্রণালী বলে।

**খ** যারা উৎপাদকের কাছ থেকে ভোক্তাদের কাছে পণ্য সরবরাহের সাথে জড়িত, তারাই হলো মধ্যস্থব্যবসায়ী।

মধ্যস্থ ব্যবসায়ীরা নিজেরা পণ্য ভোগ বা উৎপাদন করে না। তারা উৎপাদিত পণ্য চূড়ান্ত ভোক্তার কাছে পৌঁছে দেয়। অর্থাৎ, তারা উৎপাদনকারী ও ভোক্তার মধ্যে সেতুবন্ধন হিসেবে কাজ করে। পাইকার, খুচরা ব্যবসায়ী প্রভৃতি হলো মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর উদাহরণ।

**গ** উদ্দীপকের শরিফুল বুট কাপড় সংগ্রহের পর বিপণনের পর্যায়িতকরণ কাজটি সম্পন্ন করেন।

মান অনুযায়ী পণ্যকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করা হলো পর্যায়িতকরণ। সাধারণত ওজন, আকার ও গুণাগুণ অনুযায়ী এটি করা হয়। এটি বিক্রি কাজকে সহজ করে ও বিক্রি বাড়াতেও ভূমিকা রাখে।

উদ্দীপকের শরিফুল টঙ্গীর একটি স্কুলে শিক্ষকতার পাশাপাশি বুট ব্যবসায় করেন। তিনি গার্মেন্টস থেকে একেক সময় একেক রকমের বুট কাপড় সংগ্রহ করেন। সংগৃহীত বুট কাপড়গুলো তিনি সাইজ অনুযায়ী বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করে ঢাকার পাটুয়াটুলীতে বিক্রি করেন। এটি তার বিক্রির কাজকে সহজ করে। ফলে তার বিক্রির পরিমাণ বেড়ে আয়ও বেশ ভালোই হচ্ছে। তার কাজের বৈশিষ্ট্যগুলোর সাথে বিপণনের পর্যায়িতকরণের বৈশিষ্ট্যগুলোর মিল পাওয়া যায়। সুতরাং, শরিফুল বুট কাপড় সংগ্রহের পর বিপণনের পর্যায়িতকরণ কাজটি সম্পন্ন করেন।

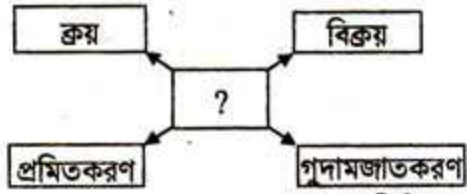
**ঘ** উদ্দীপকের পাটুয়াটুলীর ব্যবসায়ীরা বুট কাপড়গুলোকে ভোগ্য পণ্য হিসেবে বিক্রি করেন বলে আমি মনে করি।

ভোগ্য পণ্য সাধারণত চূড়ান্ত ভোক্তারাই কিনে থাকেন। তারা এগুলো ভোগ বা ব্যবহার করার মাধ্যমে উপযোগিতা নিঃশেষ করে। এ ধরনের পণ্য পুনরায় বিক্রির উদ্দেশ্যে কেনা হয় না।

শরিফুল খুট ব্যবসায় করেন। এতে তার আয় রোজগার ভালোই হচ্ছে। গার্মেন্টস থেকে সংগৃহীত খুট কাপড়গুলো পর্যায়িতকরণের মাধ্যমে তিনি ঢাকার পাটুয়াটুলীতে সরবরাহ করেন। তারা সেগুলো থেকে বাচ্চাদের জামা তৈরি করে বাজারে বিক্রি করেন।

উদ্দীপকের শরিফুলের থেকে খুট কাপড় কিনে পাটুয়াটুলীর ব্যবসায়ীরা বাচ্চাদের জামা তৈরি করেন। পরবর্তীতে সেগুলো তারা বাজারে বিক্রি করেন। সাধারণত বাজার থেকে জামা চূড়ান্তভাবে ব্যবহার করার জন্যই ভোক্তারা কিনে থাকে। তারা সেগুলো ব্যবহারের মাধ্যমে উপযোগিতা নিঃশেষ করে। অর্থাৎ, জামাগুলো তারা পুনরায় বিক্রির উদ্দেশ্যে কেনে না। আর এ ভোগ্য পণ্যের বৈশিষ্ট্যগুলো মিল আছে। তাই আমি মনে করি, পাটুয়াটুলীর ব্যবসায়ীরা খুট কাপড়গুলোকে ভোগ্যপণ্য হিসেবে বিক্রি করেন।

**প্রশ্ন ৩১** নিচের চিত্রটি লক্ষ করো এবং প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও।



[নোয়াখালী জিলা স্কুল ● প্রশ্ন-১১/]

- ক. ছোট বস্টন প্রণালি কোনটি? ১  
খ. বিপণন কাজে ক্রয় দক্ষতার প্রয়োজনীয়তা ব্যাখ্যা করো। ২  
গ. চিত্রে কোন বিষয়টি বোঝানো হয়েছে? ব্যাখ্যা করো। ৩  
ঘ. চিত্রে উল্লিখিত বিষয়গুলোতে কর্মসংস্থান সৃষ্টি করা যায় কি—না বিশ্লেষণ করো। ৪

### ৩১ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** যে বস্টন প্রণালিতে উৎপাদন ও ভোক্তার মাঝে কোনো মধ্যস্থ ব্যবসায়ী থাকে না, সেটিই ছোট বস্টন প্রণালি।

সহায়ক তথ্য : ছোট বস্টন প্রণালি = উৎপাদন → ভোক্তা

**খ** ব্যবসায়ের সফলতা নির্ভর করে ক্রয় দক্ষতার ওপর।

সঠিক মূল্যে সঠিক পণ্য বা সেবা কিনতে পারলে তা বিক্রি করে বেশি মুনাফা উপার্জন করা যায়। এছাড়া কম মূল্যে ব্যবসায়ী পণ্য কিনতে পারলে তার মুনাফা অর্জনের সম্ভাবনা বেশি থাকে। এজন্যই বিপণন কাজে ক্রয় দক্ষতা প্রয়োজন।

**গ** চিত্রে উল্লিখিত বিষয়গুলো দিয়ে বিপণনের কাজগুলো বোঝানো হয়েছে।

সাধারণত পণ্যদ্রব্য উৎপাদনের পর থেকে প্রকৃত ভোক্তার কাছে পৌঁছানো পর্যন্ত সব কাজের সমষ্টিই বিপণন। ক্রয় ও বিক্রয়, পরিবহন, গুদামজাতকরণ, প্রমিতকরণ, পর্যায়িতকরণ, মোড়কিকরণ প্রভৃতি এর কাজ। বিপণনের মাধ্যমে উৎপাদক তার পণ্যের ক্রেতা খুঁজে পায়, এরপর চাহিদা অনুযায়ী পণ্য সরবরাহ করে।

চিত্রে ক্রয়-বিক্রয়, পরিবহন ও গুদামজাতকরণের মাধ্যমে বিপণনের কাজগুলো বোঝানো হয়েছে। ক্রয় বলতে উৎপাদকের কাঁচামাল কেনা এবং মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর উৎপাদকের কাছ থেকে পণ্য কেনাকে বোঝানো হয়েছে। আর বিক্রয় হচ্ছে অর্থের বিনিময়ে উৎপাদকের কাছ থেকে ভোক্তার কাছে পণ্যের মালিকানা হস্তান্তর প্রক্রিয়া। এর মাধ্যমে ক্রেতা ও বিক্রেতাকে একত্র করা হয়। এছাড়া প্রমিতকরণ হলো পণ্যের মান নিশ্চিত করা। এটি বিপণনকে গতিশীল করে। সর্বশেষ চিত্রে দেখানো হয়েছে গুদামজাতকরণ। এটি হলো পণ্য সংরক্ষণ প্রক্রিয়া। এর মাধ্যমে একসময়ে উৎপাদিত পণ্য সারা বছর ধরে ভোক্তারা ভোগ বা ব্যবহার করার সুযোগ পায়। এসব বিষয় বিপণনের অন্তর্ভুক্ত। অতএব, চিত্রের বিষয়গুলোর মাধ্যমে বিপণন কাজগুলোকে বোঝানো হয়েছে।

**ঘ** চিত্রে উল্লিখিত বিষয়গুলোর মাধ্যমে কর্মসংস্থান সৃষ্টি করা যায়। বিপণন হচ্ছে পণ্য উৎপাদন ও ভোগের মধ্যে যোগসূত্র স্থাপনকারী প্রক্রিয়া। উৎপাদনের পর থেকে পণ্যসামগ্রী ভোক্তার কাছে পৌঁছানোর পর্যন্ত সব কাজই (ক্রয়, বিক্রয়, পরিবহন, গুদামজাতকরণ, প্রমিতকরণ, পর্যায়িতকরণ) এর অন্তর্ভুক্ত। বিপণনের মাধ্যমেই ক্রেতারা তাদের চাহিদা অনুযায়ী পণ্য পেয়ে থাকে।

চিত্রে উল্লিখিত কাজগুলো (ক্রয়-বিক্রয়, পরিবহন, গুদামজাতকরণ) সঠিকভাবে সম্পাদনের জন্য শ্রমিক ও কর্মকর্তা-কর্মচারীর প্রয়োজন হয়। পণ্য কিনতেও ক্রেতা-বিক্রেতা প্রয়োজন হয়। এছাড়া এগুলোর সাথে আরও কয়েকটি পক্ষ জড়িত থাকে। কারণ, পরিবহন করতে শ্রমিক, যানবাহন ও চালক হিসেবে কর্মী প্রয়োজন হয়। আবার, গুদামজাতকরণের ক্ষেত্রে যানবাহন থেকে পণ্য গুদামে নামানো এবং গুদামঘর থেকে পরিবহনে স্থানান্তরের জন্য লোক প্রয়োজন।

বিপণনের সব স্তরের কার্যাবলি সম্পাদনের জন্য কর্মী প্রয়োজন। ক্রয়-বিক্রয় থেকে শুরু করে পরিবহন, গুদামজাতকরণ, প্রমিতকরণ, পর্যায়িতকরণ দক্ষতাসম্পন্ন বিভিন্ন ব্যক্তির কর্মসংস্থানের সুযোগ তৈরি হয়। অতএব, কর্মসংস্থানের সুযোগ তৈরিতে বিপণন গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে।

**প্রশ্ন ৩২** মেধা পাবলিকেশন্স-এর প্রায়ই প্রত্যেক জেলাতে বিক্রয় কর্মী আছে। প্রতিবছর ঠিক একই সময়ে বিভিন্ন বিষয়ের ওপর লিখিত বই বের হলেও বিক্রয়কর্মীদের অবহেলা ও অসচেতনতার কারণে ব্যবসায় লোকসান গুনতে হচ্ছে। [কসবা সরকারি বালিকা উচ্চ বিদ্যালয়, ব্রাহ্মণবাড়িয়া ● প্রশ্ন-৯/]

- ক. “জেভার সচেতনতা” উদ্যোগের কী ধরনের গুণ? ১  
খ. প্রমিতকরণ ও পর্যায়িতকরণ কী? ব্যাখ্যা করো। ২  
গ. মেধা পাবলিকেশন্স-এর সৃষ্ট সমস্যা থেকে মুক্তির উপায় কী? ব্যাখ্যা করো। ৩  
ঘ. “একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মীই পারেন প্রতিষ্ঠানের বিক্রির প্রসার করতে”— উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ করো। ৪

### ৩২ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** জেভার সচেতনতা হলো বিক্রয়কর্মীর নৈতিক গুণ।

**খ** পণ্যের গুণাগুণ, আকার, রং, স্বাদ প্রভৃতির ওপর ভিত্তি করে পণ্যের মান স্থির করার প্রক্রিয়াকে প্রমিতকরণ বলে। আর এই নির্ধারিত মান অনুযায়ী পণ্যকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করাকে পর্যায়িতকরণ বলে।

প্রমিতকরণের ফলে সহজেই পণ্যের মান চিহ্নিত করা যায়। পরবর্তীতে ওজন, আকার ও গুণাগুণ অনুযায়ী পর্যায়িতকরণ করা হয়। প্রমিতকরণ বিপণন প্রক্রিয়া সহজ করে। আবার, পর্যায়িতকরণের ফলে পণ্যের গ্রহণযোগ্যতা ক্রেতাদের কাছে বাড়ে। এতে সহজেই ক্রেতা সন্তুষ্টি অর্জন করা যায়।

**গ** উদ্দীপকের মেধা পাবলিকেশন্স-এর সৃষ্ট সমস্যা থেকে মুক্তির জন্য ব্যবস্থাপনার প্রেষণা ও নিয়ন্ত্রণ কাজের ওপর জোর দিতে হবে।

পরিকল্পনা অনুযায়ী কাজ সম্পাদিত হচ্ছে কি-না, তা যাচাই, ত্রুটি-বিচ্যুতি নির্ণয় করা এবং প্রয়োজনে সংশোধনমূলক ব্যবস্থা নেওয়াকে নিয়ন্ত্রণ বলে। আবার, কর্মীর ইচ্ছা ও আকাঙ্ক্ষাকে প্রভাবিত করে নিজ থেকে কাজ করার আগ্রহ সৃষ্টি করাই প্রেষণা। এটি কর্মীদের মনকে প্রতিষ্ঠান ও কাজের প্রতি ইতিবাচক করে তোলে।

উদ্দীপকের মেধা পাবলিকেশন্স প্রতিবছর বিভিন্ন বিষয়ের ওপর লিখিত বই বের করে। তাদের প্রায় প্রত্যেক জেলাতেই বিক্রয়কর্মী আছে। কিন্তু বিক্রয়কর্মীদের অবহেলা ও অসচেতনতার কারণে ব্যবসায় লোকসান হচ্ছে। এর কারণ হলো, কর্মীদের যথাযথ নিয়ন্ত্রণ ও প্রেষণা দেওয়ার অভাব। এভাবে মেধা পাবলিকেশন্স নিয়ন্ত্রণ কাজের মাধ্যমে বিক্রয়কর্মীদের ত্রুটি-বিচ্যুতি শনাক্ত করতে পারবে। তারা কেন বিক্রির কাজে মনোযোগী না, তার কারণ খুঁজে বের করতে হবে। প্রয়োজনীয় ব্যবস্থা নিয়ে তা



সমাধান করতে হবে। এতে পরবর্তীতে বিক্রির পরিমাণ বাড়বে। এছাড়া কর্মীদের আর্থিক ও অনার্থিক প্রেষণা দেওয়ার মাধ্যমে প্রতিষ্ঠান ও কাজের প্রতি আগ্রহী করে তোলা যাবে। সুতরাং, উপরোক্তভাবে মেধা পাবলিকেশন্স এর সমস্যা থেকে মুক্তি পেতে পারে।

**ঘ** “একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মীই পারেন প্রতিষ্ঠানের বিক্রয় প্রসার করতে”— কথাটি যৌক্তিক।

বিক্রয়কর্মী বিক্রয়কর্তার মাধ্যমে সম্ভাব্য ক্রেতার কাছে পণ্য বিক্রি করতে সক্ষম হন। তার জ্ঞান, বুদ্ধি বা শিক্ষাকে কাজে লাগিয়ে তিনি ক্রেতা আকর্ষণ করতে পারেন। বিক্রয়কর্মীর দক্ষতার ওপরই প্রতিষ্ঠানের বিক্রি বাড়ানোর পরিমাণ নির্ভর করে।

উদ্দীপকের মেধা পাবলিকেশন্স-এর প্রায় প্রত্যেক জেলাতেই বিক্রয়কর্মী আছে। প্রতিবছর এ প্রতিষ্ঠান থেকে লিখিত বই বের হয়। কিন্তু বিক্রয়কর্মীরা অদক্ষ হওয়ায় তাদের অবহেলা ও অসচেতনতার কারণে প্রতিষ্ঠানটি লোকসানের সম্মুখীন হচ্ছে।

বিক্রয়কর্মী সরাসরি ক্রেতাদের সাথে যোগাযোগ করে থাকে। এক্ষেত্রে সে তার বাচনভঙ্গি, হাসি, সদালাপ প্রভৃতির মাধ্যমে ক্রেতাকে পণ্য কিনতে আগ্রহী করে তোলে। বিক্রয়কর্মীর কৌশল বা দক্ষতার মাধ্যমে সম্ভাব্য ক্রেতা প্রকৃত ক্রেতায় পরিণত হয়। তার মাধ্যমেই কাজিত পরিমাণ বিক্রি সম্ভব। সুতরাং, আদর্শ বিক্রয়কর্মীই পারে প্রতিষ্ঠানের বিক্রির প্রসার বাড়াতে।

**প্রশ্ন ৩৩** আনিসের দোকানের পাশে একই ধরনের আরও একটি দোকান গড়ে ওঠায় বিক্রির পরিমাণ কমে যায়। বিক্রি বাড়ানোর কৌশল হিসেবে আনিস দেখতে ভালো, সদালাপী এরকম একজন বিক্রয়কর্মী নিয়োগ দেন। কিছুদিন পর তার দোকানে বিক্রির পরিমাণ আগের অবস্থায় ফিরে আসে। /হাজীগঞ্জ পাইলট বালিকা উচ্চ বিদ্যালয়, চাঁদপুর ● প্রশ্ন-৯/

- ক. প্রেষণা কী? ১
- খ. প্রমিতকরণ কী? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. আনিস বিক্রয়কর্মী নিয়োগে কোন ধরনের বৈশিষ্ট্যের কথা বিবেচনা করেছেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. বিক্রি বাড়াতে আনিসের নেওয়া পদক্ষেপটি মূল্যায়ন করো। ৪

#### ৩৩ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** প্রেষণা হলো প্রতিষ্ঠানের কর্মীদের কাজের প্রতি আগ্রহী ও উৎসাহিত করার প্রক্রিয়া।

**খ** পণ্যের মান নির্ধারণের কাজকে প্রমিতকরণ বলে।

পণ্যের গুণাগুণ, আকার, রং, স্বাদ প্রভৃতির ওপর ভিত্তি করে পণ্যের মান নির্ধারণ করা হয়। প্রমিতকরণের ফলে পণ্যের বিপণন প্রক্রিয়া সহজ হয়। এছাড়া বিক্রির কাজে গতিশীলতা বাড়ে।

**গ** উদ্দীপকের আনিস বিক্রয়কর্মী নিয়োগের ক্ষেত্রে শারীরিক বৈশিষ্ট্যসমূহ বিবেচনা করেছেন।

শারীরিক গুণাবলির মাধ্যমে বিক্রয়কর্মী সহজেই ক্রেতা আকর্ষণ করতে পারেন। বিক্রয়কর্মীর সুস্বাস্থ্য, সুন্দর হাসি, সুন্দর চেহারা প্রভৃতি ক্রেতার মনে অনুকূল ধারণা সৃষ্টি করতে পারে।

উদ্দীপকের আনিস একজন ব্যবসায়ী। তার প্রতিষ্ঠানের পাশে সমাজতীয় আরও কিছু প্রতিষ্ঠান গড়ে উঠেছে। এ কারণে তার প্রতিষ্ঠানের বিক্রি কমে গেছে। পরবর্তীতে তিনি একজন বিক্রয়কর্মী নিয়োগ দেন। নিয়োগ করা বিক্রয়কর্মী দেখতে সুন্দর, সদালাপী এবং সবসময় হাসি-খুশি থাকেন। এসব শারীরিক গুণাবলি ক্রেতা আকৃষ্ট করতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। অতএব, আনিস বিক্রয়কর্মী নিয়োগের ক্ষেত্রে শারীরিক গুণাবলিকে প্রাধান্য দিয়েছেন।

**ঘ** উদ্দীপকের আনিসের পণ্য বিক্রি বাড়াতে বিক্রয়িকতা গুণসম্পন্ন কর্মী নিয়োগের পদক্ষেপটি যৌক্তিক।

বিক্রয়কর্মী বিক্রয়িকতার মাধ্যমে সম্ভাব্য ক্রেতার কাছে পণ্য বিক্রি করতে সক্ষম হন। তার জ্ঞান, বুদ্ধি বা শিক্ষাকে কাজে লাগিয়ে সে ক্রেতা আকর্ষণ করতে পারে। বিক্রয়কর্মীর দক্ষতার ওপর প্রতিষ্ঠানের বিক্রি বাড়ার পরিমাণ নির্ভর করে।

উদ্দীপকের আনিস তার প্রতিষ্ঠানের বিক্রি বাড়ানোর জন্য একজন সুদর্শন বিক্রয়কর্মী নিয়োগ দিয়েছেন। এ ক্ষেত্রে তিনি শারীরিক গুণাবলি বিবেচনায় এনেছেন। কারণ আকর্ষণীয় বিক্রয়কর্মী সহজেই ক্রেতা আকৃষ্ট করতে সক্ষম হয়। পরবর্তীতে দেখা যায়, বিক্রয়কর্মী নিয়োগের পর তার প্রতিষ্ঠানের বিক্রি বেড়েছে।

বিক্রয়কর্মী সরাসরি ক্রেতাদের সাথে যোগাযোগ করে থাকে। এক্ষেত্রে সে তার বাচনভঙ্গি, হাসি, সদালাপ প্রভৃতির মাধ্যমে ক্রেতাকে পণ্য কিনতে আগ্রহী করে তোলে। বিক্রয়কর্মীর কৌশল বা দক্ষতার মাধ্যমে সম্ভাব্য ক্রেতা প্রকৃত ক্রেতায় পরিণত হওয়ার সম্ভাবনা থাকে। আনিস বিক্রয়কর্মী নিয়োগ না দিলে হয়তো আশানুরূপ সাফল্য পেতেন না। বিক্রয়কর্মীর সহায়তায় তার কাজিত পরিমাণ বিক্রি করা সম্ভব হয়েছিল। তাই আনিসের পদক্ষেপটি বাস্তব এবং যৌক্তিক।

**প্রশ্ন ৩৪** জনাব আনোয়ার তার ব্যবসায় নিম্নলিখিত কাজ সম্পাদন করেন।

- ১) ১০,০০০ টাকার পণ্য ক্রয়
  - ২) ২০,০০০ টাকার পণ্য বিক্রয়
  - ৩) দিনাজপুর থেকে পণ্য আনায় ট্রাক ভাড়া প্রদান ৩,০০০ টাকা।
  - ৪) শীতকালে প্রচুর আলু কিনে তা সংরক্ষণ
  - ৬) বিক্রির সময় আলুগুলো ছোট ও বড় আকারে সাজান
  - ৭) ভোক্তাদের পছন্দ অনুযায়ী পণ্য সংগ্রহ করেন
- /হাজী মুহাম্মদ মহসিন সরকারি উচ্চ বিদ্যালয়, চট্টগ্রাম ● প্রশ্ন-৯/
- ক. বিক্রয়িকতা কী? ১
  - খ. দীর্ঘ বন্টন প্রণালি কোনটি ব্যাখ্যা করো। ২
  - গ. উদ্দীপকের ৩ নং কাজটি বিপণনের কোন ধরনের কাজ ব্যাখ্যা করো। ৩
  - ঘ. বাংলাদেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে ৩ থেকে ৭ নং কাজের ভূমিকা মূল্যায়ন করো। ৪

#### ৩৪ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** বিক্রয়কর্মীর জ্ঞান, কৌশল এবং দক্ষতার মাধ্যমে ক্রেতা আকর্ষণ করার কৌশলকে বলা হয় বিক্রয়িকতা।

**খ** যে বন্টন প্রণালিতে উৎপাদক ও ভোক্তার মাঝে অনেক মধ্যস্থ ব্যবসায়ী বিদ্যমান থাকে, তাকে দীর্ঘবন্টন প্রণালি বলে।

উৎপাদকের কাছ থেকে পণ্য ভোক্তার কাছে পৌছাতে বিভিন্ন পক্ষ জড়িত থাকে। এদেরকে মধ্যস্থ ব্যবসায়ী বলে। এরা হলো: পাইকার, প্রতিনিধি বা এজেন্ট এবং খুচরা ব্যবসায়ী। বিপণনের যে বন্টন প্রণালিতে এ তিন পক্ষই জড়িত থাকে, তাকে দীর্ঘবন্টন প্রণালি বলে।

**গ** উদ্দীপকের ৩নং কাজটি বিপণনের “পরিবহন” কাজটির অন্তর্ভুক্ত।

শিল্পের উৎপাদিত পণ্য বা সেবাসামগ্রী ভোক্তার কাছে পৌছে দিতে পরিবহন ব্যবস্থার প্রয়োজন হয়। এর মাধ্যমে পণ্য এক স্থান থেকে অন্য স্থানে পৌছানো যায়। উন্নত পরিবহন ব্যবস্থা ব্যবসায়ের কাজিত ফলাফল আনতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে।

উদ্দীপকের জনাব আনোয়ার ব্যবসায়িক কাজের সাথে জড়িত। তিনি পণ্য দ্রব্য দোকানে দোকানে বিক্রি করেন। বিভিন্ন স্থানে পণ্য পৌছে দিতে তার পরিবহন ব্যবস্থার প্রয়োজন। তিনি পরিবহন ব্যবস্থার মাধ্যমে পণ্য নির্দিষ্ট বাজারে নিয়ে দোকানদারদের কাছে বিক্রি করে

থাকেন। এ ব্যবস্থার মাধ্যমে তিনি তার পণ্য দিনাজপুর থেকে বিভিন্ন জায়গায় সরবরাহ করেন। এতে এক স্থানের পণ্য অন্য স্থানের ভোক্তারা ভোগ করার সুযোগ পায়। তাই বলা যায়, উদ্দীপকের ৩নং বিপণনের 'পরিবহন' কাজের অন্তর্ভুক্ত।

**৪** বাংলাদেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে ৩ থেকে ৭নং কাজের (পরিবহন, গুদামজাতকরণ, পর্যায়িতকরণ, ভোক্তা বিশ্লেষণ) ভূমিকা অপরিসীম।

পরিবহন পণ্য এক স্থান থেকে অন্য স্থানে সরবরাহে ভূমিকা রাখে। এটি পণ্যের স্থানগত উপযোগ সৃষ্টি করে। গুদামজাতকরণের মাধ্যমে পণ্য সংরক্ষণ করা হয়। এটি সময়গত উপযোগ তৈরি করে। পণ্যমান অনুসারে পণ্যকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করা হলো পর্যায়িতকরণ।

উদ্দীপকের জনাব আনোয়ার একজন ব্যবসায়ী। তিনি তার ব্যবসায় পরিচালনায় বিপণন কাজগুলো অনুসরণ করেন। তিনি প্রতিষ্ঠানের জন্য পণ্য কেনেন। এসব পণ্য তিনি দিনাজপুর থেকে আনেন। এছাড়া তিনি শীতকালে আলু মজুত করেন। বিক্রির সময় তিনি আলুগুলোকে তাদের মান অনুযায়ী বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করেন। এতে ক্রেতারা সহজেই তাদের পছন্দমতো পণ্য খুঁজে পেতে পারে।

উদ্দীপকের জনাব আনোয়ারের দিনাজপুর থেকে পণ্য আনতে পরিবহন ব্যবস্থার সাহায্য দরকার হয়। পরিবহনের ফলে এক স্থানের উৎপাদিত পণ্য অন্য স্থানে ভোক্তারা ব্যবহার করতে পারে। ফলে মানসম্মত পণ্য ব্যবহারের মাধ্যমে ভোক্তাদের জীবনযাত্রার মান উন্নত হয়। অপর দিকে পর্যায়িতকরণের মাধ্যমে ভোক্তারা প্রয়োজন এবং দাম অনুযায়ী মানসম্মত পণ্য কিনতে পারে। ফলে ক্রেতা সন্তুষ্টি তৈরি হয়।

গুদামজাতকরণ ক্রেতার বছরব্যাপী চাহিদা মেটানোর জন্য পণ্য সংরক্ষণের ব্যবস্থা করে। জনাব আনোয়ার ভোক্তা বিশ্লেষণের মাধ্যমে ক্রেতার চাহিদা অনুযায়ী পণ্য সরবরাহ করে। ফলে ক্রেতারা তাদের চাহিদামতো মানসম্মত পণ্য পায়। এছাড়া পরিবহন, গুদামজাতকরণ, পর্যায়িতকরণ ও ভোক্তা বিশ্লেষণ প্রভৃতি কাজের মাধ্যমে অনেক লোকের কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি হয়। এসব কাজের সাথে জড়িত থেকে অনেক লোক তাদের আয় ও জীবনযাত্রার মান বাড়াতে পারে। এতে দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়ন সাধিত হয়। বাংলাদেশ অর্থনৈতিক উন্নয়নে পরিবহন, গুদামজাতকরণ, পর্যায়িতকরণ, ভোক্তা বিশ্লেষণ গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে।

**প্রশ্ন ৩৫** চট্টগ্রামের শরিফ গ্রামের হাট থেকে সবজি কিনে শহরে নিয়ে ভ্যানগাড়িতে বিক্রি করে। সে যেমন কমদামে কিনে তেমন কম লাভে বিক্রি করে। সে এখন দেখছে বড় ব্যবসায়ীরা বড় রাস্তার পাশে সবজি নিয়ে বসে থাকে। শরিফের মতো ব্যবসায়ীরা পণ্য কিনে এদের কাছে বিক্রি করে। পরে বড় ট্রাকে সবজি ভরে ঐ ব্যবসায়ীরা ঢাকার আড়তে পাঠায়। সে শুনেছে, সেখান থেকে আবার তার মতো ছোট ব্যবসায়ীরা সবজি কিনে ক্রেতাদের কাছে বিক্রি করে। তবে সে যেমন দামে বিক্রি করে তার চেয়ে অনেক বেশি দামে সেখানে সবজি বিক্রি হয়।

(সেন্ট গ্লাসভিস স্কুল এন্ড কলেজ, চট্টগ্রাম ● প্রশ্ন-২/)

- ক. বিপণন কী? ১  
খ. বিক্রয়িকতা প্রয়োজন কেন? ব্যাখ্যা করো। ২  
গ. শরিফ কোন ধরনের বিক্রেতা তা ব্যাখ্যা করো। ৩  
ঘ. শরিফ কমদামে সবজি বিক্রি করলেও ঢাকায় তার মতো ব্যবসায়ীরা বেশি দামে সবজি বিক্রি করার কারণ বিশ্লেষণ করো। ৪

### ৩৫ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** পণ্য বা সেবা উৎপাদকের কাছ থেকে ভোক্তার কাছে পৌঁছে দেওয়া পর্যন্ত সব কাজের সমষ্টিই হলো বিপণন।

**খ** ক্রেতা আকর্ষণ এবং সম্ভাব্য ক্রেতাকে স্থায়ী ক্রেতায় পরিণত করতে বিক্রয়িকতার প্রয়োজন।

বিক্রয়িকতা হলো বিক্রয়কর্মীর ক্রেতা আকর্ষণ করার কৌশল। এটি ক্রেতা ও বিক্রেতার মধ্যে দ্বিমুখী যোগাযোগ ব্যবস্থা। এর মাধ্যমে ব্যক্তিগতভাবে ক্রেতাকে পণ্য কিনতে উৎসাহিত করা হয়। এ কৌশল সম্ভাব্য ক্রেতার কাছে পণ্য বিক্রি করতে সাহায্য করে। ফলে সম্ভাব্য ক্রেতাকে স্থায়ী ক্রেতায় পরিণত করা সহজ হয়।

**গ** উদ্দীপকের শরিফ একজন খুচরা বিক্রেতা।

খুচরা ব্যবসায়ী হচ্ছে বন্টন প্রণালিতে ভোক্তাদের আগের ধাপ। এরা পাইকার ও চূড়ান্ত ভোক্তাদের মাঝে সংযোগ স্থাপন করে। এরা সাধারণত পাইকার বা উৎপাদকের কাছ থেকে পণ্য কিনে চূড়ান্ত ভোক্তার কাছে বিক্রি করে।

উদ্দীপকের শরিফ চট্টগ্রামের হাট থেকে সবজি কেনে। এগুলো সে উৎপাদকদের কাছ থেকে কেনে। ক্রয়কৃত সবজি সে ভ্যানগাড়িতে করে শহরে নিয়ে যায়। এরপর সেগুলো সরাসরি ভোক্তাদের কাছে বিক্রি করে। এর মাধ্যমে সে গ্রামের পাইকার বা উৎপাদকের সাথে শহরের ক্রেতাদের যোগসূত্র স্থাপন করেছে। তাই বলা যায়, বৈশিষ্ট্য অনুসারে শরিফ একজন খুচরা বিক্রেতা।

**ঘ** শরিফ কমদামে সবজি বিক্রি করলেও বন্টন প্রণালি দীর্ঘ হওয়ার কারণে ঢাকায় তার মতো ব্যবসায়ীরা বেশি দামে সবজি বিক্রি করে।

বন্টন প্রণালির মাধ্যমে পণ্য বা সেবা উৎপাদকের কাছ থেকে প্রকৃত ভোক্তার কাছে পৌঁছানো হয়। এ প্রণালিতে মধ্যস্থব্যবসায়ীর ধরন ও সংখ্যার ওপর পণ্যের মূল্য নির্ভর করে।

শরিফ একজন সবজি ব্যবসায়ী। সে গ্রামের হাট থেকে অল্প দামে সবজি কেনে। পরবর্তীতে সেগুলো ভ্যানগাড়িতে করে কমদামে সরাসরি ভোক্তাদের কাছে বিক্রি করে। সে লক্ষ্য করলেন যে, ঢাকায় তারই মতো ব্যবসায়ীরা বেশি দামে সবজি বিক্রি করছে।

ঢাকার ব্যবসায়ী ও শরিফ উভয়েই খুচরা ব্যবসায়ী। শরিফ গ্রামের হাট থেকে প্রচুর পরিমাণে সবজি কিনে সরাসরি ভোক্তার কাছে বিক্রি করে। আর ঢাকার ব্যবসায়ীরা পাইকারের কাছ থেকে সবজি কিনে ভোক্তার কাছে বিক্রি করে। এক্ষেত্রে শরিফ সরাসরি উৎপাদকের কাছ থেকে কমমূল্যে সবজি কিনতে পারে। এজন্য তার নির্ধারিত বিক্রয়মূল্যও কম হয়। অন্যদিকে, বন্টন প্রণালির দুটি স্তর পার করে ঢাকার ব্যবসায়ীদের কাছে সবজি পৌঁছায়। এজন্য তাদের প্রথমেই বেশি মূল্যে সবজি কিনতে হয়। ফলে তাদের নির্ধারিত বিক্রয়মূল্যও বেশি হয়। কারণ বন্টন প্রণালিতে মধ্যস্থব্যবসায়ীর সংখ্যা যত বেশি হয়, পণ্য মূল্যও তত বেড়ে যায়। সুতরাং, দীর্ঘ বন্টন প্রণালির কারণে ঢাকায় শরিফের মতো ব্যবসায়ীরা বেশি দামে সবজি বিক্রি করে।

বন্টন প্রণালি



**প্রশ্ন ৩৬** বনরূপা মার্কেট-এ অনেকগুলো মনিহারির দোকান থাকলেও জনাব রাহার দোকানে ভিড় লেগেই থাকে। দোকানের কাজের প্রতি তার আগ্রহ ও আন্তরিকতার কোনো কমতি নেই। কাস্টমারদের সাথে সদালাপী জনাব রাহা মনে করেন, খুচরা ব্যবসায়ের সার্বিক উন্নতির পথে বিক্রয়কর্মীর ভূমিকাই প্রধান। /রাঙ্গামাটি সরকারি বালিকা উচ্চ বিদ্যালয় ● প্রশ্ন-৩/

- ক. কীভাবে পণ্যের মালিকানা হস্তান্তর হয়? ১  
 খ. বিজ্ঞাপনের সর্বাধিক প্রচলিত মাধ্যম কী? ব্যাখ্যা করো। ২  
 গ. উদ্দীপকের জনাব রাহা'র মধ্যে একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মীর যে গুণাবলি বিদ্যমান সেগুলো চিহ্নিত করে ব্যাখ্যা করো। ৩  
 ঘ. 'খুচরা ব্যবসায় সার্বিক উন্নতির পথে একজন বিক্রয়কর্মীর ভূমিকা প্রধান'-উদ্দীপকের আলোকে উক্তিটি বিশ্লেষণ করো। ৪

### ৩৬ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** বিক্রির মাধ্যমে পণ্যের মালিকানা হস্তান্তর হয়।

**খ** বিজ্ঞাপনের সর্বাধিক প্রচলিত মাধ্যম হলো সংবাদপত্র।

সব ধরনের দ্রব্য ও সেবার প্রচারে সংবাদপত্র একটি কম খরচের মাধ্যম। আবার এটি, দ্রুত দূর-দূরান্তের জনগণের কাছে বার্তা পৌঁছানোর সহজ মাধ্যম। এটি অত্যন্ত নমনীয় অর্থাৎ সহজেই এর বিষয়বস্তু প্রয়োজন অনুযায়ী পরিবর্তন করা যায়। বিশ্বের আপামর শিক্ষিত লোকের কাছে পণ্য ও সেবার প্রচার করার এটি অতি জনপ্রিয় মাধ্যম।

**গ** উদ্দীপকের জনাব রাহা'র মধ্যে একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মীর মানসিক গুণাবলি বিদ্যমান।

এ গুণ একজন বিক্রয়কর্মীর মনস্তাত্ত্বিক বিষয়গুলোর সমন্বয়ে গঠিত হয়। কাজের প্রতি আগ্রহ, ধৈর্যশীলতা ও পণ্য বিক্রির ক্ষেত্রে আত্মবিশ্বাস প্রভৃতি বিক্রয়কর্মীর মানসিক গুণাবলির অন্তর্গত।

উদ্দীপকের জনাব রাহা একটি মনিহারি দোকান পরিচালনা করেন। তিনি তার কাজের প্রতি সব সময় আন্তরিক থাকার চেষ্টা করেন। তিনি কাজের প্রতি এমন আন্তরিক থাকার মাধ্যমে সহজেই ক্রেতাদের আস্থা অর্জন করতে পারেন। তার কাজের প্রতি আগ্রহ থাকার কারণে তিনি ব্যবসায়ের কাজ সুষ্ঠুভাবে করতে সক্ষম হন। তার কাজের প্রতি আগ্রহ এবং আন্তরিকতা ক্রেতাদের কাছে তার গ্রহণযোগ্যতা বাড়ায়। সুতরাং, উল্লিখিত সব দিক তার মানসিক গুণগুলোকে তুলে ধরেছে।

**ঘ** খুচরা ব্যবসায়ের সার্বিক উন্নতির ক্ষেত্রে একজন বিক্রয়কর্মীর ভূমিকা প্রধান- উক্তিটি যথার্থ।

খুচরা ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান সরাসরি ভোক্তার কাছে পণ্য বিক্রি করে। এক্ষেত্রে বিক্রয়কর্মীর ভূমিকাই মুখ্য। তার দক্ষতা এবং আন্তরিকতার মাধ্যমেই খুচরা ব্যবসায় উন্নতির পথে এগিয়ে যায়।

উদ্দীপকের জনাব রাহা একজন খুচরা বিক্রয়কর্মী। তিনি নিজস্ব দোকানের মাধ্যমে পণ্য ক্রেতার কাছে বিক্রি করেন। একজন বিক্রয়কর্মী হিসেবে তিনি কাজের প্রতি আগ্রহী এবং আন্তরিক। এ ধরনের গুণ কাজের ক্ষেত্রে তাকে সফলতা দিয়েছে। এছাড়া তিনি সব সময় ক্রেতাদের সাথে বিনয়ী এবং ভালো আচরণ করেন।

খুচরা ব্যবসায় সাধারণত ভোক্তাকে কেন্দ্র করে গঠিত ও পরিচালিত হয়। জনাব রাহা'র প্রতিষ্ঠানে তিনি নিজেই বিক্রয়কর্মী। তিনি ক্রেতাদের প্রতি আন্তরিক থাকার কারণে তার সম্পর্কে ক্রেতাদের ইতিবাচক মনোভাব তৈরি হয়। বিচক্ষণ হওয়ায় তিনি ক্রেতার মনোভাব জানতে পারেন এবং তার করণীয়সমূহ নির্ধারণ করতে সক্ষম হন। তার এ ধরনের গুণাবলির কারণে তার ব্যবসায়ের অগ্রগতি হয়েছে। একই স্থানে অনেক দোকান থাকার পরও তার বিক্রির পরিমাণ ভালো। অতএব, খুচরা ব্যবসায়ের সার্বিক উন্নয়ের জন্য বিক্রয়কর্মীর ভূমিকাই প্রধান।

**প্রশ্ন ৩৭** জনাব জুয়েল নিজ এলাকায় একটি বিশিষ্ট ফ্যাশ্টরি স্থাপন করেন। তিনি ব্যবসায়িক লক্ষ্য অর্জন, বিজ্ঞাপন, পরিবহন ব্যবস্থা ও গুদামজাতকরণের মতো গুরুত্বপূর্ণ কাজগুলো করে ব্যবসায়ের নানা রকম প্রতিবন্ধকতা দূর করেছেন। এতে তার ব্যবসায়িক সফলতা এসেছে।

[খাগড়াছড়ি সরকারি উচ্চ বিদ্যালয় ● প্রশ্ন-৯]

- ক. পণ্যের মজুতদারি না করা কোন ধরনের দায়বদ্ধতা? ১  
 খ. প্রজনন শিল্প বলতে কী বোঝ? ব্যাখ্যা করো। ২  
 গ. জনাব জুয়েলের কাজ তার ব্যবসায়ের কী ধরনের প্রতিবন্ধকতা দূর করেছে ব্যাখ্যা করো। ৩  
 ঘ. সফল উদ্যোক্তা হিসেবে দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে জনাব জুয়েলের ব্যবসায়িক গুরুত্ব বিশ্লেষণ করো। ৪

### ৩৭ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** পণ্যের মজুতদারি না করা সামাজিক দায়বদ্ধতা।

**খ** যে শিল্পে উদ্ভিদ ও প্রাণীর বংশবিস্তার প্রক্রিয়ার মধ্য দিয়ে উৎপাদন কাজ পরিচালিত হয়, তাকে প্রজনন শিল্প বলে।

এ শিল্পের মাধ্যমে গাছপালা ও প্রাণীর বংশ বাড়ানো হয়। যেমন- নার্সারি, পোলট্রি ফার্ম, ডেইরি ফার্ম, মৎস্য উৎপাদন, হ্যাচারি প্রভৃতি। এতে প্রকৃতি প্রদত্ত সম্পদ লালন-পালন করে সেগুলোর বংশ বাড়ানো বা স্বাভাবিক ফলনের মাধ্যমে সম্পদ সৃষ্টি করা হয়।

**গ** উদ্দীপকের জনাব জুয়েলের কাজ তার ব্যবসায়ের তথ্যগত, স্থানগত ও সময়গত প্রতিবন্ধকতা দূর করেছে।

বিজ্ঞাপনের মাধ্যমে ব্যবসায়ের তথ্যগত প্রতিবন্ধকতা দূর করা হয়। আবার, উৎপাদন স্থান থেকে ভোক্তার কাছে পরিবহনের মাধ্যমে পণ্য পৌঁছে দেওয়ার মাধ্যমে স্থানগত প্রতিবন্ধকতা দূর হয়। এছাড়া দূর করা যায় গুদামজাতকরণের মাধ্যমে সময়গত প্রতিবন্ধকতা।

উদ্দীপকের জনাব জুয়েল নিজ এলাকায় একটি বিশিষ্ট ফ্যাশ্টরি গড়ে তুলেন। তিনি ব্যবসায়িক লক্ষ্য অর্জন, বিজ্ঞাপন, পরিবহন ব্যবস্থা ও গুদামজাতকরণের মতো গুরুত্বপূর্ণ কাজগুলো করেন। এ কাজের মাধ্যমে তিনি নানা রকম প্রতিবন্ধকতা দূর করেন। যেমন: বিজ্ঞাপন দেওয়ার মাধ্যমে ক্রেতাদের তিনি তার পণ্য সম্পর্কে তথ্য দেন। এতে তথ্যগত উপযোগ সৃষ্টি হয়। পরিবহন ব্যবস্থার কারণে বিভিন্ন অঞ্চলে ছড়িয়ে-ছিটিয়ে থাকা ভোক্তারা পণ্য পায়। এতে স্থানগত উপযোগ সৃষ্টি হয়। এছাড়া গুদামজাতকরণের কারণে এক সময়ে উৎপাদিত পণ্য ক্রেতার অন্য সময়ে ভোগের সুযোগ পায়। ফলে সময়গত প্রতিবন্ধকতা দূর হয়। সুতরাং বলা যায়, জনাব জুয়েল তথ্যগত, স্থানগত ও সময়গত প্রতিবন্ধকতা দূর করেন।

**ঘ** সফল উদ্যোক্তা হিসেবে দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে উদ্দীপকের জনাব জুয়েলের ব্যবসায়িক গুরুত্ব অপরিসীম।

সফল উদ্যোক্তারা তাদের বিভিন্ন সৃজনশীল কাজের মাধ্যমে দেশের উৎপাদনের পরিমাণ বাড়ান। ফলে দেশের মোট উৎপাদন বাড়ে। এতে দেশ অর্থনৈতিকভাবে এগিয়ে যায়।

উদ্দীপকের জনাব জুয়েল একজন সফল উদ্যোক্তা। তিনি ব্যবসায়িক লক্ষ্য অর্জন, বিজ্ঞাপনসহ বিভিন্ন ব্যবসায়িক কাজ করার মাধ্যমে ব্যবসায়িক প্রতিবন্ধকতাগুলো দূর করেছেন। কঠোর পরিশ্রম ও অধ্যবসায়ের কারণে তিনি ব্যবসায় সফলতা অর্জন করতে পারেন।

এছাড়া তিনি তার ফ্যাশ্টরিতে অনেক বেকার লোকের কাজের ব্যবস্থা করতে পারবেন। জনাব জুয়েল তার ফ্যাশ্টরির মাধ্যমে উৎপাদনমূলক ব্যবসায় জড়িত। তার এ কাজের মাধ্যমে দেশে মোট উৎপাদন বাড়ে। ফলে বাড়ে দেশের জিডিপি। শ্রমিকদের জীবনযাত্রার মানও বাড়ে। এভাবে জুয়েলের মতো সফল উদ্যোক্তাই দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে কাজ করছে। অতএব, অর্থনৈতিক উন্নয়নে জুয়েলের ব্যবসায়িক কাজের গুরুত্ব অপরিসীম।

**প্রশ্ন ৩৮** জনাব আমানুর রহমান একজন ইলেকট্রনিক সামগ্রীর ব্যবসায়ী। টাঙ্গাইল জেলার নয়াবাজারে 'আমান ইলেকট্রনিকস' নামে তার একটি ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান আছে। তার প্রতিষ্ঠানের পণ্যসামগ্রী তিনি ক্রেতার কাছে সুন্দর ও আকর্ষণীয়ভাবে উপস্থাপন করতে চান। এজন্য তিনি প্রয়োজনীয় ব্যবস্থা নিয়েছেন। এছাড়া তার প্রতিষ্ঠানের পণ্য দেশের বিভিন্ন স্থানে সঠিকভাবে পৌঁছাতে চান। অর্থাৎ, তিনি দেশের অন্যান্য স্থানের বাজারেও তার পণ্য সরবরাহ করতে আগ্রহী।

*[সিলেট সরকারি মডেল স্কুল এন্ড কলেজ ● প্রশ্ন-২/*

- ক. 'বিডিবিএল' কী ধরনের ব্যাংক? ১  
খ. প্রশিকা কী? এর অবদান ব্যাখ্যা করো। ২  
গ. জনাব আমানুর রহমানের পণ্য ক্রেতাদের কাছে আকর্ষণীয় ও গ্রহণযোগ্য করতে বাজারজাতকরণের সঠিক কাজটি ব্যাখ্যা করো। ৩  
ঘ. উল্লিখিত 'আমান ইলেকট্রনিকস' প্রতিষ্ঠানের পণ্য ভোক্তার কাছে পৌঁছানোর উপযুক্ত বন্টন প্রণালিটি বিশ্লেষণ করো। ৪

### ৩৮ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** বিডিবিএল একটি বাণিজ্যিক ব্যাংক।

**খ** প্রশিকা-এর কাজ হলো উদ্যোক্তা তৈরির জন্য ঋণ ও প্রশিক্ষণ দেওয়া।

এটি একটি বেসরকারি সহায়তাকারী প্রতিষ্ঠান। কৃষি শিল্প, তাঁত শিল্প, সিল্ক উৎপাদন, হস্ত শিল্প, গবাদিপশু পালন, মৌমাছি চাষ, চারা উৎপাদনসহ অনেক নতুন পেশা তৈরি করেছে প্রশিকা।

**গ** উদ্দীপকের জনাব আমানুর রহমানের পণ্য ক্রেতার কাছে আকর্ষণীয় ও গ্রহণযোগ্য করতে বাজারজাতকরণের সঠিক কাজটি হলো মোড়কিকরণ। এর মাধ্যমে পণ্যকে বাহ্যিকভাবে সুন্দর ও আকর্ষণীয় করা হয়। ফলে পণ্যের অভ্যন্তরীণ গুণাগুণ বজায় থাকে। এতে পণ্য পচে যাওয়া বা নষ্ট হওয়া থেকে রক্ষা পায়।

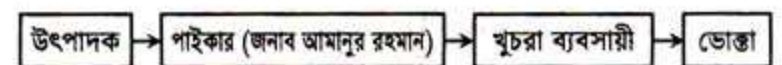
উদ্দীপকের জনাব আমানুর একজন ইলেকট্রনিক সামগ্রীর ব্যবসায়ী। টাঙ্গাইল জেলার নয়াবাজারে তার ব্যবসায় আছে। তিনি তার পণ্য ক্রেতাদের কাছে সুন্দর ও আকর্ষণীয়ভাবে তুলে ধরতে চান। এতে মোড়কিকরণ গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করবে। কারণ পণ্য মোড়কিকরণ করলে তা দেখতে আকর্ষণীয় হয়। এছাড়া এর মাধ্যমে তিনি পণ্য বিভিন্ন স্থানে সরবরাহ করতে পারবেন। এতে পণ্যের কোনো ক্ষতি হওয়ার ভয়ও থাকবে না। তাই বলা যায়, জনাব আমানুর রহমান তার পণ্য ক্রেতাদের কাছে আকর্ষণীয় ও গ্রহণযোগ্য করতে মোড়কিকরণের সাহায্য নিতে পারবেন।

**ঘ** 'আমান ইলেকট্রনিকস' প্রতিষ্ঠানের পণ্য ভোক্তার কাছে পৌঁছানোর জন্য বন্টন প্রণালিটি হবে- উৎপাদক → পাইকার (জনাব আমানুর রহমান) → খুচরা ব্যবসায়ী → ভোক্তা।

উৎপাদকের কাছ থেকে পণ্য বা সেবা ভোক্তার কাছে পৌঁছে দেওয়ার প্রক্রিয়ায় জড়িত পক্ষসমূহের কাজকে একত্রে বন্টন প্রণালি বলে। এর মাধ্যমে মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর সহায়তায় পণ্য সহজে ভোক্তার কাছে পৌঁছানো যায়।

উদ্দীপকের জনাব আমানুর রহমান 'আমান ইলেকট্রনিকস' প্রতিষ্ঠানের মালিক। এটি টাঙ্গাইল জেলার নয়াবাজারে অবস্থিত। তিনি উৎপাদকের কাছ থেকে তার পণ্যসামগ্রী কেনেন। এরপর সেগুলো তিনি সুন্দর ও আকর্ষণীয়ভাবে মোড়কিকরণ করে বিক্রি করেন।

উদ্দীপকের জনাব আমানুর একজন পাইকার। তিনি তার প্রতিষ্ঠানের পণ্য দেশের বিভিন্ন স্থানে পৌঁছাতে চান। তাই তার পণ্য পরিবহনের মাধ্যমে বিভিন্ন খুচরা ব্যবসায়ীদের কাছে পৌঁছানো প্রয়োজন। পরবর্তীতে খুচরা ব্যবসায়ীরা এ পণ্য ভোক্তাদের কাছে বিক্রি করবে। অতএব, উদ্দীপকের বন্টন প্রণালিতে পাইকার, খুচরা ব্যবসায়ী এবং ভোক্তা এই পথগুলো বিদ্যমান।



**প্রশ্ন ৩৯** ওয়ান লিমিটেডের উৎপাদিত টিভি সারা দেশে বিক্রি হয়। সিলেটের জনাব আকিব সারা শহরের একমাত্র টিভি বিক্রেতা। তিনি ওয়ান লিমিটেড প্রতিষ্ঠান থেকে বিক্রির ওপর নির্দিষ্ট হারে কমিশন পেয়ে থাকেন। তিনি ভাবছেন অন্য প্রতিষ্ঠানের পণ্যও আলাদা দোকানের মাধ্যমে সিলেট শহরে বিক্রি করবেন।

*[বি এ এফ শাহীন কলেজ, মৌলভীবাজার ● প্রশ্ন-৭/*

- ক. পর্যায়িতকরণ কী? ১  
খ. বিপণন গুরুত্বপূর্ণ কেন? ব্যাখ্যা করো। ২  
গ. উদ্দীপকের ওয়ান টিভি-এর বন্টন প্রণালি ব্যাখ্যা করো। ৩  
ঘ. তুমি কী মনে কর উদ্দীপকের বন্টন প্রণালির আওতায় সিলেটের গ্রাহকরা বেশি লাভবান হচ্ছে? মতামত দাও। ৪

### ৩৯ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** মান অনুযায়ী পণ্যকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করাকে পর্যায়িতকরণ বলে।

**খ** আধুনিক ব্যবসায় ক্ষেত্রে বিপণনের বিশেষ গুরুত্ব রয়েছে।

পণ্য উৎপাদনের ওপরই শুধু কোনো ব্যবসায় সংগঠনের সাফল্য নির্ভর করে না, যদি না সে পণ্য বা সেবা যথাযথভাবে ভোক্তার কাছে পৌঁছানো যায়। বিপণনের মাধ্যমে ক্রেতা ও ভোক্তাগণ মানসম্মত পণ্য পেয়ে থাকে। এছাড়া কার্যকর বিপণন উৎপাদন বাড়াতে সহায়তা করে। তাই বিপণন গুরুত্বপূর্ণ।

**গ** উদ্দীপকের ওয়ান লিমিটেড এজেন্ট বা প্রতিনিধির মাধ্যমে পণ্য বিক্রি করে।

উৎপাদনকারীগণ অনেক সময় দেশের বিভিন্ন স্থানে এজেন্ট বা প্রতিনিধি নিয়োগ করে। প্রতিনিধিরা সরাসরি ভোক্তার কাছে পণ্য বিক্রি করে। প্রতিনিধিরা উৎপাদকের কাছ থেকে নির্দিষ্ট পরিমাণ কমিশন পায়।

উদ্দীপকের ওয়ান প্রতিষ্ঠানটি টিভি তৈরি করে। প্রতিষ্ঠানটি জনাব আকিবের মাধ্যমে উৎপাদিত পণ্য ভোক্তার কাছে পৌঁছে দেয়। এক্ষেত্রে জনাব আকিবে হলো ওয়ান লিমিটেড-এর প্রতিনিধি। ওয়ান লিমিটেড-এর নির্দিষ্ট কমিশনের বিনিময়ে জনাব আকিবের মাধ্যমে টিভি বিক্রি করে থাকে। সুতরাং, ওয়ান লিমিটেড-এর পণ্যের বন্টন প্রণালি হলো উৎপাদক থেকে প্রতিনিধি এবং প্রতিনিধি থেকে চূড়ান্ত ভোক্তা।

**সহায়ক চিত্র**



**ঘ** উদ্দীপকে উল্লিখিত বন্টন প্রণালি ব্যবহারের ফলে সিলেটের গ্রাহকরা লাভবান হচ্ছেন বলে আমি মনে করি।

পণ্যের প্রকৃতি এবং ভোক্তার অবস্থানগত কারণে পণ্যের বন্টন প্রণালি ভিন্ন হয়। ইলেকট্রনিক সামগ্রীর ক্ষেত্রে সাধারণত উৎপাদকরা এজেন্টের মাধ্যমে পণ্য বন্টনের প্রণালি ব্যবহার করে। এতে উৎপাদক ও ভোক্তা উভয় পক্ষেরই সুবিধা হয়।

উদ্দীপকের ওয়ান লিমিটেড তাদের পণ্য জনাব আকিবের মাধ্যমে বিক্রি করে থাকে। এক্ষেত্রে জনাব আকিব ওয়ান লিমিটেড-এর প্রতিনিধি হিসেবে কাজ করে। ওয়ালটনে ব্যবহৃত বন্টন প্রণালিতে জনাব আকিব ছাড়া অন্য কোনো ব্যবসায়ী নেই।

ওয়ান লিমিটেড নিজস্ব এজেন্টের মাধ্যমে পণ্য বিক্রি করে। ফলে তাদের বিপণন খরচ কম হয়। এ কারণে ক্রেতারও অপেক্ষকৃত কম মূল্যে পণ্য কিনতে পারে। বন্টন প্রণালিতে বেশি সংখ্যক মধ্যস্থ ব্যবসায়ী পণ্য মূল্য বাড়ায়। ওয়ান লিমিটেড-এর বন্টন প্রণালিতে এ ধরনের সমস্যা নেই। তাছাড়া যেকোনো ক্রেতা টিভি সংক্রান্ত সমস্যায় প্রতিনিধির সাথে যোগাযোগ করতে পারবে। এক্ষেত্রে জনাব আকিব ক্রেতাদেরকে বিক্রয়োত্তর সেবা দেওয়ার ব্যবস্থা করতে পারবেন। এতে বেশি সংখ্যক মধ্যস্থ ব্যবসায়ী বিদ্যমান থাকলে সম্ভব নয়। তাই আমি মনে করি, মধ্যস্থ ব্যবসায়ী কম থাকায় সিলেটের গ্রাহকরা উক্ত বন্টন প্রণালিতে লাভবান হচ্ছেন।

**প্রশ্ন ▶ ৪০** মি. শুব তার দোকানের পরিচিতি, সেবার ধরণ ও বিভিন্ন প্রকার পণ্যের নাম সংবলিত একটি মুদ্রিত কাগজ হকারের মাধ্যমে এলাকাবাসীকে জানায়। এতে তার দোকানে ক্রেতার সংখ্যা এবং বিক্রির পরিমাণ বেড়ে যায়।

[বরিশাল জিলা স্কুল ● প্রশ্ন-৬/

- ক. প্রমিতকরণ কী? ১  
খ. পণ্য মোড়কিকরণ কেন প্রয়োজন? ব্যাখ্যা করো। ২  
গ. মি. শুব প্রচারের জন্য কোন মাধ্যমটি বেছে নিল? ব্যাখ্যা করো। ৩  
ঘ. মি. শুবের বিক্রি বাড়ানোর জন্য নেওয়া পদক্ষেপটির যথার্থতা মূল্যায়ন করো। ৪

### ৪০ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** পণ্যদ্রব্যের গুণাগুণ, রং, আকার প্রভৃতি বৈশিষ্ট্যের ওপর ভিত্তি করে পণ্যের মান নির্ধারণ করাকে প্রমিতকরণ বলে।

**খ** কোনো কিছু দিয়ে পণ্যকে আবৃত করাই হলো মোড়কিকরণ।

মোড়ক পণ্যকে সুরক্ষা দেয় ও বহনযোগ্য করে। পণ্যসামগ্রীকে সুন্দর ও আকর্ষণীয় করা এবং নষ্ট বা ভেঙে যাওয়া থেকে রক্ষার উদ্দেশ্যে পণ্য মোড়কিকরণ করা হয়। পণ্যের নিরাপত্তা নিশ্চিতকরণ ও বিক্রি বাড়ানোর জন্য মোড়কিকরণ আবশ্যিক।

**গ** উদ্দীপকের মি. শুব প্রচারপত্র ব্যবহার করেছেন।

পণ্যসামগ্রীর গুণাগুণ, বৈশিষ্ট্য, মূল্য, প্রাপ্তিস্থান প্রভৃতি উল্লেখ করে প্রচারপত্র মুদ্রণ করা হয়। এর মাধ্যমে ক্রেতার কাছে পণ্যের বিস্তারিত বিবরণ লিখিত আকারে উপস্থাপন করা হয়ে থাকে।

মি. শুব একটি দোকান পরিচালনা করেন। তিনি তার দোকানের পরিচিতি এবং পণ্য সংক্রান্ত তথ্য সংবলিত প্রচারপত্র হকারের মাধ্যমে এলাকাবাসীর কাছে পৌঁছে দিয়েছেন। তার এমন কাজের ফলে ক্রেতা সহজেই তার দোকানের অবস্থান এবং বিক্রিত পণ্য সম্পর্কিত তথ্য জানতে পেরেছে। প্রচারপত্রে পণ্যের যাবতীয় বিবরণ উল্লেখ থাকায় ক্রেতা তার চাহিদামতো পণ্য সংগ্রহ করতে পারে। মি. শুবের এমন পদক্ষেপ নেওয়ার ফলে ক্রেতার তথ্যসংক্রান্ত বাধা দূর হয়েছে।

**ঘ** উদ্দীপকের মি. শুবের বিক্রি বাড়ানোর জন্য গৃহীত বিজ্ঞাপন পদক্ষেপটি যথার্থ ছিল।

ব্যক্তিক উপায়ে ব্যবসায়ের জন্য পণ্য বা সেবা সম্পর্কিত তথ্য প্রচার করা হয়। এ ধরনের প্রচার বা বিজ্ঞাপনের মূল উদ্দেশ্য অর্জিত ক্রেতার কাছে পণ্য সম্পর্কিত তথ্য তুলে ধরা। বিজ্ঞাপন পণ্যের বাজার সম্প্রসারণ এবং তথ্যগত বাধা অপসারণে ভূমিকা রাখে।

উদ্দীপকের মি. শুব একটি দোকান পরিচালনা করেন। তিনি দোকানের পরিচিতি এবং পণ্য সংক্রান্ত তথ্য সংবলিত প্রচারপত্র ব্যবহার করেছিলেন। তিনি উল্লিখিত প্রচারপত্র হকারের মাধ্যমে অর্জিত ক্রেতাদের বাসায় পৌঁছে দিয়েছিলেন। তার এ প্রচারপত্রে দোকানের পরিচিতি, সেবার ধরণ ও সেবার গুণগুণি উল্লেখ ছিল।

মি. শুবের এমন কাজের ফলে অল্প সময়েই ক্রেতা সংখ্যা এবং বিক্রির পরিমাণ বেড়েছিল। তিনি বিজ্ঞাপন দেওয়ার মাধ্যমে পণ্য সম্পর্কে ক্রেতার জ্ঞানগত বাধা দূর করেছিলেন। ব্যবসায়ের পণ্য বা সেবার বিজ্ঞাপন দিলে তা ক্রেতার দৃষ্টি আকর্ষণ করতে সক্ষম হয়। মি. শুবের প্রচারপত্র ব্যবহার করার পরই আশানুরূপ সাফল্য পেয়েছিলেন। তাই বলা যায়, মি. শুবের বিক্রি বাড়ানোর জন্য নেওয়া পদক্ষেপটি যৌক্তিক।

**প্রশ্ন ▶ ৪১** জনাব রায় বড় দোকানির কাছ থেকে পণ্য সুলভ মূল্যে কেনেন, যাতে ভোক্তাদের কাছে ন্যায্যমূল্যে বিক্রি করতে পারেন। তিনি ভোক্তাদের সুবিধার জন্য মান অনুযায়ী আলাদা করে রাখেন। সঠিক পণ্যটি সহজেই বেছে নিতে পারে বলে তার দোকানে ক্রেতার সমাগমও অনেক বেশি।

[উদয়ন মাধ্যমিক বিদ্যালয়, বরিশাল ● প্রশ্ন-৬/

- ক. পণ্যের মান অনুযায়ী শ্রেণি বিভাগকে কী বলে? ১  
খ. বিক্রয়িকতা কী? ব্যাখ্যা করো। ২  
গ. জনাব রায় বিক্রি বাড়ানোর জন্য কোন ধরনের কাজে সহায়তা নিয়েছেন? ব্যাখ্যা করো। ৩  
ঘ. জনাব রায় কী একজন সফল উদ্যোক্তা? বিশ্লেষণ করো। ৪

### ৪১ নং প্রশ্নের উত্তর

**ক** মান অনুযায়ী পণ্যকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করাকে পর্যায়িতকরণ বলে।

**খ** বিক্রয়িকতা বলতে বিক্রয়কর্মীর ক্রেতা আকর্ষণ করার বিশেষ কৌশল বা দক্ষতাকে বোঝায়।

এর মাধ্যমে সম্ভাব্য ক্রেতার কাছে পণ্য বা সেবাসামগ্রী বিক্রি করা সম্ভব হয়। মূলত ব্যক্তিগতভাবে ক্রেতাকে পণ্য কিনতে উৎসাহিত করার কৌশলই বিক্রয়িকতা নামে পরিচিত।

**গ** বিক্রি বাড়ানোর জন্য উদ্দীপকের জনাব রায় পণ্যের পর্যায়িতকরণ কৌশলটি ব্যবহার করেছেন।

পণ্যকে আকার-আকৃতি অনুসারে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করাকে বলা হয় পর্যায়িতকরণ। এটি হলো প্রমিতকরণের পরবর্তী ধাপ। পণ্য সুন্দরভাবে সাজিয়ে রাখার জন্য পর্যায়িতকরণ করা হয়।

উদ্দীপকের জনাব রায় একজন ব্যবসায়ী। তিনি বড় দোকানিদের কাছ থেকে অল্প মূল্যে পণ্য সংগ্রহ করেন। পরবর্তীতে তিনি সংগৃহীত পণ্য বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করে সাজিয়ে রাখেন। এর ফলে ক্রেতাদের পণ্য কিনতে সুবিধা হয়। এ কারণে বিক্রি বাড়ার সম্ভাবনা তৈরি হয়। অর্থাৎ, তিনি পণ্য বিক্রির ক্ষেত্রে পর্যায়িতকরণ কৌশলটি অনুসরণ করেন। তাই বলা যায়, জনাব রায় বিক্রি বাড়াতে পর্যায়িতকরণের সহায়তা দিয়েছেন।

**ঘ** উদ্যোক্তা হিসেবে উদ্দীপকের জনাব রায় দক্ষতা ও বিচক্ষণতার সাথে কাজ করায় একজন সফল উদ্যোক্তা বলে আমি মনে করি।

উদ্যোগ নিলেই যে সব সময় সফলতা আসবে, এমনটা নয়। এক্ষেত্রে ব্যর্থতাও আসতে পারে। কিন্তু একজন উদ্যোক্তা সফলতার আশায় ঝুঁকি নেন। উদ্যোক্তা আত্মপ্রত্যয়ী হওয়ায় সফলতা অর্জিত না হওয়া পর্যন্ত অবিরাম কাজ করেন।

উদ্দীপকের জনাব রায় একজন ব্যবসায়ী। তিনি ঝুঁকি থাকা সত্ত্বেও একটি ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান গড়ে তোলেন। তিনি বড় কোম্পানির কাছ থেকে অল্প দামে পণ্য কেনেন এবং ন্যায্য মূল্যে তা ভোক্তাদের কাছে বিক্রি করেন। পণ্য বিক্রিতে তিনি পর্যায়িতকরণ কাজটি করেন।

যেকোনো ব্যবসায় কাজই ঝুঁকিপূর্ণ। তবে উদ্যোক্তাগণ সফলতার আশায় পরিমিত পরিমাণ ঝুঁকি নেন। জনাব রায়ও সাফল্য লাভের জন্য এক্ষেত্রে ঝুঁকি নিয়ে কাজ শুরু করেছেন। একজন সফল উদ্যোক্তার মতোই তিনি বিচক্ষণতার পরিচয় দিয়েছে। ব্যবসায়ের সফলতা লাভের জন্য তিনি পণ্যকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করেন। এতে ক্রেতারা সহজেই মানসম্পন্ন পণ্য পছন্দ অনুসারে কিনতে পারে। এটি পণ্যের বিক্রি বাড়াতে সাহায্যক ভূমিকা পালন করে। ফলে সফলতা অর্জিত সহজ হয়। তার উদ্যম ও প্রচেষ্টার ফলেই উৎপাদিত পণ্য দেশের সব জায়গায় বিক্রি হচ্ছে। উপরোক্ত আলোচনা থেকে বলা যায় যে, জনাব রায় উদ্যোক্তা হিসেবে সফল।