

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

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন: দ্বিতীয় পত্র

বিষয় কোড : ২৮৭

পূর্ণমান— ৭০

সময়— ২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

সৃজনশীল প্রশ্ন

উদ্দেশ্য : জন পণ্যের সংখ্যা প্রেরের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দেশ্যগুলো মনোযোগ দিয়ে পড়ো এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর যথাযথ উত্তর দাও। মোট সাতটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

১.► কক্সবাজার জেলার চকরিয়া চিংড়ি ও লবণ চাষের জন্য বিখ্যাত। এখানকার কৃষকেরা বর্ষাকালে চিংড়ি, শীতকালে লবণ চাষ করে। এখানকার উৎপাদিত চিংড়ি রপ্তানি করে বাংলাদেশ প্রচুর বৈদেশিক মুদ্রা অর্জন করে। কিন্তু চিংড়ি সংরক্ষণের উপযুক্ত ব্যবস্থা না থাকায় চকরিয়ার চিংড়ি চাষিরা এর সুবিধা থেকে বঞ্চিত। সমস্যা উত্তোরণে জনাব মাহমুদ চকরিয়ায় একটি অত্যাধুনিক হিমাগার স্থাপনের সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেছেন এবং সেখানে ৩০ জন শ্রমিক নিয়োগ দেওয়ার কথা ভাবছেন। তার সিদ্ধান্ত বাস্তবায়িত হলে এখানকার চাষি ও ভোক্তা উভয়ই চিংড়ি সংরক্ষণ ও বিক্রয়ের মাধ্যমে উপকৃত হবে।

- ক. বিপণন যুগ কী? ১
- খ. কীভাবে ক্রেতা ড্যানু সৃষ্টি করা হয়? ২
- গ. উদ্দেশ্যকে জনাব মাহমুদের হিমাগার স্থাপনের সিদ্ধান্ত কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করবে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. জনাব মাহমুদের সিদ্ধান্ত বাংলাদেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে যে ভূমিকা রাখবে তা উদ্দেশ্যকে আলোকে বিশ্লেষণ করো। ৪

২.► মেঘনা কোম্পানি ডায়াবেটিক রোগীদের কথা চিন্তা করে জিরো ক্যালরি ও সুগার ফ্রি কোমল পানীয় স্বল্প পরিসরে বাজারজাত করে। এতে ডায়াবেটিক রোগীদের বিপুল সাড়া পড়ে। কোম্পানি ব্যবসায় সম্প্রসারণের সিদ্ধান্ত নিয়ে ব্যাপক উৎপাদন শুরু করে। কিন্তু হঠাৎ প্রাকৃতিক দুর্যোগের কারণে কাঁচামাল সংগ্রহ, পণ্য উৎপাদন ও সরবরাহ ব্যাহত হয়।

- ক. পুনঃ বিক্রেতার বাজার কী? ১
- খ. প্রতিযোগী বিপণন পরিবেশকে প্রভাবিত করে— ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. মেঘনা কোম্পানির পণ্য উৎপাদন বিপণন পরিবেশের কোন উপাদান দ্বারা প্রভাবিত হয়েছে— ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. 'মেঘনা কোম্পানির উৎপাদন ব্যাহত হওয়ার কারণ বাজারজাতকরণ পরিবেশের অনিয়ন্ত্রণযোগ্য উপাদান'— উক্তিটি বিশ্লেষণ করো। ৪

৩.► জনাব আসলাম একটি সিরামিক কারখানার মালিক। কারখানায় তিনি ক্রেতাদের কথা বিবেচনা করে বিভিন্ন ধরনের পণ্য যেমন : প্লেট, কাপ, মগ, ফুলদানী, গামলা ইত্যাদি তৈরি করেন। এই উৎপাদিত পণ্যগুলো তিনি বিভিন্ন দোকানের মাধ্যমে বিক্রয় করেন। বিক্রয় বৃদ্ধি এবং ক্রেতাকে পণ্যের প্রতি আকৃষ্ট করার জন্য তিনি রেডিও, টেলিভিশন এবং পত্র পত্রিকায় বিজ্ঞাপন দিয়ে থাকেন। জনাব আসলাম প্রত্যাশা করছে মুনাফা কম হলেও বছর শেষে পণ্য বিক্রয়ের লক্ষ্যমাত্রা অর্জিত হবে।

- ক. ভোক্তা বাজার কী? ১
- খ. পণ্য বিপণনে সরবরাহকারীর প্রভাব ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. জনাব আসলাম এর প্রতিষ্ঠানটি কোন বাজারের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. তুমি কি মনে কর বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য জনাব আসলাম যে বিপণন মিশ্রণের উপাদানটিকে বেছে নিয়েছেন তা যুক্তিযুক্ত? উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ করো। ৪

৪. ▶ জনাব জামিল আড়ং ডেইরি থেকে পাস্তুরিত দুধ সংগ্রহ করে নিজস্ব পরিবহনের মাধ্যমে এলাকার বিভিন্ন দোকানে সরবরাহ করেন। তাছাড়া তিনি স্থানীয় কিছু হসপিটাল, ক্যাফেটেরিয়া ও রেস্টুরেন্টেও দুধ সরবরাহ করেন। এর মাধ্যমে তিনি আর্থিকভাবে বেশ লাভবান হন। বন্ধুদের পরামর্শে তিনি ঢাকার শাহজালাল ইন্টারন্যাশনাল এয়ারপোর্টের সামনে মেশিনের সাহায্যে চা, কফি ও কোমল পানীয় এবং ফ্রুট জুস বিক্রয়ের চিন্তা করছেন। জনাব জামিলের বিশ্বাস তার এ নতুন ব্যবসায়ের মাধ্যমে কম ঝামেলায় তিনি অধিক লাভবান হতে পারবেন।

- ক. কমিশন মার্চেন্ট কী? ১
- খ. 'বহু শাখা বিপণীর ক্রয় কেন্দ্রীভূত কিন্তু বিক্রয় বিকেন্দ্রীভূত' — ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. জনাব জামিলের কার্যক্রম কোন ধরনের পাইকারি ব্যবসায়ের অন্তর্ভুক্ত- ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. সম্প্রতি জনাব জামিলের নতুন ব্যবসায়ের সিদ্ধান্তটি কতটুকু যৌক্তিক? খুচরা ব্যবসায়ের ধরন উল্লেখপূর্ব তোমার মতামত ব্যাখ্যা করো। ৪

৫. ▶ হোটেল নিরাপদ লি. ১৯৮০ সাল থেকে কক্সবাজারে পর্যটকদের জন্য সেবা দিয়ে আসছে। তাদের হোটেল কর্তৃক প্রদত্ত সেবার যথেষ্ট চাহিদা থাকলেও বর্তমানে ধীরে ধীরে তা হ্রাস পাচ্ছে। কারণ বর্তমানে পর্যটকরা নিরাপদ আশ্রয়ের পাশাপাশি বিলাসবহুল ব্যবস্থাকেও প্রধান্য দিচ্ছে। ফলে প্রতিষ্ঠানটি তাদের প্রদত্ত সেবার বিক্রয় বৃদ্ধিতে নতুন মূল্য নির্ধারণ কৌশল ব্যবহার করে বর্তমান সমস্যাকে মোকাবিলা করার চিন্তাভাবনা করছে।

- ক. অযাচিত পণ্য কী? ১
- খ. পণ্যের জীবন চক্রের কোন স্তরে বিনিয়োগ ব্যয় বেশি হয়? কেন? ২
- গ. হোটেল নিরাপদ লি. কর্তৃক প্রদত্ত সেবা পণ্যের জীবন চক্রের কোন স্তরে রয়েছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত পরিস্থিতি থেকে উত্তোরণে হোটেল নিরাপদ লি.-এর কোন ধরনের মূল্য কৌশল গ্রহণ করা উচিত বলে তুমি মনে কর? যুক্তি দেখাও। ৪

৬. ▶ দৃশ্যকল্প-১ : রইস মিয়া কুমিল্লার লালমাই ও চান্দিনা থেকে মৌসুমে আলু সংগ্রহ করে হিমাগারে রেখে দেয়। অফ সিজনে ঢাকার বিভিন্ন বাজারের ব্যবসায়ীদের নিকট বিক্রয় করেন। আবাসিক এলাকার গ্রাহকগণ সে আলু স্থানীয় বাজার থেকে ক্রয় করেন।

দৃশ্যকল্প-২ : রাখাত জুট মিল কর্তৃপক্ষ সরসারি নারায়ণগঞ্জ থেকে কাঁচাপাট সংগ্রহ করে। পাট প্রক্রিয়াজাত করে প্রতিষ্ঠানটি চটের ব্যাগ, কার্পেট, মাদুর তৈরি করে নিজস্ব শোরুমে বিক্রয় করে।

- ক. চেইন স্টোর কী? ১
খ. পণ্য বস্তু প্রণালিতে কাম্য পরিমাণ মধ্যস্থ ব্যবসায়ী থাকা বাঞ্ছনীয় কেন? ব্যাখ্যা করে। ২
গ. দৃশ্যকল্প-১ এর রইস মিয়া কোন ধরনের পাইকার? ব্যাখ্যা করে। ৩
ঘ. দৃশ্যকল্প-১ এবং ২ এর মধ্যে কোনটির বস্তু প্রণালির দৈর্ঘ্য কম? যুক্তিসহ মতামত দাও। ৪

৭. ▶ দৃশ্যকল্প-১ চট্টগ্রাম শহরের কামাল স্টোর মুদি পণ্যের অন্যতম পাইকারি প্রতিষ্ঠান। বিভিন্ন এলাকার খুচরা ব্যবসায়ীরা তাদের ক্রেতা। শহরে কামাল স্টোরের প্রচুর সুনাম ও চাহিদা আছে। বিক্রি ও মুনাফার পরিমাণ সন্তোষজনক।

দৃশ্যকল্প-২, চট্টগ্রাম শহরের ইউসুফ স্টোর ব্রেড, স্ন্যাকস ও বিস্কুট এর পাইকারি বিক্রেতা। নিজস্ব ডেলিভারী ভ্যানে বিভিন্ন খুচরা দোকানে তাদের পণ্য সরবরাহ করা হয়। তাদের সেবার কারণে খুচরা ব্যবসায়ীরা সন্তুষ্ট।

- ক. পণ্য খালাস প্রতিনিধি কাকে বলে? ১
খ. ভোক্তাকে কেন বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রে রাখা হয়? ব্যাখ্যা করে। ২
গ. দৃশ্যকল্প-২ এ বর্ণিত ইউসুফ স্টোর কোন ধরনের পাইকার? ব্যাখ্যা করে। ৩
ঘ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠান দুটি কি একই ধরনের পাইকার? উত্তরের সপক্ষে যুক্তি দেখাও। ৪

৮. ▶ রতনপুর সিমেন্ট লি. চলতি বৎসরের শুরুতে ১০ হাজার ক্যালেন্ডার নির্বাচিত ব্যক্তি ও প্রতিষ্ঠানে বিনামূল্যে বিতরণ করে। ৬ পৃষ্ঠা ক্যালেন্ডারের প্রতি পৃষ্ঠায় তাদের সিমেন্ট ব্যাগ ও ফ্যাক্টরির ছবি আছে। তাছাড়া প্রচারের জন্য প্রতি জেলা শহরের সিনেমা হলগুলোতে বিজ্ঞাপন প্রদানের সিদ্ধান্ত নেয়ার পাশাপাশি একটি নামকরা ক্রীড়া সাপ্তাহিকের বছরব্যাপী বিজ্ঞাপন প্রচারের সিদ্ধান্তও নেয়া হয়।

- ক. প্রচার কী? ১
খ. বিক্রয়কর্মী কীভাবে ক্রেতার সিদ্ধান্তহীনতা দূর করে? ব্যাখ্যা করে। ২
গ. উদ্দীপকে কী ধরনের ভোক্তা প্রসঙ্গ কৌশল ব্যবহার করা হয়েছে? ব্যাখ্যা করে। ৩
ঘ. তুমি কি মনে কর, উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটির বিজ্ঞাপন মাধ্যম নির্বাচন যথাযথ হয়েছে? মতের সপক্ষে যুক্তি দেখাও। ৪

৯. ▶ জনাব তাহমিদ চট্টগ্রামে একটি বিপণি প্রতিষ্ঠা করেন। পর্যায়ক্রমে তিনি দেশের অন্যান্য জেলা শহরে উক্ত বিপণির আরও কয়েকটি শাখা স্থাপন করেন। তার বিপণির সকল শাখায় বিক্রিত পণ্যের সাজসজ্জায় সামঞ্জস্য রয়েছে। তিনি বিভিন্ন উৎস থেকে পণ্য ক্রয় করে তার প্রতিষ্ঠানের বিভিন্ন শাখায় প্রেরণ করেন। সম্প্রতি পণ্য সম্পর্কিত

বিভিন্ন তথ্য প্রদান এবং ক্রেতাদের সাথে সরাসরি ইলেকট্রনিক উপায়ে যোগাযোগের জন্য তিনি একটি ওয়েবসাইট চালু করেন। এতে তার প্রতিষ্ঠানের বিক্রয় অনেক বেড়ে গিয়েছে।

- ক. গ্রিন মার্কেটিং কী? ১
খ. 'প্রত্যক্ষ বিপণন অধিকতর নমনীয়' — ব্যাখ্যা করো। ২
গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটি কোন ধরনের খুচরা ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান? — ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. জনাব তাহমিদের সম্প্রতি গৃহীত সিদ্ধান্তের যৌক্তিকতা উদ্দীপকের আলোকে মূল্যায়ন করো। ৪

১০. ▶ সম্প্রতি গ্রীন বাংলা ব্যাংক 'হেল্প লাইন সার্ভিস' চালু করেছে। এই সার্ভিসের আওতায় গ্রাহকগণ ২৪ ঘণ্টা একটি মোবাইল নম্বরে তাদের অভিযোগ জানাতে পারবেন বা যেকোনো ধরনের তথ্য সেবা নিতে পারবেন। নতুন গ্রাহককে অনেক সময় ফোন করে নতুন সুযোগ-সুবিধার কথা জানানো হয়। চারজন অপারেটর এজন্য নিয়োগ করা হয়েছে। তারা পালক্রমে হেল্প লাইনে কথা বলবেন। জনাব রাতুল চারজনের একজন। তার কষ্টস্বর খুব স্পষ্ট, তাছাড়া ইংরেজি কথোপকথনে সে বেশ দক্ষ। তবে ব্যাংকের বিভিন্ন বিষয়ে তথ্য হুবহু মনে রাখার ক্ষেত্রে সে কিছুটা সমস্যায় আছে। সে প্রায়শই তার নির্ধারিত সময়ের বাইরেও কাজ করে। বিভিন্ন ধরনের মানুষের সাথে বৈচিত্র্যপূর্ণ কথা বলার বিষয়টি খুব উপভোগ করে। ইদানিং সে খেয়াল করছে অনেক গ্রাহকের কথাই সে প্রথমবার ঠিকমত শুনতে পারছে না। তবে বিষয়টি নিয়ে সে অযথাই বেশি চিন্তা করতে রাজি নয়।

- ক. বিক্রয়িকতা কী? ১
খ. 'ব্যক্তিক বিক্রয় হলো দ্বিমুখী যোগাযোগ পদ্ধতি' — ব্যাখ্যা করো। ২
গ. উদ্দীপকে কোন ধরনের বিপণন প্রসারের ব্যবহার করা হয়েছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. বিক্রয়কর্মী হিসাবে রাতুলকে উদ্দীপকের আলোকে মূল্যায়ন করো। ৪

১১. ▶ জনাব রুবেল ঢাকার গুরুত্বপূর্ণ এলাকা ও বাণিজ্যিক কেন্দ্রে সুতারং নামে সাতটি বিপণি প্রতিষ্ঠান করেন। তিনি বিদেশ থেকে নামিদামি ব্র্যান্ডের পণ্য আমদানি করে উক্ত বিপণিগুলোতে বিক্রয় করেন। এক্ষেত্রে তিনি সব বিপণি প্রতিষ্ঠানে একই নীতি অনুসরণ করেন। এখন তিনি ব্যবসায় সম্প্রসারণের লক্ষ্যে নতুন একটি বিল্ডিং এ পৃথক পৃথক বিভাগের মাধ্যমে পণ্য বিক্রয়ের সিদ্ধান্ত নেন।

- ক. পরিকল্পিত বিপণী কেন্দ্র কাকে বলে? ১
খ. সুপার মার্কেটে কোন বিক্রয়কর্মী থাকে না- ব্যাখ্যা করো। ২
গ. সাতরাং কোন ধরনের বিপণি— ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. জনাব রুবেল ব্যবসায় সম্প্রসারণে যে সিদ্ধান্ত নিয়েছেন তার যথার্থতা মূল্যায়ন করো। ৪

। বিশেষ দৃষ্টিকোণ : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি উত্তরপত্রে প্রদত্ত ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসম্বলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বলা পরেই কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরটি করে। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১।।

১. বিপণন কী?

- (ক) পণ্য উৎপাদন
(খ) পণ্যের ভ্যালু সৃষ্টি
(গ) পণ্য ভোগ
(ঘ) গ্রাহকদের সন্তুষ্টিবিধান

২. প্রয়োজন কী?

- (ক) বঞ্চিত হওয়ার অনুভূতি
(খ) অভাবের অনুভূতি
(গ) চাহিদার অনুভূতি
(ঘ) সন্তুষ্টির অনুভূতি

৩. আধুনিক বিপণনের জনক কে?

- (ক) Gary Armstrong
(খ) Philip Kotler
(গ) Henry Foyal
(ঘ) W.J Stanton

৪. বাজারজাতকরণ ক্রেতাদের জন্য কি সৃষ্টি করে?

- (ক) ভ্যালু (খ) বিনিময়
(গ) লেনদেন (ঘ) চাহিদা

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৫ ও ৬ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

জনাব সোবহান ২০১৬ সালে ঢাকার মিরপুরে কাঁচামালের একটি আড়ত প্রতিষ্ঠা করেন। দেশের বিভিন্ন অঞ্চল থেকে আনা সবজি এখানে বিক্রি করা হয়।

৫. ২০১৬ সালে প্রতিষ্ঠিত জনাব সোবহান এর আড়তটি বাজারজাতকরণের ক্রমবিকাশের কোন পর্যায়ে অন্তর্ভুক্ত?

- i. উৎপাদন
ii. বিক্রয়
iii. বাজারজাতকরণ
নিচের কোনটি সঠিক?

- (ক) i (খ) ii
(গ) iii (ঘ) i ও iii

৬. জনাব সোবহানের ব্যবসায় কার্যক্রম বাজারজাতকরণের কোন প্রক্রিয়া সম্পাদিত হচ্ছে?

- i. সামাজিক প্রক্রিয়া
ii. অর্থনৈতিক প্রক্রিয়া
iii. ব্যবস্থাপনিকীয় প্রক্রিয়া
নিচের কোনটি সঠিক?

- (ক) i (খ) ii
(গ) iii (ঘ) i ও iii

৭. মুদ্রাস্ফীতি কোন পরিবেশের অন্তর্ভুক্ত?

- (ক) সাংস্কৃতিক (খ) অর্থনৈতিক
(গ) রাজনৈতিক (ঘ) প্রাকৃতিক

৮. সুনাম কোন পরিবেশের অন্তর্ভুক্ত?

- (ক) প্রাকৃতিক
(খ) অর্থনৈতিক
(গ) রাজনৈতিক
(ঘ) সাংস্কৃতিক

৯. প্রযুক্তিগত পরিবেশের প্রবণতা হলো—

- i. সুযোগ ও হুমকি
ii. গবেষণা ও উন্নয়ন ব্যয়
iii. নিয়ন্ত্রণ বৃদ্ধি
নিচের কোনটি সঠিক?

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

১০. কোন পরিবেশ প্রত্যক্ষভাবে প্রভাব বিস্তার করে?

- (ক) প্রযুক্তিগত পরিবেশ
(খ) অর্থনৈতিক পরিবেশ
(গ) ব্যক্তিগত পরিবেশ
(ঘ) সামষ্টিক পরিবেশ

১১. কৃষি পণ্যের জন্য অপরিহার্য কোনটি?

- (ক) প্রমিতকরণ (খ) গুদামজাতকরণ
(গ) তথ্য সংগ্রহ (ঘ) মোড়কিকরণ
বিজ্ঞাপন ব্যয় চূড়ান্ত পর্যায়ে কে বহন করে?
(ক) উৎপাদক (খ) পাইকার
(গ) খুচরা ব্যবসায়ী (ঘ) ভোক্তা

১৩. প্রমিতকরণের মাধ্যমে নিচের কোনটি সম্পাদিত হয়?

- (ক) শ্রেণিবন্ধকরণ (খ) মান নির্ধারণ
(গ) মানোন্নয়ন (ঘ) সেবা প্রদান

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১৪ ও ১৫ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

জনাব আকরাম বাজারে নতুন আজিকে ও আকর্ষণীয় আবরণে এক ধরনের চিপস এনেছেন। তিনি এটা ভোক্তাদের কাছে জানিয়ে জনপ্রিয় হতে চাচ্ছেন।

১৪. উদ্দীপকের আলোকে জনাব আকরাম চিপস বাজারে নতুন করে আনতে কিসের সাহায্য নিয়েছেন?

- (ক) ক্রয় (খ) বিক্রয়
(গ) মোড়কিকরণ (ঘ) প্রমিতকরণ

১৫. উদ্দীপকের আলোকে জনাব আকরাম ভোক্তাদের জানাতে বিপণনের কোন কার্যাবলি যাতে নিবেন?

- (ক) বিক্রয় (খ) বিজ্ঞাপন
(গ) অর্থসংগ্রহ (ঘ) ঝুঁকি গ্রহণ

১৬. ঘনত্ব নিম্নের কোন ভোক্তা বাজার বিভক্তিকরণের অন্তর্ভুক্ত?

- (ক) ভৌগোলিক (খ) জনসংখ্যা
(গ) মনস্তাত্ত্বিক (ঘ) আচরণভিত্তিক

১৭. বাজার বিভক্তিকরণে প্রধান বিবেচ্য বিষয় কোনটি?

- (ক) প্রবেশযোগ্যতা (খ) পরিমাপযোগ্যতা
(গ) পৃথকীকরণ (ঘ) প্রবেশাধিকার

১৮. বস্টন প্রণালিতে সর্বশেষ কে অবস্থান করে?

- (ক) ভোক্তা (খ) খুচরা বিক্রেতা
(গ) পাইকার (ঘ) ক্রেতা

১৯. কোন পণ্যের বস্টন প্রণালি সাধারণত দীর্ঘ হয়?

- (ক) কৃষি (খ) শিল্প
(গ) সেবা (ঘ) ভোগ্য

২০. মূলধন জাতীয় পণ্য কোনটি?

- (ক) টেলিফোন (খ) টায়ার
(গ) ফ্লপি ডিস্ক (ঘ) ইঞ্জিন

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২১ ও ২২ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

জনাব রবিন চট্টগ্রামের রিয়াজউদ্দিন বাজারে তৈরি পোশাকের খুচরা ব্যবসায় পরিচালনা করেন। ঈদের কিছুদিন পর বিক্রয় বাড়ানোর জন্য তিনি ক্রেতাদের ১৫% ডিসকাউন্ট দিয়েছেন।

২১. জনাব রমিন ঘোষিত ১৫% ডিসকাউন্ট কোন ধরনের বাটা?

- (ক) নগদ বাটা (খ) পরিমাণ বাটা
(গ) কার্যভিত্তিক বাটা (ঘ) মৌসুমি বাটা

২২. উদ্দীপকে উল্লিখিত বাটা অধিক কার্যকর হয়—

- i. গরমকালে শীত বস্ত্র কম মূল্যে বিক্রয় করলে
ii. পর্যটন কর্পোরেশন অব সিজনে হোটেল ভাড়া করলে
iii. বর্ষাকালে কক্সবাজারে হোটেল ভাড়া কমালে

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

২৩. কৃষিপণ্যের বস্টন প্রণালি ছোট হওয়া উচিত কেন?

- (ক) কৃষিপণ্য পচনশীল
(খ) মধ্যস্থব্যবসায়ীর স্বল্পতা

(গ) মধ্যস্থব্যবসায়ীর আধিক্য

(ঘ) বাজারের বিস্তৃতি স্বল্প

২৪. কৃষিপণ্য বিক্রয়ের জন্য কোন বাজারকে চিহ্নিত করা হয়?

- (ক) গ্রামীণ বাজার
(খ) শহরের বাজার
(গ) আন্তর্জাতিক বাজার
(ঘ) আঞ্চলিক বাজার

২৫. মধ্যস্থ ব্যবসায়ীরা কোন মৌসুমে অধিক পণ্য ক্রয় করে?

- (ক) উৎপাদন মৌসুমে
(খ) বিশেষ মৌসুমে
(গ) বর্ষা মৌসুমে
(ঘ) শীত মৌসুমে

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২৬ ও ২৭ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
জনাব সৈকত বাজার হতে পেঁয়াজ সংগ্রহ করে মজুদ করেন। মূল্য বৃদ্ধি পেলে সে পণ্য খুচরা ব্যবসায়ীদের নিকট বিক্রয় করে অধিক লাভবান হবার চেষ্টা করেন।

২৬. জনাব সৈকত কোন ধরনের পাইকার?

- (ক) আংশিক পাইকার
(খ) রয়াক জবার
(গ) স্থানীয় পাইকার
(ঘ) ড্রপ শিপারস

২৭. বস্টন প্রণালিতে জনাব সৈকতের উপস্থিতিতে—

- i. পণ্য মূল্য বৃদ্ধি করে
ii. পণ্য বস্টন সহজ করে
iii. উৎপাদন ব্যয় বৃদ্ধি করে

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৮. বিক্রয় প্রসারের কৌশল কোনটি?

- (ক) নমুনা বিতরণ (খ) বিজ্ঞাপন
(গ) ব্যক্তিক বিক্রয় (ঘ) প্রচার

২৯. বিজ্ঞাপন কার জন্য সেতুবন্ধন তৈরি করে?

- (ক) উৎপাদক ও বিক্রেতা
(খ) উৎপাদক ও ক্রেতা
(গ) ভোক্তা ও বিক্রয়কর্মী
(ঘ) উৎপাদক ও বাজারজাতকরণ

৩০. অনলাইন বিপণনের সাথে সম্পর্কযুক্ত—

- (ক) ইন্টারনেট (খ) ফ্যাক্স
(গ) টেলিভিশন (ঘ) ক্যাটালগ

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