

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

## উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন: দ্বিতীয় পত্র

বিষয় কোড : ২ ৮ ৭

পূর্ণমান— ৭০

সময়— ২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

সৃজনশীল প্রশ্ন

দ্রষ্টব্য : জন পণ্যের সংখ্যা এরের পূর্ণমান জ্ঞাপক। ওপর উল্লিখিতগুলো মনোযোগ দিয়ে পড়ো এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর যথাযথ উত্তর দাও। মোট সাজটি এরের উত্তর দাও।

১.▶ সম্প্রতি মদিনা মার্কেটিং কোম্পানি পার্বত্য জেলাগুলোতে বাজার গবেষণা করেছেন। গবেষণায় তারা লক্ষ্য করল যে, অন্যান্য জেলা হতে পার্বত্য জেলায় তাদের পণ্য বিক্রয় অনেক কম। এর জন্য তারা এ এলাকার মানুষের নিম্ন আয়, স্বল্প সঞ্চয়, নিম্ন জীবনমাত্রার মানকে দায়ি করলেন। এ সকল পরিস্থিতি বিবেচনা করে এলাকার জন্য পণ্যমূল্য হ্রাসের চিন্তা করেন।

- ক. ভোক্তা কে? ১
- খ. বিপণনের সামষ্টিক পরিবেশকে নিয়ন্ত্রণ করা যায় না-ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. সামষ্টিক পরিবেশের কোন উপাদানের কারণে উল্লেখিত অঞ্চলে বিক্রয় হ্রাস পেয়েছে বলে প্রতিবেদনে উল্লেখ করা হয়েছে-ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য প্রতিবেদনের প্রস্তাবটি মূল্যায়ন করো। ৪

২.▶ “টেলিটক” নতুন সিম কার্ড ছেড়েছে।-এতে তারা গ্রাহককে ডাক্তার, আইনজীবী প্রভৃতি ভাগে ভাগ করেছেন। প্রত্যেক পেশার লোকজনকে নির্দিষ্ট সিরিয়াল নাম্বার ছাড়াও ঐ পেশার লোকদের বিশেষ অফার প্রদান করেছে। এতে ভিন্নতা থাকায় গ্রাহকরা সবাই বেশ আকৃষ্ট হয়েছে। এর ফলে গ্রাহকসেবা বৃদ্ধির পাশাপাশি মুনাফাও বেড়েছে।

- ক. বাজার চিহ্নিতকরণ কত প্রকার? ১
- খ. “ভোক্তাবাজার এবং শিল্পবাজার ভিন্ন”-ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. “টেলিটকের” ভোক্তাবাজার বিভক্তিকরণের ভিত্তিটি ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. বিপণন মিশ্রণে “টেলিটক” কোন উপাদানটির ওপর বেশি গুরুত্বারোপ করেছে- বিশ্লেষণ করো। ৪

৩.▶ ‘আমার কল্প’ একটি প্রতিষ্ঠিত ভোগ্যপণ্য উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি ২০১০ সালে ডাবের পানি বোতলজাত করে বাজারজাতকরণ শুরু করল। পণ্যটি বাজারে ছাড়ার পর ক্রেতাদের নিকট পরিচিতি করণের উদ্দেশ্যে বিজ্ঞাপন প্রদান করল। এতে করে বিক্রয় বৃদ্ধি পেল। ২০১২ সালে পণ্যটির বিক্রয় সর্বোচ্চ পর্যায়ে পৌঁছায় কিন্তু

মুনাফার পরিমাণ কমতে থাকে। এমনতাবস্থায় প্রতিষ্ঠান নতুন কৌশল গ্রহণে উদ্যোগী হলো।

- ক. পণ্যের জীবনচক্রের স্তর কয়টি? ১
- খ. নতুন পণ্য উন্নয়নে পরিকল্পনা প্রয়োজন কেন? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. 'আমার কল্প' পণ্যটি জীবচক্রের কোন স্তরে আছে? বর্ণনা করো। ৩
- ঘ. 'আমার কল্প' কী ধরনের বিপণন কৌশল গ্রহণ করতে পারে সে বিষয়ে মতামত দাও। ৪

৪. ► জনাব সুমন একটি জুতা প্রস্তুতকারক কোম্পানির মালিক। তার কোম্পানির কারখানায় তিনি বিভিন্ন ডিজাইনের জুতা তৈরি করেন। কারখানায় প্রস্তুতকৃত জুতা বিক্রয়ের জন্য দেশের বিভিন্ন স্থানে তার কোম্পানির শো-রুম রয়েছে। এ সকল শো-রুমে তিনি বিভিন্ন ধরনের জুতা বিপণন করে। ফলে ক্রেতারা সরাসরি তার কোম্পানির শো-রুম থেকে জুতা ক্রয় করতে পারে। এতে করে ক্রেতারা তার জুতার প্রতি আকৃষ্ট হয়।

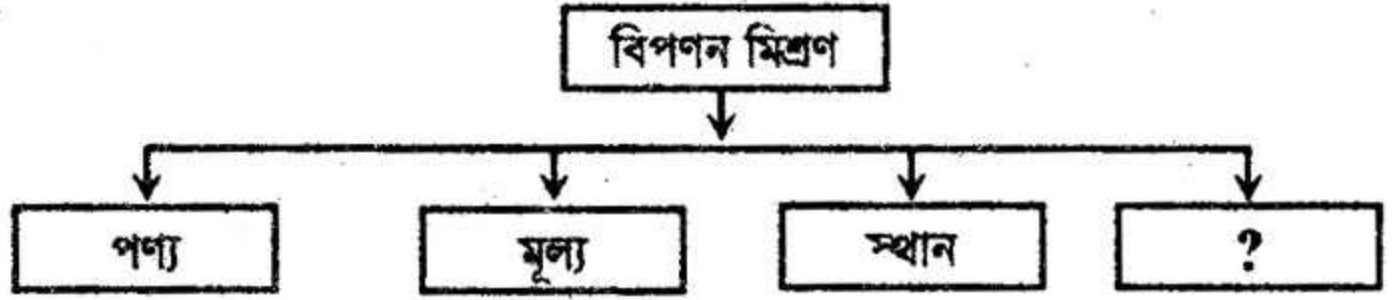
- ক. পণ্য বন্টন প্রণালি কী? ১
- খ. ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে পণ্য বন্টন প্রণালি কেন প্রয়োজন? ২
- গ. জনাব সুমন কোম্পানিতে কোন ধরনের পণ্য বন্টন প্রণালি ব্যবহৃত হয়-বর্ণনা করো। ৩
- ঘ. জনাব সুমন তার কোম্পানির জন্য পণ্য বন্টনের সঠিক পদ্ধতি অবলম্বন করেছেন কী? তোমার উত্তরের পক্ষে যুক্তি দাও। ৪

৫. ► প্রিমিয়াম লেদার কোম্পানি তাদের উৎপাদিত জুতা, স্যান্ডেল ও ব্যাগ বিক্রয়ের জন্য 'প্রিমিয়াম লেদার' নামে গুলশান, ধানমন্ডি, মিরপুর ও গুলিস্থানে শো-রুম স্থাপন করে। পণ্যের ডিজাইন ও গুণগত মান উন্নত হওয়ার কারণে ভোক্তাদের ব্যাপক সাড়া পেতে সক্ষম হয়। বর্তমানে প্রতিষ্ঠানটি ব্যবসায় সম্প্রসারণের লক্ষ্যে টঙ্গীতে একটি নতুন শো-রুম স্থাপন করে। এখানে মানসম্মত পণ্য অন্য শো-রুমের তুলনায় কিছুটা কম মূল্যে বিক্রয় করা সিদ্ধান্ত নেওয়া হয়। এতে কিছুটা কম মূল্যে পণ্য কেনার সুযোগ পেয়ে ভোক্তারা অত্যন্ত খুশি। নতুন শাখায় বিক্রয়ও অন্যান্য শাখার তুলনায় অনেক বেশি।

- ক. সুপার মার্কেট কী? ১
- খ. "খুচরা ব্যবসা হলো চূড়ান্ত ভোক্তাদের নিকট পণ্য বিক্রয়"— ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. 'প্রিমিয়াম লেদার' কোন ধরনের খুচরা ব্যবসায়ী? ৩

- ঘ. উদ্দীপকের উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটি টঙ্গীতে যে নতুন শো-রুম স্থাপন করেছে তার ধরন উল্লেখ পূর্বক যৌক্তিকতা মূল্যায়ন করো। ৪
৬. ▶ একটি বলপেন কোম্পানি বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য “ঢাকা আন্তর্জাতিক বাণিজ্য মেলা”-তে বিক্রয়মূল্য হ্রাস করেছে। প্রতিষ্ঠানটির মার্কেটিং ম্যানেজার মিঃ হাবিব ভাবছেন জাতীয় ব্যাডমিন্টন প্রতিযোগিতায় তারা দু’একটি ইভেন্ট পৃষ্ঠপোষকতা করবেন, যার মাধ্যমে জনগণের মাঝে তাদের পরিচিতি আরও বৃদ্ধি পাবে।
- ক. বিজ্ঞাপন কী? ১
- খ. প্রত্যক্ষ বিপণন বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত কোম্পানিটি “ঢাকা আন্তর্জাতিক বাণিজ্য মেলায়” যা করেছে তা বিপণন প্রসারের কোন হাতিয়ারের অন্তর্ভুক্ত ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. মিঃ হাবিবের ভাবনাটি বিপণন প্রসারের যে হাতিয়ারের অন্তর্ভুক্ত, জনপরিচিতির করণে তার যথাযথ মূল্যায়ন করো। ৪
৭. ▶ অটবি একটি ফার্নিচার প্রস্তুতকারক প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি ১৫০০টি চেয়ার প্রস্তুতের জন্য ২০,০০০ টাকার কাঠ ক্রয় করল। প্রতিষ্ঠানটি প্রতিটি চেয়ার তৈরিতে ১০০ টাকা মিস্ত্রি খরচ এবং স্থায়ী ব্যয় ৬,০০০ টাকা প্রদান করেন। প্রতিষ্ঠানটি প্রতিটি চেয়ার ৩৫০ টাকা করে বিক্রির সিদ্ধান্ত নিয়ে ব্রেক ইভেন বিন্দু নির্ণয় করল। ফলে প্রত্যাশিত মুনাফা অর্জনের পথটি সহজ হল।
- ক. ব্রেক ইভেন কী? ১
- খ. “ব্রেক ইভেন বিন্দুতে আয় ব্যয় সমান হয়”— ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. অটবি ১৫০০ চেয়ারের ব্রেক ইভেন বিন্দু নির্ণয় করো। ৩
- ঘ. অটবি প্রত্যাশিত মুনাফা অর্জনের সাথে ব্রেক ইভেন বিন্দু সম্পর্ক বিশ্লেষণ করো। ৪
৮. ▶ জামান সাহেব ১৯৮০ সালে প্রতিষ্ঠিত পারিবারিক ব্যবসায় ‘বিপণন কমিউনিকেশন’ দেখাশোনা করেন। ‘বিপণন কমিউনিকেশন’ বিদেশ থেকে মানসম্পন্ন পণ্য আমদানি করে ন্যায্যমূল্যে বিক্রয় করে। বর্তমানে জামান সাহেব বিক্রয় প্রতিনিধি নিয়োগ করে ব্যবসায় সম্প্রসারণের পরিকল্পনা করেছেন।
- ক. বিক্রয় কী? ১
- খ. চাহিদা বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত ‘বিপণন কমিউনিকেশন’ বাজারজাতকরণের ক্রমবিকাশের কোন পর্যায়ের অন্তর্গত? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. তুমি কি মনে কর, ‘বিপণন কমিউনিকেশন’ ক্রেতাদের জীবনযাত্রার মানোন্নয়নে ভূমিকা রাখছে? ৪

৯. ▶



- ক. বিক্রয়িকতা কী? ১
- খ. পণ্যের জীবনচক্র বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. উদ্দীপকে '?' চিহ্নিত অংশ কী নির্দেশ করে? ৩
- ঘ. 'পণ্য বিপণন মিশ্রণের গুরুত্বপূর্ণ উপাদান'-তোমার উত্তরের পক্ষে যুক্তি দাও। ৪

১০. ▶ প্রমিতকরণ ও পর্যায়িতকরণ দুটো বিষয়ের মধ্যে পার্থক্য রয়েছে তা শিক্ষার্থীরা ক্লাস শেষে সুন্দরভাবে বুঝতে সক্ষম হয়। প্রমিতকরণ ও পর্যায়িতকরণের ফলে পণ্য ও সেবা বিপণনে যে সমস্ত সুবিধাগুলো হয় তাও তিনি পর্যালোচনা করেন। ফলে ছাত্র-ছাত্রীরা প্রমিতকরণ ও পর্যায়িতকরণের গুরুত্ব উপলব্ধি করতে পারে এবং পরের ক্লাসে উপরিউক্ত বিষয়গুলো পরিষ্কার ব্যাখ্যা করে শোনায়।

- ক. প্রমিতকরণ কী? ১
- খ. পর্যায়িতকরণ বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. প্রমিতকরণ পর্যায়িতকরণের চেয়ে ভিন্ন তা ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. পর্যায়িতকরণের ফলে বিপণনকারী কী কী সুবিধা পেতে পারেন বর্ণনা করো। ৪

১১. ▶ ফারুক মধ্যস্থকারবারির সাহায্য ছাড়া নিজের উৎপাদিত বাচ্চাদের পোশাক ভোক্তাদের নিকট বিক্রয় করে। এতে তাৎক্ষণিক সাড়া পাওয়া যায় ও ব্যক্তি উপযোগী কৌশল ব্যবহার করা যায়। ইদানিং ফারুকের বিক্রয় কমে গেছে। অন্যান্য প্রতিযোগীদের মতো পরিবেশ সচেতন ক্রেতাদের আকর্ষণের জন্য ফারুক সম্প্রতি গ্রিন মার্কেটিং অনুসরণ করার সিদ্ধান্ত নিয়েছে।

- ক. চেইন স্টোর কী? ১
- খ. অনলাইন বাজারজাতকরণ কাকে বলে? ২
- গ. উদ্দীপকের ফারুক কোন ধরনের বাজারজাতকরণ পদ্ধতি ব্যবহার করেছে? ৩
- ঘ. 'গ্রিন মার্কেটিং ক্রেতা আকর্ষণে সহায়তা করে' উদ্দীপকের আলোকে এর যথার্থতা যাচাই করো। ৪

বিশেষ দৃষ্টান্ত : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অর্জনের উত্তরপরে প্রেরণ কৃত নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণনামূলক বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বলা পরেই কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরটি করে। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১।

১. — হচ্ছে বঞ্চিত মনে হবার অনুভূতি।  
 (ক) প্রয়োজন (খ) অভাব  
 (গ) চাহিদা (ঘ) সেবা
২. নিম্নের কোনটি ব্যতীত সবগুলো বাজারের শর্ত?  
 i. বর্তমান ও সম্ভাব্য ক্রেতা  
 ii. খোলা ও মুক্ত জায়গা  
 iii. পণ্যের অভাব ও অভাব পূরণের ইচ্ছা ও সামর্থ  
 iv. উন্নত যোগাযোগ ব্যবস্থা  
 নিচের কোনটি সঠিক?  
 (ক) i ও iii (খ) ii  
 (গ) i ও iv (ঘ) iv

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৩ ও ৪ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

মি. শওকত আলী একজন মৌসুমি ফসলের মজুদ ব্যবসায়ী। উৎপাদন মৌসুমে অপেক্ষাকৃত কমমূল্যে ফসল কিনে মজুদ করে এবং দাম বাড়লে বিক্রয় করে প্রতিবছর ব্যাপকভাবে লাভবান হয়।

৩. উদ্দীপকে মি. শওকত আলীর মুনাফার উদ্দেশ্যে মজুদপণ্য বিক্রয় বিপণনের কোন পরিবেশের উপাদান?  
 i. ব্যক্তিক  
 ii. সামষ্টিক  
 iii. অর্থনৈতিক  
 নিচের কোনটি সঠিক?  
 (ক) i ও iii (খ) ii ও iii  
 (গ) i ও ii (ঘ) i, ii ও iii

৪. উদ্দীপকে মি. শওকত আলী পণ্যের কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে?  
 (ক) রূপগত (খ) স্থানগত  
 (গ) ঝুঁকিগত (ঘ) সময়গত

৫. 'নিত্য প্রয়োজনীয় পণ্যের মূল্য ও বস্টন অধ্যাদেশ ১৯৭০' নিম্নের কোন পরিবেশের অন্তর্গত?  
 (ক) সামাজিক (খ) রাজনৈতিক  
 (গ) অর্থনৈতিক (ঘ) সাংস্কৃতিক

৬. নিচের কোনটি সঠিক?  
 i. বিভিন্ন বৈশিষ্ট্যের ভিত্তিতে পণ্যের মানদণ্ড নির্ধারণই হলো পর্যায়িতকরণ  
 ii. প্রমিতকরণ হলে পর্যায়িতকরণের বাস্তবায়ন  
 iii. পর্যায়িতকরণের ভিত্তি হলো প্রমিতকরণ  
 নিচের কোনটি সঠিক?  
 (ক) i (খ) ii ও iii  
 (গ) iii (ঘ) i, ii ও iii

৭. "Advertising is any paid form of non personal presentation of ideas, good on

services by an identified sponsor' সংজ্ঞাটি কার?

- i. ফিলিপ কটলার  
 ii. গ্যারি আর্মস্ট্রং  
 iii. আমেরিকান মার্কেটিং এসোসিয়েশন (AMA)  
 নিচের কোনটি সঠিক?

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

৮. প্রসার হচ্ছে—

- (ক) নীতি নির্ধারণ কাজ  
 (খ) বস্টন কাজ  
 (গ) মালিকানা হস্তান্তর কাজ  
 (ঘ) সহায়ক কাজ

৯. বিপণন মিশ্রণের ৪P তত্ত্বের প্রবক্তা কে?

- (ক) ম্যাকাথী (খ) ফিলিপ কটলার  
 (গ) গ্যারি আর্মস্ট্রং (ঘ) নেইল, এইচ বোর্ডেন

১০. ভোক্তারা কেন পণ্য ক্রয় করে?

- (ক) পুনঃ বিক্রয়ের জন্য  
 (খ) উৎপাদন কাজে ব্যবহারের জন্য  
 (গ) উপযোগ সৃষ্টি করার জন্য  
 (ঘ) উপযোগ শেষ করার জন্য

১১. নিচের কোনটি সঠিক?

- i. ব্রান্ডের সুনাম বিপণন মিশ্রণের মূল্য উপাদানের অন্তর্ভুক্ত  
 ii. মোড়কীকরণ ও ডিজাইন বিপণন মিশ্রণের পণ্য উপাদানের অন্তর্ভুক্ত  
 iii. পরিবহন ও বিজ্ঞাপন উভয়ই বিপণন মিশ্রণের প্রসার উপাদানের অন্তর্ভুক্ত

নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১২ ও ১৩ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

বৃষ্টি কটন মিলস লি. পোশাক কারখানায় কাপড় সরবরাহ করে। ক্রেতাদের ক্রয়ের পরিমাণের ভিত্তিতে প্রতিষ্ঠানটি তিন ধরনের মূল্যছাড় দিয়ে থাকে। ৫ লক্ষ টাকা পর্যন্ত ৩%, ৫.১০ লক্ষ টাকা পর্যন্ত ৫% এবং ১৫ লক্ষ টাকার উর্ধ্বে ৮% ছাড় প্রদান করে।

১২. বৃষ্টি কটন মিলস লি. কোন ধরনের বাজারে কাপড় বিক্রয় করে?

- (ক) ভোক্তাবাজার  
 (খ) শিল্প বাজার  
 (গ) পুনঃবিক্রেতার বাজার  
 (ঘ) ক ও খ

১৩. উদ্দীপকে কোন চলকের ভিত্তিতে বৃষ্টি কটন মিলস লি. বাজার বিভক্তিকরণ করে?

- (ক) অবস্থান (খ) ক্রেতার যোগ্যতা  
(গ) ফরমায়েশের আকার (ঘ) আনুগত্যসম্পর্ক

১৪. দায়গ্রাহক কোন ধরনের মধ্যস্থ কারবারি?

- (ক) প্রতিনিধি (খ) বণিক  
(গ) কার্যভিত্তিক (ঘ) বিবিধ

১৫. প্রমিতকরণ ও পর্যায়িতকরণ বণ্টনপ্রণালির কোন ধরনের কাজ?

- (ক) সামঞ্জস্য বিধান (খ) বস্তুগত বণ্টন  
(গ) প্রসার (ঘ) ঝুঁকি গ্রহণ

১৬. কোম্পানির শেয়ার ও ঝগপত্র ক্রয়-বিক্রয়ে জড়িত থাকে—

- (ক) দায়গ্রাহক (খ) সি এন্ড এফ  
(গ) দালাল (ঘ) ফ্যাক্টর

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১৭ ও ১৮ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।

'স্বাগতম' একটি খুচরা বিক্রয় প্রতিষ্ঠান। পাবনা ও পাবনার বাইরে অনেকগুলো শাখা রয়েছে। একই মালিকনা ও ব্যবস্থাপনায় পরিচালিত হয়। এর সবগুলো শাখার পণ্য বিন্যাস, দোকানসজ্জা প্রায় একই রকম। এর মধ্যে পাবনার বড় বাজারে একটি শাখায় অন্যান্য শাখা হতে ১০% কম মূল্যে পণ্য বিক্রয় করে।

১৭. 'স্বাগতম' কোন ধরনের খুচরা বিক্রয় প্রতিষ্ঠান?

- (ক) বিশিষ্ট বিপণি (খ) স্বেচ্ছামূলক চেইন  
(গ) চেইন স্টোর (ঘ) বহুশাখা বিপণি

১৮. 'স্বাগতম' খুচরা ব্যবসায়ের কোন ধরনের শ্রেণিবিভাগের অন্তর্গত?

- (ক) সেবার পরিমাণ (খ) পণ্য সারি  
(গ) তুলনামূলক মূল্য (ঘ) খুচরা সংগঠন

১৯. বিজ্ঞাপন হচ্ছে—

- (ক) অ-অর্থ প্রদত্ত মাধ্যম  
(খ) ব্যক্তি উপস্থাপন  
(গ) নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনা  
(ঘ) অপ্রকাশিত উদ্যোক্তা

২০. বিলবোর্ড কোন ধরনের বিজ্ঞাপন মাধ্যম?

- (ক) সংবাদপত্র (খ) সাময়িকী  
(গ) প্রত্যক্ষ ডাক (ঘ) বহিঃ বিজ্ঞাপন

২১. বিজ্ঞাপন মাধ্যম নির্বাচনের বিবেচ্য বিষয় হচ্ছে—

- i. বিজ্ঞাপনের উদ্দেশ্য  
ii. মাধ্যমের তুলনামূলক ব্যয়

iii. উৎপাদন ব্যয়

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২২. নিচের কোনটি সঠিক?

- (ক) প্রচারের অর্থ ব্যয় হয়  
(খ) বিজ্ঞাপনের অর্থ ব্যয় হয় না  
(গ) বিক্রয় প্রসার একটি দীর্ঘমেয়াদি উদ্দীপনা  
(ঘ) প্রচারের উদ্যোক্তা তৃতীয় পক্ষ

২৩. কোনটিতে দ্বি-মুখী যোগাযোগ হয়?

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

২৪. 'উদ্যম' একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মীর কোন ধরনের গুণাবলির অন্তর্গত?

- (ক) শারীরিক (খ) মানসিক  
(গ) নৈতিক (ঘ) পেশাগত

২৫. নিচের কোনটি সঠিক?

- i. বিক্রয়িকতা জন্মগত  
ii. বিক্রয়িকতা শিক্ষালব্ধ  
iii. বিক্রয়িকতা ও বিক্রয় সাংঘর্ষিক  
নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৬. নিচের কোনটি প্রত্যক্ষ বিপণনের প্রধান প্রণালি নয়?

- (ক) ই-মার্কেট (খ) টেলিমাার্কেটিং  
(গ) টেলিভিশন (ঘ) ক্রিয়ম্কেটমাার্কেটিং

২৭. নিচের কোনটি সুপার মার্কেটের বৈশিষ্ট্য নয়?

- (ক) প্রধানত খাদ্য সামগ্রী বিক্রয় হয়  
(খ) বৃহদায়তন খুচরা বিক্রেতা  
(গ) স্ব-সেবা প্রতিষ্ঠান  
(ঘ) দুই বা ততোধিক খুচরা দোকান থাকে

২৮. কোথায় বিক্রয়কর্মী থাকে না?

- (ক) চেইন স্টোর (খ) ডিপার্টমেন্টাল স্টোর  
(গ) সুপার মার্কেট (ঘ) সুবিধা স্টোর

২৯. 'গ্রামীণফোন' কোন জাতীয় প্রতিষ্ঠান?

- (ক) বহুজাতিক (খ) আন্তর্জাতিক  
(গ) বিদেশি (ঘ) দেশি

৩০. ক্রেতা কত ধরনের?

- (ক) ৫ (খ) ৬  
(গ) ৭ (ঘ) ৮

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