

লেখকচার সিরিজের
SURE SUCCESS

Short
সিলেবাসে

HSC সৃজনশীল

কম্বড
হাজ

টু টেস্ট
সেপারেট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন

দ্বিতীয় পত্র

বোর্ড পরীক্ষার প্রশ্নপত্র

ঢাকা বোর্ড ২০২৩

বিষয় কোড : 287

সময়-২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান-৭০

- দ্রষ্টব্য :** ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ সহকারে পড় এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও। যে কোনো সাতটি প্রশ্নের উত্তর দিতে হবে।
- ১ জনাব আবদুল হালিম, বিসমিল্লাহ সুইটস-এর স্বত্বাধিকারী। তিনি নিজস্ব খামারে উৎপাদিত দুধ হতে বিভিন্ন ধরনের মিল্কজাতীয় পণ্য উৎপাদন করেন। তার উৎপাদিত পণ্য গুণে-মানে ভালো ও মূল্য সাজস্বী হওয়ায় তার দোকানে ক্রেতাদের ভিড় লেগেই থাকে। বর্তমানে প্রতিষ্ঠানটির সফলতা আকাশচুম্বী।
- ক. সম্পর্কভিত্তিক বিপণন কী? ১
- খ. 'চাহিদার ক্ষেত্রে তিনটি শর্ত প্রযোজ্য'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে জনাব আবদুল হালিম কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. "পণ্য উৎপাদনে ক্রেতাভ্যাণ্ড ও সঙ্কটিকে প্রাধান্য দেওয়াই জনাব আবদুল হালিমের সফলতার অন্যতম কারণ।"— উদ্দীপকের আলোকে এর যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ২ জনাব মাসুদ বন্টনপ্রণালিতে অবস্থান করেন। মধ্যস্থ ব্যবসায়ী হিসেবে প্রথমত তিনি এমন এক কাজ সম্পাদন করেন, যার মাধ্যমে পণ্যের মালিকানাশুভ তার নিকট হতে ক্রেতার নিকট হস্তান্তরিত হয়। আবার ব্যবসায়িক প্রয়োজনে তিনি উৎপাদিত পণ্য সংরক্ষণ করেন এবং মৌসুম শেষে তা ক্রেতাদের মাঝে সরবরাহ করেন। এর ফলে একদিকে যেমন উৎপাদকরা ন্যায্যমূল্য পায় অন্যদিকে তেমনি সারা বছর ধরে ভোক্তারাও উক্ত পণ্যের নিশ্চিত সরবরাহ পেয়ে থাকে।
- ক. ঝুঁকি কী? ১
- খ. 'বিজ্ঞাপন ভোক্তা ও উৎপাদনকারীর মধ্যে সম্পর্ক সৃষ্টি করে'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. মধ্যস্থ ব্যবসায়ী হিসেবে জনাব মাসুদের প্রথম কাজকে কী বলা হয়? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের জনাব মাসুদের সম্পাদিত পরবর্তী কাজটির ভূমিকা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৩ জনাব লিটন খুচরা কয়লা বিক্রয় করেন। তার গুদামে অনেক কয়লা মজুদ আছে। এখন তিনি এ ব্যবসায় পরিবর্তনের সিদ্ধান্ত নিয়েছেন। তাই তিনি দ্রুত কয়লা বিক্রয় করে দিতে চান।
- ক. সরকারি বাজার কী? ১
- খ. আচরণভিত্তিক বাজার বিভাজিকরণ বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. উদ্দীপকের জনাব লিটন কোন ধরনের বাজারে কয়লা বিক্রয় করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. দ্রুত কয়লা বিক্রয় করার জন্য জনাব লিটনের যে প্রসার হাতিয়ারটি ব্যবহার করা উচিত তার যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৪ হামজা লি. এর ডিসেম্বর ২০২২ এর উৎপাদন সম্পর্কিত তথ্যাবলি নিম্নরূপ :
- | | |
|----------------------------|-----------------|
| মোট স্থায়ী ব্যয় | : ২,২৫,০০০ টাকা |
| এককপ্রতি পরিবর্তনশীল ব্যয় | : ৫০ টাকা |
| এককপ্রতি বিক্রয়মূল্য | : ২০০ টাকা |
| মোট উৎপাদন | : ৩,৫০,০০০ টাকা |
- ক. ভাবমূর্তি মূল্য কী? ১
- খ. 'বিশিষ্ট পণ্য ক্রয়ে ক্রেতার অধিক সময় ও শ্রম ব্যয় করেন'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. হামজা লি. এর ডিসেম্বর ২০২২ ভারসাম্য বিন্দু এককে নির্ণয় কর। ৩
- ঘ. তুমি কি মনে কর হামজা লি. এর পক্ষে ভবিষ্যতে ব্যবসায় চালিয়ে যাওয়া সম্ভব? তোমার মতামতের স্বপক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ৫ জনাব মাহির একটি প্রতিষ্ঠানের প্রধান নির্বাহী কর্মকর্তা। তার প্রতিষ্ঠানের উৎপাদিত পণ্যের মান ভালো হওয়ায় বিক্রয় ক্রমাগত বৃদ্ধি পাচ্ছিল। কিন্তু কোভিড-১৯ পরবর্তী আর্থিক মন্দার কারণে পণ্যের বিক্রয় কমে যাওয়ায় গুদামে অনেক পণ্য মজুদ হয়। এমতাবস্থায় তিনি কিছু সময়ের জন্য মূল্য ছাড় ও নমুনা বিতরণের ব্যবস্থা করেন। তদুপরি প্রতিষ্ঠানটি বিভিন্ন সামাজিক সচেতনতামূলক কর্মকাণ্ডে অংশগ্রহণ শুরু করে। ফলে প্রতিষ্ঠানটির বিক্রয় বৃদ্ধি পায় এবং জনাব মাহির চিন্তামুক্ত হন।
- ক. প্রত্যক্ষ বিপণন কী? ১
- খ. "বিক্রয় প্রসার নতুন পণ্য প্রচলনে সহায়তা করে।" ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. মূল্য ছাড় ও নমুনা বিতরণের মাধ্যমে জনাব মাহির বিপণন প্রসারের কোন হাতিয়ারটি ব্যবহার করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. জনাব মাহিরের চিন্তা লাঘবের ক্ষেত্রে উদ্দীপকে ব্যবহৃত বিপণন প্রসার হাতিয়ারসমূহের যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৬ 'বুক সিডিকেট' তার প্রকাশিত বইয়ের ক্ষেত্রে উৎপাদন খরচের সাথে একটি নির্দিষ্ট হারে মুনাফা যোগ করে বিক্রয়মূল্য নির্ধারণ করে। এতে প্রতিষ্ঠানটি ভালো মুনাফা করে আসছিল। বর্তমানে তীব্র প্রতিযোগিতামূলক বাজারে টিকে থাকার জন্য এটি প্রতিযোগীদের মূল্যের সাথে সামঞ্জস্য রেখে মূল্য নির্ধারণ করছে।
- ক. বন্ডে গুদামঘর কী? ১
- খ. "উত্তম ক্রয় বিক্রয়ের অর্ধেক"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. 'বুক সিডিকেট' প্রথমে কোন পদ্ধতিতে মূল্য নির্ধারণ করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. প্রতিযোগিতায় টিকে থাকার জন্য বুক সিডিকেট যে মূল্য নির্ধারণ কৌশলটি গ্রহণ করেছে তা কি সঠিক? মতামতের স্বপক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ৭ জনাব শহীদ একটি ফাস্টফুড দোকানের মালিক। তার লক্ষ্য হচ্ছে কলেজ ও বিশ্ববিদ্যালয়ের শিক্ষার্থীরা। বর্তমান সময়ের শিক্ষার্থীদের খাবারের পছন্দের ওপর ভিত্তি করে তিনি একটি অনলাইন পেইজ খোলেন। এ পেইজে তিনি বিভিন্ন খাবারের আকর্ষণীয় ছবি আপলোড করেন এবং বর্তমান ও সম্ভাব্য ক্রেতাদের মতামত আহ্বান করেন।
- ক. সেবা কী? ১
- খ. বিপণনকে বিনিময় প্রক্রিয়া বলা হয় কেন? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে শহীদের ব্যবসায়িক কার্যক্রম বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্যের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. প্রতিযোগিতামূলক বাজারে জনাব শহীদের গৃহীত কার্যক্রমের যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৮ জনাব সেলিম দিনাজপুরে লিচু বাগান লিজ নেন। স্থানীয় ফড়িয়ারা তাকে সাহায্য করে। উন্নত সংরক্ষণ সুবিধা না থাকায় তিনি ছোট-বড় মিলে গুদামে বিভিন্ন ব্যবসায়ীর নিকট লিচু বিক্রয় করেন। ব্যবসায়ীরা ছোট, মাঝারি এবং বড় তিনভাগে ভাগ করে লিচু বিক্রয় করেন। এতে ছোট ব্যবসায়ীরা লাভবান হলেও জনাব সেলিম তেমন মুনাফা পান না।
- ক. অর্থসংস্থান কী? ১
- খ. বাজার তথ্য সংগ্রহ বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. উদ্দীপকে জনাব সেলিম কোন ধরনের মধ্যস্থ ব্যবসায়ী? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বিপণন কার্যাবলির আলোকে জনাব সেলিমের মুনাফা বৃদ্ধির জন্য করণীয় সুপারিশ কর। ৪
- ৯ জনাব মারুফ স্থানীয়ভাবে উৎপাদিত আনারসের ওপর ভিত্তি করে খাগড়াছড়ির রামগড়ে আনারস জুস তৈরির একটি অত্যাধুনিক কারখানা স্থাপন করেন। প্রতিষ্ঠানটি উৎপাদিত জুস ১০০ এমএল, ২০০ এমএল, ৫০০ এমএল ও ১০০০ এমএল-এর বোতলে সরবরাহ করে যা শিশু, যুবক এবং বৃদ্ধ সবার কাছে খুবই জনপ্রিয়। এতে প্রতিষ্ঠানটির ব্যবসায়িক সাফল্য আশাতীত। সম্ভ্রুতি এটি বিভিন্ন কালার ও ফ্লেভারের জুস বাজারে নিয়ে আসে এবং তা বাজারে বেশ সাড়া জাগিয়েছে।
- ক. ব্র্যান্ড আনুগত্য কী? ১
- খ. "শিল্পবাজারের সদস্যরা নির্দিষ্ট এলাকায় কেন্দ্রীভূত থাকে।"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. জনাব মারুফ বাজার বিভাজিকরণের কোন ভিত্তি অনুসরণ করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. জনাব মারুফ বিপণন মিশ্রণের যে উপাদানটি ব্যবহার করে সাফল্য পেয়েছেন তার যৌক্তিকতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ১০ মি. মল্লিক একজন ঘড়ি প্রস্তুতকারক। তিনি 'কিং টাইমার' নামে নতুন একটি ঘড়ি বাজারে নিয়ে আসেন। অনেক চড়াই-উৎরাই পেরিয়ে এখন এটি বাজারে সর্বোচ্চ বিক্রীত ঘড়ি। এতে মি. মল্লিকও সর্বোচ্চ মুনাফা অর্জন করেছেন। ইদানীং বেশ কয়েকটি প্রতিষ্ঠান নতুন ঘড়ি নিয়ে বাজারে প্রবেশ করায় তিনি তীব্র প্রতিযোগিতার সম্মুখীন হচ্ছেন। এমতাবস্থায় বিভিন্ন পদক্ষেপ গ্রহণ করার পরও ঘড়ি বিক্রি আশানুরূপ না হওয়ায় মি. মল্লিক ঘড়িটির উৎপাদন বন্ধের সিদ্ধান্ত নেন।
- ক. বর্ধিত পণ্য কী? ১
- খ. 'ভোগ্যপণ্য স্বল্প পরিমাণে ক্রয় করা হয়'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের 'কিং টাইমার' পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে অবস্থান করছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. তুমি কি মনে কর মি. মল্লিকের ঘড়ির উৎপাদন বন্ধের সিদ্ধান্তটি সঠিক? মতামতের স্বপক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ১১ নিশাত কসমেটিক্স নতুন একটি রং ফর্সাকারী ক্রিম বাজারে নিয়ে আসে। পণ্যের ব্যাপক প্রচারের জন্য প্রতিষ্ঠানটির কর্তৃপক্ষ অর্থের বিনিময়ে বিভিন্ন চ্যান্যানে নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনার পাশাপাশি বিক্রয় প্রতিনিধির মাধ্যমে সম্ভাব্য ক্রেতাদের নিকট পণ্যের গুণাগুণ তুলে ধরেন। এতদসত্ত্বেও পণ্যের বিক্রি সন্তোষজনক না হওয়ায় কর্তৃপক্ষ নগদ ১০% ছাড়, ৫টি কিনলে ১টি ফ্রি এবং ১,০০০ টাকার পণ্য কিনলে একটি আকর্ষণীয় মগ ফ্রি প্রদান করেন। এতে খুব অল্প সময়ের মধ্যে পণ্য বিক্রি আশাতীত বেড়ে যায়।
- ক. নিয়ন আলো কী? ১
- খ. "প্রচার হলো অধিক গ্রহণযোগ্য প্রমোশন কৌশল।"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. নিশাত কসমেটিক্স অর্থের বিনিময়ে পণ্যের প্রচারের জন্য বিপণন প্রসারের কোন হাতিয়ারটি ব্যবহার করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. নিশাত কসমেটিক্স বিপণন প্রসারের যে হাতিয়ারটি গ্রহণ করে সফলতা পেয়েছে তা উল্লেখপূর্বক এর যথার্থতা বিশ্লেষণ কর। ৪

রাজশাহী বোর্ড ২০২৩

বিষয় কোড : 287

সময়-২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান-৭০

- দ্রষ্টব্য :** ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ সহকারে পড় এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও। যে কোনো সাতটি প্রশ্নের উত্তর দিতে হবে।
- ১ ▶ মি. জামিল একটি পোশাক প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠানের মালিক। আধুনিক ও রুচিশীল পোশাক উৎপাদনের প্রতি তিনি যথেষ্ট আন্তরিক হওয়ায় বাজারে তার উৎপাদিত পণ্যের চাহিদা ব্যাপক। কিন্তু বর্তমানে বেশকিছু প্রতিষ্ঠান পরিবেশবান্ধব ও মৌসুমভিত্তিক পোশাক উৎপাদন ও বাজারজাত করায় মি. জামিলের প্রতিষ্ঠানের বিক্রয় তুলনামূলকভাবে হ্রাস পাচ্ছে। অপরদিকে নতুন প্রতিষ্ঠানগুলোর সুনাম ছড়িয়ে পড়ছে।
- ক. বিক্রয় কী? ১
- খ. “বিপণন কর্মসংস্থান সৃষ্টিতে সহায়ক”— কীভাবে? ২
- গ. উল্লিখিত উদ্দীপকে মি. জামিল বিপণনের কোন মৌলিক ধারণার ওপর গুরুত্ব দিয়েছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের নতুন প্রতিষ্ঠানগুলোর সফলতার কারণ উল্লেখপূর্বক তোমার মতামত ব্যক্ত কর। ৪
- ২ ▶ জনাব হাফিজ স্বল্পপুঁজি বিনিয়োগ করে একটি নার্সারি প্রতিষ্ঠা করেন। কম পরিচিতি থাকায় প্রথমদিকে তিনি খুব বেশি মুনাফা লাভ করতে পারেননি। তাই তিনি স্থানীয় বিভিন্ন বাজারে চারা বিক্রি শুরু করেন। প্রতিটি বাজারে কমিশন ভিত্তিতে স্থানীয় বিক্রয়কর্মী নিয়োগ দেন। এর ফলে তার প্রতিষ্ঠানের পরিচিতি বৃদ্ধির পাশাপাশি কাক্ষিত মুনাফা অর্জনে সক্ষম হন।
- ক. বাজার কী? ১
- খ. “বিপণনের ব্যাপ্তিক পরিবেশ নিয়ন্ত্রণযোগ্য”— কেন? ২
- গ. জনাব হাফিজের কার্যক্রমের মাধ্যমে বিপণনের কোন দিকটি নির্দেশ করা হয়? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. “সঠিক বাজারজাতকরণ কৌশল মুনাফা বৃদ্ধিতে সহায়তা করে।”— তুমি কি এ ধারণার সাথে একমত? বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৩ ▶ বিনয়শীল বরিশালের কুরিয়ানা থেকে পেয়ারা সংগ্রহ করে ঢাকা শহরের বিভিন্ন এলাকায় সরবরাহ করেন। চলতি বছরে অনুকূল আবহাওয়ার কারণে উৎপাদন বৃদ্ধি পায় কিন্তু কুরিয়ানার জন্য সঠিক সময়ে পণ্য সরবরাহ ব্যাহত হয়। ফলে পেয়ারার দাম স্বাভাবিকের তুলনায় অনেক কমে যায়। পেয়ারা সংরক্ষণের উপযুক্ত ব্যবস্থা না থাকায় তার অনেক পেয়ারা পচতে শুরু করে। লোকসান মোকাবিলায় তিনি স্বল্পমূল্যে বরিশালের স্থানীয় বাজারে পেয়ারা বিক্রি শুরু করেন। তা সত্ত্বেও তিনি কিছুটা লোকসানের সম্মুখীন হন। তাই তিনি সময়েপযোগী সংরক্ষণের ব্যবস্থার কথা ভাবছেন।
- ক. ভোজ্য কী? ১
- খ. শিল্পবাজারের সদস্যসংখ্যা কম হয় কেন? ২
- গ. উদ্দীপকের বিনয়শীল কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্ভূত সমস্যার পরিপ্রেক্ষিতে বিনয়শীলের গৃহীত চিন্তাভাবনা কতটা যৌক্তিক? উদ্দীপকের আলোকে তোমার উত্তরের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ৪ ▶ জনাব সমীর একটি দুগ্ধ খামারের মালিক। উৎপাদন খরচের তুলনায় দুধের দাম কম হওয়ায় তিনি দুগ্ধজাত পণ্য উৎপাদনের সিদ্ধান্ত নিয়েছেন। বিভিন্ন ধরনের মিষ্টি, ছানা, দই উৎপাদন করে দোকানে বিক্রয় করেন। এ কাজে মুনাফা অর্জনের পাশাপাশি তার অন্যতম উদ্দেশ্য হলো ক্রেতার সম্বলিত অর্জন। তাই তিনি ক্রেতাদের রুচি ও পছন্দ বিবেচনা করে পণ্য প্রস্তুত করে থাকেন। বর্তমানে তিনি একজন সফল ব্যবসায়ী।
- ক. খুচরা ব্যবসায় কী? ১
- খ. বাজার তথ্য সংগ্রহ বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. জনাব সমীরের ব্যবসায়টি কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ব্যবসায় সফলতা অর্জনে জনাব সমীরের গৃহীত পদক্ষেপ কতটা যৌক্তিক বলে তুমি মনে কর? উদ্দীপকের আলোকে মতামত দাও। ৪
- ৫ ▶ ব্যাপক বিজ্ঞাপন ও প্রচারের ব্যবস্থা করা সত্ত্বেও ‘মিনা ইলেকট্রনিক্স’ তাদের কাক্ষিত সাফল্য অর্জন করতে পারছে না। গবেষণায় দেখা গেল তাদের উৎপাদিত টিভি, ফ্রিজের মূল্য তুলনামূলক বেশি যা সকল শ্রেণির ক্রেতাদের জন্য উপযোগী নয়। এই সমস্যা সমাধানের জন্য প্রতিষ্ঠানটি বিজ্ঞাপনের পাশাপাশি ক্রেতাদের শ্রেণি, রুচি, পছন্দ, ক্রয়ক্ষমতা ইত্যাদির ওপর ভিত্তি করে বিভিন্ন দামের ও মানের পণ্য উৎপাদনের সিদ্ধান্ত নিয়েছে। তারা মনে করছে এভাবেই তাদের কাক্ষিত লক্ষ্য অর্জন করতে পারবে।
- ক. শিল্প কী? ১
- খ. “ভোজ্যকে কেন বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রে রাখা হয়?”— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটি বিক্রয়ের পরিমাণ বৃদ্ধির জন্য বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদানটি প্রথমে ব্যবহার করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ‘মিনা ইলেকট্রনিক্সের’ বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য সর্বশেষ গৃহীত পদক্ষেপসমূহ কী যথার্থ? তোমার উত্তরের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ৬ ▶ মিসেস সিলমা ছোটদের পোশাক বানিয়ে বিভিন্ন দোকানে বিক্রয় করেন। আরামদায়ক ও নানা বয়সি শিশুদের জন্য পোশাক তৈরির ফলে বাজারে তার পণ্যের চাহিদা রয়েছে এবং প্রচুর অর্ডার পেয়ে থাকেন। বর্তমানে তিনি আধুনিক প্রযুক্তি ব্যবহার করে উচ্চ আয়ের মানুষের জন্য পোশাক তৈরির সিদ্ধান্ত নিয়েছেন।
- ক. পুনঃবিক্রেতার বাজার কী? ১
- খ. ভোজ্যবাজারে ক্রেতার সংখ্যা অধিক হয় কেন? ২
- গ. উদ্দীপকের সিলমা বাজার বিভক্তিকরণের কোন চলকটি ব্যবহার করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. “মিসেস সিলমার সর্বশেষ গৃহীত সিদ্ধান্ত ব্যবসায়ের আরও সফলতা আনতে সক্ষম হবে।”— তোমার উত্তরের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ৭ ▶ ‘অর্পিতা সু হাউজ’ একটি স্বনামধন্য জুতা বিক্রয়কারী প্রতিষ্ঠান। বৈশ্বিক মন্দাজনিত কারণে তারা জুতার মূল্য পুনর্নির্ধারণ করে। প্রতিষ্ঠানটি বেশ কয়েকটি নির্দিষ্ট শ্রেণির জুতার ওপর ৩০% ছাড় দেয়। এর ফলে মুনাফা কমলেও মন্দাকালীন সময়েও তারা তাদের বাজার ধরে রাখতে সক্ষম হন।
- ক. BEP-এর পূর্ণরূপ কী? ১
- খ. ‘বিক্রয়োত্তর সেবা বিক্রয় বৃদ্ধিতে সহায়ক’— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটির বিক্রয়কৃত পণ্যটি কোন ধরনের ভোগ্যপণ্য? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ‘অর্পিতা সু হাউজ’ স্বল্পকালীন যে বাট্টা প্রদান করেছে তার যৌক্তিকতা উল্লেখপূর্বক তোমার মতামত দাও। ৪
- ৮ ▶ ‘নিলয় এন্টারপ্রাইজ’ একটি মাস্ক প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠান। উক্ত মাস্কের উৎপাদনসংক্রান্ত তথ্য নিম্নে উল্লেখ করা হলো :
- | | | |
|--|---|---------------|
| এককপ্রতি পরিবর্তনশীল ব্যয় | = | ১২ টাকা |
| মোট স্থায়ী ব্যয় | = | ২,০০,০০০ টাকা |
| প্রত্যাশিত মোট উৎপাদন/বিক্রয়ের পরিমাণ | = | ১৫,০০০ একক |
| মোট বিনিয়োগের পরিমাণ | = | ৬,৫০,০০০ টাকা |
| বিক্রয়ের ওপর টার্গেট মুনাফা | = | ২০% |
- ক. মূল্য কী? ১
- খ. ভোগ্যপণ্যের বণ্টনপ্রণালি কেমন হয়? ২
- গ. ‘নিলয় এন্টারপ্রাইজ’ এর প্রতিটি মাস্কের বিক্রয়মূল্য নির্ণয় কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের তথ্যের আলোকে ‘নিলয় এন্টারপ্রাইজের’ মাস্কের ভারসাম্য বিন্দু নির্ণয়পূর্বক বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৯ ▶ জনাব রফিক একজন ফার্নিচার ব্যবসায়ী। তিনি দেশীয় পণ্যের পাশাপাশি উচ্চশ্রেণির ক্রেতাদের জন্য বিদেশ থেকে মানসম্মত ও আধুনিক ডিজাইনের ফার্নিচার আমদানি করে থাকেন। এসব ফার্নিচারের মূল্য নির্ধারণের ক্ষেত্রে তিনি ডিজাইন, ক্রেতাদের পছন্দ ও চাহিদার মাত্রাকে সর্বোচ্চ গুরুত্ব দিয়ে থাকেন। তিনি একজন সফল ব্যবসায়ী।
- ক. অযাচিত পণ্য কী? ১
- খ. সুবিধা পণ্য নিয়মিত ক্রয় করা হয় কেন? ২
- গ. জনাব রফিক কোন ধরনের পণ্য বিক্রি করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের জনাব রফিক বিক্রয়কৃত পণ্যের মূল্য নির্ধারণে যে পদ্ধতি অনুসরণ করেন তা উল্লেখপূর্বক এর যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ১০ ▶ শেরপুরের জনাব সুমন একটি কৃষি খামারের মালিক। তার খামারে উৎপাদিত পণ্যসমূহের গুণাগুণ ও বিশেষত্ব সম্পর্কে অবহিতকরণের লক্ষ্যে বিভিন্ন গণমাধ্যমে বিজ্ঞপ্তি প্রদান করেন। সম্প্রতি একটি টিভি চ্যানেলকে কৃষি বিষয়ক একটি অনুষ্ঠান করার জন্য তার খামারে আমন্ত্রণ জানান এবং সেখানে উপস্থিত গণ্যমান্য ব্যক্তিবর্গের উপস্থিতিতে তিনি একটি বক্তব্য প্রদান করেন। বিষয়টি অন্যায় অনেক গণমাধ্যমে প্রচার হলে দেশের নানা প্রান্ত থেকে ব্যবসায়ীরা তার খামারের পণ্য ক্রয়ের জন্য আগ্রহ প্রকাশ করেন।
- ক. প্রচার কী? ১
- খ. “বিজ্ঞাপন মাধ্যম হলো তথ্য উপস্থাপন কৌশল”— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. জনাব সুমন যে প্রসারমূলক কার্যক্রম গ্রহণ করেন তাকে কী বলে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের জনাব সুমন কর্তৃক ব্যবহৃত বিজ্ঞাপন মাধ্যমের কার্যকারিতা মূল্যায়নপূর্বক তোমার মতামত দাও। ৪
- ১১ ▶ সিলেটের ‘আলফা চা কোম্পানি’ তাদের উৎপাদিত চা দেশে ও বিদেশে দীর্ঘদিন ধাবৎ বাজারজাত করছে। এটি স্বল্প পরিসরে ও সহজে পরিবর্তনযোগ্য মাধ্যমে প্রচারণা করে আসছে। তাদের চায়ের গুণগত মান যথেষ্ট ভালো হওয়া সত্ত্বেও কাক্ষিত বিক্রয় লক্ষ্যমাত্রা অর্জন করতে পারছেন না। ব্যাপক প্রচারের উদ্দেশ্যে বর্তমানে তারা বিজ্ঞাপনের মাধ্যম পরিবর্তন করার কথা ভাবছেন।
- ক. প্রিমিয়াম কী? ১
- খ. ‘পরিবেশের নিরাপত্তা বিধানই গ্রীন মার্কেটিং এর মূল বিষয়’— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. আলফা চা কোম্পানি তাদের উৎপাদিত পণ্য প্রচারের জন্য কোন মাধ্যম ব্যবহার করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. “যথার্থ বিজ্ঞাপন মাধ্যম নির্বাচনের মাধ্যমেই আলফা চা কোম্পানি তাদের কাক্ষিত লক্ষ্য অর্জন করতে পারে।”— তুমি কি একমত? তোমার উত্তরে সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪

যশোর বোর্ড ২০২৩

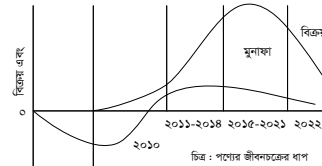
বিষয় কোড : 287

সময়-২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান-৭০

- দ্রষ্টব্য :** ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ সহকারে পড় এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও। যে কোনো সাতটি প্রশ্নের উত্তর দিতে হবে।
- ১ ▶ 'জনাব মাসুদ' একজন ব্যবসায়ী। তিনি পণ্য উৎপাদনে সবসময় ভোক্তাদের অধাধিকার দেন। এজন্য ভোক্তাদের প্রয়োজন, অভাব, চাহিদা, রুচি, ক্রয়ক্ষমতা, পছন্দ, অপছন্দ ইত্যাদি বিষয়গুলো অত্যন্ত গুরুত্বের সাথে বিবেচনা করেন। তবে সমাজ এবং সমাজের মানুষের জন্য ক্ষতিকর এমন কোনো পণ্য উৎপাদন ও বিপণন কার্যক্রম থেকে তিনি সবসময়ই বিরত থাকেন। এতে একদিকে যেমন ক্রেতাসম্প্রতি নিশ্চিত হয়। অন্যদিকে প্রতিষ্ঠানের সুনাম ও মুনাফা বৃদ্ধি পায়।
- ক. ক্রেতাভাব্যু কী? ১
খ. 'সকল ক্রেতাই ভোক্তা নয়'— ব্যাখ্যা কর। ২
গ. উল্লিখিত উদ্দীপকে বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্যটি ফুটে উঠেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. জনাব মাসুদের পরবর্তী কার্যক্রম বিপণন ক্রমবিকাশের কোন যুগকে নির্দেশ করেছে? বিশ্লেষণ কর। ৪
- ২ ▶ তেঁতুলিয়ার ভূমি চা চাষের জন্য খুবই উপযোগী। এখানকার উৎপাদিত চা, দেশের অভ্যন্তরে ও বিদেশে যথেষ্ট সুনাম রয়েছে। ঐ এলাকায় মি. অপূর বেশ কয়েকটি চা বাগান রয়েছে। সম্প্রতি মি. অপূর ক্রেতাদের চাহিদার কথা বিবেচনা করে মোহনপুরে একটি চা কারখানা স্থাপন করেন। বর্তমানে তিনি দেশের চাহিদা মিটিয়ে উৎপাদিত চা বিদেশে রপ্তানি করে প্রচুর বৈদেশিক মুদ্রা আয় করছেন। এতে অল্প সময়ের মধ্যে তিনি ব্যবসায়ে সফলতা লাভ করেন। তার সফলতা দেখে এলাকার অনেকেই এখন চা শিল্পের কথা ভাবছেন।
- ক. বিপণন কী? ১
খ. 'ভোক্তাই রাজা'— ব্যাখ্যা কর। ২
গ. উদ্দীপকের মি. অপূর বিপণনের কোন মৌলিক ধারণার ওপর ভিত্তি করে চা কারখানা স্থাপন করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. "মোহনপুরে চা কারখানা স্থাপনের মাধ্যমে দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়ন সাধিত হচ্ছে"— তুমি কি এ বিষয়ের সাথে একমত? যুক্তিসহকারে ব্যাখ্যা কর। ৪
- ৩ ▶ দিনাজপুরের লিচুর দেশজুড়ে সুখ্যাতি রয়েছে। শিমুল ও পলাশ লিচু ব্যবসায়ের সাথে জড়িত। তারা মৌসুমের সময় সরাসরি চাষিদের নিকট থেকে লিচু সংগ্রহ করেন। শিমুল কোথায়, কোন চাষির লিচু উৎকৃষ্ট মানের এবং দেশের কোথায় কোথায় এগুলোর চাহিদা ব্যাপক সে ব্যাপারে খোঁজখবর রাখতেন। অন্যদিকে পলাশ সংগৃহীত লিচুগুলো আকার, আকৃতি ও গুণাগুণ বিবেচনা করে ছোট, বড়, মাঝারি, কাঁচা, পাকা শ্রেণিতে বিভক্ত করে বিক্রয়ের কাজ করতেন। বর্তমানে তাদের সাফল্য আকাশছোঁয়া।
- ক. মোড়কিকরণ কী? ১
খ. 'উত্তম ক্রয় বিক্রয়ের অর্ধেক'— ব্যাখ্যা কর। ২
গ. উদ্দীপকের শিমুলের কাজটি বিপণনের কোন কাজের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. সংগৃহীত লিচুর বিক্রয় পূর্ববর্তী কাজ করার যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৪ ▶ মি. অম্ব 'মনপুরা চিপস' কারখানার মালিক। তিনি আলুর মৌসুমে খুলনার বিভিন্ন অঞ্চল থেকে ন্যায্যমূল্যে আলু সংগ্রহ করেন। অতঃপর উক্ত আলু থেকে স্বাস্থ্যসম্মত চিপস তৈরি করেন। পরবর্তীতে উক্ত চিপসগুলো নিজস্ব দক্ষ কর্মীর মাধ্যমে শহরের বিভিন্ন দোকানগুলোতে বিক্রয় করেন। বর্তমানে তিনি তার উৎপাদিত পণ্যের গুণগত মান ঠিক রেখে আরও আকর্ষণীয়ভাবে সারাদেশের ক্রেতাদের নিকট উপস্থাপনের চিন্তা করছেন।
- ক. গুণমাত্রাকরণ কী? ১
খ. 'প্রমিতকরণ ছাড়া পর্যায়িতকরণ সম্ভব নয়'— ব্যাখ্যা কর। ২
গ. উদ্দীপকে বর্ণিত পণ্যটি তৈরির পূর্বে বিপণনের কোন কার্য সম্পাদিত হয়েছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. মি. অম্ব বিপণনের কোন কাজটি অনুসরণ করলে তার পণ্যকে আকর্ষণীয়ভাবে উপস্থাপন করতে পারবে? যুক্তিসহ মতামত দাও। ৪
- ৫ ▶ গাজীপুরে 'মডার্ন ফার্মা'-এর একটি ঔষধ কারখানা রয়েছে। এই প্রতিষ্ঠানের উৎপাদিত ঔষধের গুণগত মান ও কার্যকারিতা ভালো হওয়ায় এর চাহিদা দেশব্যাপী রয়েছে। সারাদেশের চাহিদা মিটানোর জন্য এ প্রতিষ্ঠানটি দেশের বিভিন্ন জেলায় 'ডিপো' স্থাপন করেছে। ফলে বিভিন্ন এলাকার পাইকার ও খুচরা বিক্রেতাদের কাছে উক্ত প্রতিষ্ঠানটি অর্ডার মোতাবেক অল্প সময়ে এবং সহজেই ঔষধ পৌঁছে দিতে পারে। এ কারণে প্রতিষ্ঠানটি তাদের বিক্রয়ের পরিমাণ কাল্পনিক মাত্রায় রাখতে সক্ষম হচ্ছে।
- ক. প্রসার কী? ১
খ. বাজার কী সুনির্দিষ্ট স্থান? ব্যাখ্যা কর। ২
গ. 'মডার্ন ফার্মা' কোন বাজারের সাথে সম্পর্কিত? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটির ব্যবসায়িক সাফল্যের মূল কারণ কী? বিপণন মিশ্রণের উপাদান উল্লেখপূর্বক তোমার মতামত দাও। ৪
- ৬ ▶ 'জীবন কোথ' বোতলজাতকৃত পানি সরবরাহ ও বিক্রয় করে। ভোক্তাদের সুবিধার কথা বিবেচনা করে প্রতিষ্ঠানটি সমগ্র বাজারকে শহর, উপশহর এবং গ্রাম এই তিনটি ভাগে বিভক্ত করে। কিন্তু বাজারে শক্তিশালী বিকল্প প্রতিযোগী 'বন্ধন ওয়াটার লি.' থাকায় প্রতিষ্ঠানটি খুব বেশি মুনাফা অর্জন করতে পারছে না। বর্তমানে প্রতিষ্ঠানটি বিক্রয় বৃদ্ধি ও ক্রেতাদের আকৃষ্ট করার জন্য সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যম, রেডিও, টেলিভিশন, পত্রিকা, বিলবোর্ডসহ বিভিন্ন মাধ্যমে বিজ্ঞাপন দেওয়ার সিদ্ধান্ত নিয়েছেন।
- ক. পুনঃবিক্রেতার বাজার কী? ১
খ. 'বিপণন মিশ্রণ নিয়ন্ত্রণযোগ্য'— ব্যাখ্যা কর। ২
গ. 'জীবন কোথ' কীসের ভিত্তিতে বাজারকে বিভক্তিকরণ করেছে? ব্যাখ্যা দাও। ৩
ঘ. বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য বিপণন মিশ্রণের যে উপাদানের ওপর গুরুত্বারোপ করা হয়েছে তা কতটুকু যৌক্তিক বলে তুমি মনে কর? মতামত দাও। ৪
- ৭ ▶ 'তানি ও মুনী' দুই বোন টেইলারিং ব্যবসায়ের সাথে জড়িত। তারা বিভিন্ন ধরনের নিত্য ব্যবহৃত পোশাক যেমন : শার্ট, প্যান্ট, ফ্রক, সেলোয়ার, কামিজ ইত্যাদি তৈরি করে স্থানীয় বাজারে বিক্রয় করেন। তাদের তৈরিকৃত পোশাকের মূল্য উৎপাদন খরচের সাথে স্বল্প মুনাফা যোগ করে নির্ধারণ করেন। সে কারণে তাদের প্রতিষ্ঠানে ক্রেতাদের ভিড় লেগেই থাকে। এর ফলে অল্প সময়ের মধ্যে তারা ব্যাপক সাফল্য অর্জনে সক্ষম হয়েছেন।
- ক. মৌসুমি বাড়া কী? ১
খ. 'শিল্পপণ্য ক্রয়ের উদ্দেশ্য বাণিজ্যিক'— ব্যাখ্যা কর। ২
গ. উদ্দীপকে 'তানি ও মুনী' কোন ধরনের পণ্যের ব্যবসায়ের সাথে জড়িত? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. 'তানি ও মুনী'-এর সাফল্য অর্জনের পেছনে অনুসৃত মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৮ ▶ বাংলাদেশের উত্তরাঞ্চলে 'NIR' নামে একটি অটো ব্রিকস কোম্পানি রয়েছে। তাদের এককপ্রতি পরিবর্তনশীল ব্যয় ৭ টাকা; এককপ্রতি বিক্রয়মূল্য ১৫ টাকা; মোট স্থায়ী ব্যয় ২,০০,০০০ টাকা। উক্ত প্রতিষ্ঠানের বিক্রয়ের পরিমাণ ৩০,০০০ একক। 'MAR' অপর একটি কোম্পানি। তাদের এককপ্রতি পরিবর্তনশীল ব্যয় ২ টাকা। স্থায়ী ব্যয় ৭৫,০০০ টাকা। এককপ্রতি বিক্রয়মূল্য ৫ টাকা।
- ক. রিবেট কী? ১
খ. "শিল্পপণ্যের চাহিদা অনমনীয় ব্যাখ্যা কর। ২
গ. উদ্দীপকের 'NIR' কোম্পানির ভারসাম্য বিন্দু (টাকায়) নির্ণয় কর। ৩
ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত দুইটি কোম্পানির মধ্যে কোনটি লাভজনক বলে তুমি মনে কর? উত্তরের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ৯ ▶ 'Zeenet' একটি মধ্যস্থ কারবারি প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি ক্রেতাদের রুচি ও পছন্দ অনুযায়ী বিভিন্ন ধরনের পণ্য বিক্রয় করে। কর্তৃপক্ষ, অর্থপ্রদত্ত উপায়ে বিভিন্ন মাধ্যমে তাদের প্রতিষ্ঠান ও পণ্যের তথ্য পরিবেশন করে। ফলে ক্রেতারা তাদের সম্পর্কে অবগত হতে পারে। সম্প্রতি কর্তৃপক্ষ পঞ্চগড়ে একটি নতুন শাখা উদ্বোধনের আয়োজন করে। এ উপলক্ষে ক্রেতার মনোযোগ আকর্ষণের জন্য বিক্রয়ের ওপর নগদ মূল্য ছাড় ও কুপনের ব্যবস্থা করা হয়। এজন্য প্রতিষ্ঠানটি স্থানীয় ক্যাভাল টিভি ও নিজস্ব ওয়েবসাইটে বিজ্ঞাপন প্রদান করার সিদ্ধান্ত নেয়।
- ক. 'নভেলটি' কী? ১
খ. 'প্রচার হলো অ-অর্থপ্রদত্ত প্রমোশন কৌশল'— ব্যাখ্যা কর। ২
গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটি প্রথম পর্যায়ে বিপণন প্রসারের কোন কৌশলটি ব্যবহার করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটির সাম্প্রতিক কার্যক্রম বিক্রয় বৃদ্ধিতে সহায়ক হবে— তুমি কি একমত? উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪
- ১০ ▶ গ্রিন প্রোডাক্টস 'গ্রিন' নামে বিভিন্ন ধরনের ভোগ্যপণ্য উৎপাদন ও বিপণন করে। এটি চুক্তির মাধ্যমে বিআরটিসি বাসের ভিতরে ও বাহিরে বিজ্ঞাপন প্রচার করে। গ্রিন প্রোডাক্টস দীর্ঘমেয়াদি ব্যবসায়ের লক্ষ্যে ক্রেতাদের মধ্যে ব্র্যান্ড আনুগত্য তৈরি করতে চায়। এজন্য প্রতিষ্ঠানটি বিভিন্ন ধরনের জনসচেতনামূলক কার্যক্রমে অংশগ্রহণ করে যা দেশের কয়েকটি শীর্ষস্থানীয় পত্রিকার কলামে গুরুত্বের সাথে স্থান পায়।
- ক. কুপন কী? ১
খ. নমুনা বলতে কী বোঝায়? ২
গ. গ্রিন প্রোডাক্টস বিজ্ঞাপন দেওয়ার জন্য কোন ধরনের বিজ্ঞাপন মাধ্যম ব্যবহার করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. গ্রিন প্রোডাক্টসের ব্র্যান্ড আনুগত্য সৃষ্টির জন্য উদ্দীপকের বিপণন কৌশলের কার্যকারিতা সম্পর্কে তোমার মতামত ব্যক্ত কর। ৪
- ১১ ▶ নিচের চিত্রে একটি প্রতিষ্ঠানের পণ্যের জীবনচক্রের বিভিন্ন স্তরগুলো দেখানো হলো :



সেলস ও বিনিয়োগ

- ক. বহিঃবিজ্ঞাপন কী? ১
খ. পণ্যের আকর্ষণীয় মোড়ক কেন প্রয়োজন? ২
গ. উদ্দীপকে ২০১১-২০১৪ পর্যন্ত প্রতিষ্ঠানটি পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে অবস্থান করছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. ২০১৫-২০২১ সাল পর্যন্ত প্রতিষ্ঠানটির করণীয় সম্পর্কে তোমার মতামত ব্যক্ত কর। ৪

কুমিল্লা বোর্ড ২০২৩

বিষয় কোড : 287

সময়-২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান-৭০

- দ্রষ্টব্য :** ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ সহকারে পড় এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও। যে কোনো সাভাট প্রশ্নের উত্তর দিতে হবে।
- ১ ▶ ‘আরিফা এন্টারপ্রাইজ’ একটি নামকরা উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। এ প্রতিষ্ঠানটি সুপারি গাছের উন্নতমানের খোলক দিয়ে আকর্ষণীয় ডিজাইনের ওয়ানটাইম প্লেট উৎপাদন ও বিপণন করে। সমাজের মানুষের জন্য স্বাস্থ্যকর ও পরিবেশবান্ধব পণ্য উৎপাদন ও বিপণনের প্রতি প্রতিষ্ঠানটি বেশি গুরুত্ব দেয়। প্রতিষ্ঠানটি তাদের পণ্যের বিভিন্ন তথ্য Facebook, Twitter, YouTube ও SMS এর মাধ্যমে সরবরাহ করে। এতে ব্যাপকভাবে বিক্রয় বৃদ্ধি পায় এবং প্রতিষ্ঠানটি সফলতা অর্জনে সক্ষম হয়।
- ক. পণ্য কী? ১
- খ. ‘বিপণন একটি গতিশীল প্রক্রিয়া’- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. আরিফা এন্টারপ্রাইজ প্রাথমিক পর্যায়ে বিপণন ক্রমবিকাশের কোন ধারা অনুসরণ করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটি ব্যবসায়িক সফলতায় ব্যবহৃত বিপণন কৌশলসমূহ উল্লেখপূর্বক এর যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ২ ▶ ‘ক কলেজ’ শিক্ষা সফর হিসেবে কুয়াকাটায় দুই দিনের জন্য ছাত্র-ছাত্রীদের নিয়ে গেলেন। সেখানে ছাত্র-ছাত্রীদের থাকার জন্য একটি হোটেলে আটটি রুম বুকিং দেওয়া ছিল। হোটেল ম্যানেজার ছাত্র-ছাত্রী, ম্যাডাম ও স্যারদের রুচি, পছন্দ ও চাহিদা বিবেচনা করে সর্বোচ্চ মানসম্পন্ন খাদ্য ও সেবা প্রদান করেন। অন্যদিকে ‘খ কলেজ’ শিক্ষা সফর হিসেবে কুয়াকাটা গিয়ে যথারীতি তাদের ন্যায় হোটেল উঠেন। হোটেল ম্যানেজার দেশি খাবারের পাশাপাশি চাইনিজ খাবারের আয়োজন করেন। তিনি খাবারগুলো এমনভাবে প্রস্তুত করেন যা স্বাস্থ্যসম্মত ও পরিবেশবান্ধব। ফলে খাবারগুলো সবার কাছে সমাদৃত ও গ্রহণযোগ্য হয়ে উঠে।
- ক. বাজার কী? ১
- খ. ‘সকল ক্রেতাই ভোক্তা নয়’- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. বিপণনের ধারণা অনুযায়ী উদ্দীপকে উল্লিখিত বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্যটি ফুটে উঠেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত বিপণনের কোন মৌলিক ধারণার কথা বলা হয়েছে? যৌক্তিক কারণগুলো বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৩ ▶ মাছ ব্যবসায়ী রাজ্জাক খুলনা, বরিশাল, মাওয়া থেকে বিভিন্ন প্রজাতির মাছ এনে ঢাকায় বিক্রয় করেন। সুশাসন এসব মাছের চাহিদা ব্যাপক। তিনি নিজ ব্যবস্থাপনায় বরফের সাহায্যে মাছের গুণগত মান অক্ষুণ্ণ রাখার চেষ্টা করেন। চলতি মৌসুমে প্রচুর মাছ ধরা পড়ায় মাছের দাম কিছুটা কম। এ কারণে ক্রেতারাও প্রচুর পরিমাণে মাছ কিনছে। কিন্তু মাছ রাখার পর্যাপ্ত সুবিধা না থাকার কারণে তিনি চিন্তিত।
- ক. মোড়কিকরণ কী? ১
- খ. ‘প্রমিতকরণ ছাড়া পর্যায়িতকরণ সম্ভব নয়’- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. মাছ ব্যবসায়ী রাজ্জাকের সম্পাদিত সকল কার্যবলিকে কী বলে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের মাছ ব্যবসায়ী রাজ্জাকের দৃষ্টিভঙ্গির কারণ উল্লেখপূর্বক তা হ্রাসে করণীয় সুপারিশ কর। ৪
- ৪ ▶ জনাব সুমন কয়েক জন বন্ধুবান্ধব নিয়ে বরিশালে একটি কোল্ডস্টোরেজ গড়ে তোলেন। উক্ত কোল্ডস্টোরেজে বিভিন্ন এলাকার আলুচাষি ও ব্যবসায়ীরা আলু সংরক্ষণ করেন। উক্ত আলু গ্রেডিং এর মাধ্যমে বাছাই করে ক্রেতাদের চাহিদা মেটানো হয়। এর ফলে ক্রেতারা যেমন পছন্দ অনুসারে আলু ভোগ করতে পারে তেমনি আলুচাষি ও ব্যবসায়ীরা উপযুক্ত মূল্য পেয়ে থাকেন। এতে জনাব সুমন পাশাপাশি আলুচাষি ও ব্যবসায়ীরাও আর্থিকভাবে লাভবান হচ্ছে।
- ক. বিজ্ঞাপন কী? ১
- খ. ‘উত্তম ক্রয় বিক্রয়ের অর্ধেক’- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উল্লিখিত উদ্দীপকের প্রাথমিক পর্যায়ে কোন ধরনের উপযোগের কথা বলা হয়েছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ক্রেতাদের পছন্দ অনুসারে আলু পেতে উদ্দীপকে যে বিপণনের কাজটি সম্পাদন হয়েছে তার যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৫ ▶ ‘হীরা বাংলাদেশ লি.’ বেবি ফুড বিপণনকারী একটি প্রতিষ্ঠান। এ প্রতিষ্ঠানটি ‘মাসকারা ও ‘স্টারভিউ’ নামে দুটি ব্র্যান্ডের বেবি ফুড বিপণন করে। মাসকারা বেবি ফুডের জনপ্রিয়তা ক্রমাগতভাবে বেড়ে-যাওয়ায় প্রতিষ্ঠানটি বর্তনপ্রণালি সম্প্রসারণের ওপর বেশি গুরুত্ব দিচ্ছে। অন্যদিকে, স্টারভিউ ব্র্যান্ডের পণ্যটি দীর্ঘদিন ধরে ভোক্তাদের কাছে সুপরিচিত ও জনপ্রিয়। বর্তমানে এ পণ্য তীব্র প্রতিযোগিতার মুখোমুখি হওয়ায় ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষ চিন্তিত হয়ে পড়েছে।
- ক. বিপণন মিশ্রণ কী? ১
- খ. কেন বাজার বিভাজনকরণ করা হয়? ২
- গ. উদ্দীপকে মাসকারা ব্র্যান্ডের পণ্যটি জীবনচক্রের কোন স্তরে অবস্থান করছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে স্টারভিউ ব্র্যান্ডের পণ্যটির বর্তমান জীবনচক্রের স্তর উল্লেখপূর্বক ব্যবস্থাপকের করণীয় সম্পর্কে তোমার মতামত দাও। ৪
- ৬ ▶ ফারিয়া বাংলাদেশ লিমিটেড ‘মাই চয়েজ’ ব্র্যান্ডের কলম উৎপাদন করে। উক্ত কলমের উৎপাদনসংক্রান্ত তথ্য নিম্নরূপ :
- এককপ্রতি পরিবর্তনশীল ব্যয় = ৫ টাকা
মোট স্থায়ী ব্যয় = ১,৫০,০০০ টাকা
- প্রত্যাশিত মোট উৎপাদন/বিক্রয়ের পরিমাণ = ৫০,০০০ একক
মোট বিনিয়োগের পরিমাণ = ৮,০০,০০০ টাকা
বিক্রয়ের ওপর টার্গেট মুনাফা ২৫%।
- ক. ব্যয় যোগ-মূল্য কী? ১
- খ. পণ্যের মূল্য কেন নির্ধারণ করা হয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. মাই চয়েজ ব্র্যান্ডের প্রতিটি কলমের বিক্রয়মূল্য নির্ণয় কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত তথ্যের ভিত্তিতে মাই চয়েজ ব্র্যান্ডের কলমের ভারসাম্য বিন্দু নির্ণয়পূর্বক তোমার মতামত দাও। ৪
- ৭ ▶ বউ বাজার শপিং কমপ্লেক্স কর্তৃপক্ষের সিদ্ধান্ত অনুসারে ঈদ উপলক্ষ্যে রমজান মাসব্যাপী প্রতিটি বিপণিতে ১,০০০ টাকা কেনাকাটা করলে একটি করে কুপন সরবরাহ করে। ঈদের তিন দিন পরে কর্তৃপক্ষ যথারীতি র‍্যাফেল ড্র অনুষ্ঠানের মাধ্যমে ভাগ্যবানদের নিউ ব্র্যান্ডের গাড়িসহ বিভিন্ন ধরনের পুরস্কার প্রদানের ঘোষণা দেন। এ সম্পর্কিত তথ্য ‘বউ বাজার কমপ্লেক্স’ কর্তৃপক্ষ র‍্যাফেল ড্র এর সময় টেলিভিশনে ব্যাপকভাবে প্রচার করায় সেখানে প্রচুর গ্রাহক সমাগত হয় এবং ব্যবসায়ীরাও আশাতীত মুনাফা অর্জনে সক্ষম হয়।
- ক. বিক্রয় প্রসার কী? ১
- খ. ‘প্রচার হলো অর্থপ্রদত্ত কৌশল’- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উল্লিখিত উদ্দীপকে প্রতিষ্ঠানটি কোন ধরনের বিক্রয় প্রসার কৌশল ব্যবহার করছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বউ বাজার শপিং কমপ্লেক্স কার্যক্রমের তথ্য পৌছানোর ক্ষেত্রে ব্যবহৃত পছন্দ চিহ্নিত ও বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৮ ▶ ‘আলিফ ফুডস লি.’ আমের জুস তৈরি করে ‘ফ্রেস জুস’ নামে পণ্যটি বাজারে নিয়ে আসে। প্রাথমিকভাবে প্রতিষ্ঠানটি জুসের কিছু মিনি স্যাম্পল তৈরি করে বিনামূল্যে টার্গেট ক্রেতার নিকট বিতরণ করে সফল হয়। পণ্যটি বাজার সম্প্রসারণের উদ্দেশ্যে প্রতিষ্ঠানটি সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যম, পত্র-পত্রিকা ও টেলিভিশনে বিজ্ঞাপন দেওয়ার সিদ্ধান্ত নিয়েছে।
- ক. প্রিমিয়াম কী? ১
- খ. ‘বিজ্ঞাপন মানেই অপচয়’- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে আলিফ ফুডস কোন ধরনের প্রসার কৌশল ব্যবহার করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে বাজার সম্প্রসারণের উদ্দেশ্যে গৃহীত পদক্ষেপের যৌক্তিকতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৯ ▶ জনাব এস মাহিন ইন্ডিয়া ও থাইল্যান্ড থেকে তরুণীদের জন্য মার্ক ফ্যাশনের টি-শার্ট ও খ্রি-পিছ আমদানি করেন। তার আমদানিকৃত পোশাকসমূহ গুণগত মানে ও ডিজাইনে অনন্য। এ পোশাকসমূহ তিনি ঢাকাসহ গুরুত্বপূর্ণ শহরগুলোতে শো-রুমের মাধ্যমে বিক্রয় করেন। মাঝে মাঝে তিনি পত্রপত্রিকায় বিজ্ঞাপন ও মূল্য ছাড় দেন। জনাব এস মাহিনের শো-রুম থেকে যুক্তিসংগত মূল্যে মার্ক ফ্যাশনের পোশাক ক্রয় করতে পেরে আর্থনিক তরুণ-তরুণীরা খুবই খুশি। এর ফলে তার শো-রুমের বিক্রয় বেড়েই চলেছে।
- ক. পণ্যের রকম কী? ১
- খ. ‘সমাধি পাথর কোন ধরনের পণ্য’- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত চলকসমূহ কোন ধরনের বাজার বিভাজনকরণে ব্যবহৃত হয় তা ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বিপণন মিশ্রণের আলোকে জনাব এস মাহিনের কার্যক্রম মূল্যায়ন কর। ৪
- ১০ ▶ ‘মেঘনা গ্রুপ’ বাংলাদেশের একটি প্রতিষ্ঠিত কোম্পানি। তারা জুস এবং কোমল পানীয়সহ অন্যান্য পণ্যসামগ্রী বিক্রয়ের উদ্দেশ্যে বিজ্ঞাপন বাবদ প্রচুর অর্থ ব্যয় করে। তাছাড়া পণ্যসজ্জা, মেলা ও প্রদর্শনী, নমুনা বিতরণ, ট্রেড শো প্রভৃতি কার্যক্রমের মাধ্যমেও পণ্যের বিক্রয় বাড়ানোর চেষ্টা করে। তাদের প্রতিযোগী প্রতিষ্ঠানের মধ্যে ‘আকিজ গ্রুপ’ অন্যতম। তারাও বিজ্ঞাপনে বিক্রয় প্রসার কার্যক্রম পরিচালনা করে। তবে ‘আকিজ গ্রুপ’ ঢালাওভাবে বিজ্ঞাপনের সব মাধ্যমে বিজ্ঞাপন প্রচার করে না।
- ক. কৃষিপণ্য কী? ১
- খ. ‘বহিঃবিজ্ঞাপন হলো উন্মুক্ত বিজ্ঞাপন’- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের ‘মেঘনা গ্রুপ’ বিজ্ঞাপনের পাশাপাশি বিপণন প্রসারের কোন কৌশল গ্রহণ করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ‘আকিজ গ্রুপ’ বিজ্ঞাপনের মাধ্যম নির্বাচনের ক্ষেত্রে কোন কোন বিষয় বিবেচনা করে? তোমার মতামত দাও। ৪
- ১১ ▶ সাকিবর ইলেকট্রনিক্স বিদেশ থেকে যন্ত্রাংশ আমদানি করে এসি উৎপাদন করে। নিজস্ব গুদামে পর্যাপ্ত পরিমাণে জায়গা না থাকায় প্রতিষ্ঠানটি খুচরা বিক্রেতাদের গুদামে পণ্য সংরক্ষণ করে। এজন্য খুচরা বিক্রেতারা বাড়তি সুবিধা হিসেবে বাটা চাচ্ছে।
- ক. লোভনীয় পণ্য কী? ১
- খ. ‘সুবিধা পণ্য নিয়মিত ক্রয় করে’- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. সাকিবর ইলেকট্রনিক্সের উৎপাদিত এসি কোন ধরনের পণ্য? বিশ্লেষণ কর। ৩
- ঘ. সাকিবর ইলেকট্রনিক্স খুচরা বিক্রেতাদের কোন ধরনের বাটা দিতে পারে বলে তুমি মনে কর? যুক্তি দাও। ৪

চট্টগ্রাম বোর্ড ২০২৩

বিষয় কোড : 287

সময়-২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

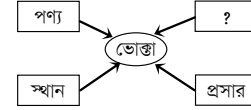
উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান-৭০

দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ সহকারে পড় এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও। যে কোনো সাতটি প্রশ্নের উত্তর দিতে হবে।

- ১ ▶ জনাব গনি মিয়া একজন ক্ষুদ্র ব্যবসায়ী। তিনি প্রয়োজনীয় উপকরণ ব্যবহার করে শন পাপড়ি তৈরি করে স্থানীয় বাজারে বিক্রয় করেন। তিনি ইহা বিক্রয়ের ক্ষেত্রে উৎপাদন ব্যয়ের সাথে ১০% মুনাফা যোগ করে মূল্য নির্ধারণ করেন। এতে তিনি সফল হন।
- ক. বিপণন কী? ১
- খ. ‘সকল ক্রেতাই ভোক্তা নয়’- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে শন পাপড়ি তৈরির মাধ্যমে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি হয়েছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে পণ্যের মূল্য নির্ধারণের যে পদ্ধতি অনুসরণ করা হয়েছে তা উল্লেখপূর্বক তোমার মতামত বিশ্লেষণ কর। ৪
- ২ ▶ জনাব পলাশ রাজশাহী থেকে আম এনে ঢাকার বিভিন্ন এলাকায় সরবরাহ করেন। সম্প্রতি অধিক আম বিক্রয়ের লক্ষ্যে তিনি Mango Com. নামে একটি ওয়েবসাইট খোলেন। এতে ক্রেতারা ঘরে বসে তাদের পছন্দসই আম কেনার সুযোগ পান। এতে তিনি ব্যবসায়িকভাবে সফল হন।
- ক. সেবা কী? ১
- খ. ‘চাহিদার শর্ত তিনটি’- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. রাজশাহী থেকে ঢাকায় আম সরবরাহের ফলে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি হয়েছে?- ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ‘‘বিপণন ক্রমবিকাশের যথাযথ যুগের অনুসরণই উক্ত প্রতিষ্ঠানের সফলতার মূল কারণ’’- উক্তিটি মূল্যায়ন কর। ৪
- ৩ ▶ জনাব বাসার একজন আম ব্যবসায়ী। তিনি রাজশাহী থেকে আম এনে দেশের বিভিন্ন অঞ্চলের বিভিন্ন দোকানে বিক্রয় করেন। আম পচনশীল হওয়ার ফলে অনেক আম পচে যায়। এতে বাসার সাহেব আর্থিক ক্ষতির সম্মুখীন হন। বর্তমানে তিনি একটি কোল্ডস্টোরেজ নির্মাণের কথা ভাবছেন।
- ক. বাজার তথ্য কী? ১
- খ. ‘উত্তম ক্রয় বিক্রয়ের অর্ধেক’- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. জনাব বাসার আম বিক্রয়ের মাধ্যমে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. জনাব বাসার সাহেবের কোল্ডস্টোরেজ নির্মাণ পরিকল্পনা ব্যবসায়ের সফলতার ক্ষেত্রে কতটুকু যুক্তিযুক্ত, উপযোগের ধরন উল্লেখপূর্বক উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৪ ▶ কাজী ট্রান্সপোর্ট তাদের নিজস্ব মালিকানায সারা দেশের বিভিন্ন স্থানে পণ্যদ্রব্য পৌঁছে দেয়। এ প্রতিষ্ঠানের মালিক নিজে শিক্ষিত না হলেও তিনি চান বাংলাদেশে প্রতিটি মানুষের মধ্যে পরিবেশ সচেতনতা বৃদ্ধি পাক। এ কারণে তিনি তার প্রতিটি কাভার্ড ভ্যানের গায়ে একটি স্লোগান লিখে দিয়েছেন। এটি হলো ‘‘গাছ লাগান পরিবেশ বাঁচান’’ এতে উক্ত প্রতিষ্ঠানের প্রতি জনগণের আস্থা অর্জিত হয়।
- ক. প্রয়োজন কী? ১
- খ. সেবা বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটি বিপণনের কোন কাজটি সম্পাদন করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ‘‘সামাজিক দায়িত্ব পালনে ‘কাজী ট্রান্সপোর্ট’ এর কার্যক্রম অত্যন্ত যৌক্তিক’’- বিপণন ক্রমবিকাশের যুগ উল্লেখপূর্বক তোমার মতামত দাও। ৪
- ৫ ▶ সুমন এন্টারপ্রাইজের মালিক সুমন কাওরান বাজারের একজন পাইকারি ব্যবসায়ী। তিনি বিভিন্ন এলাকা থেকে চাল সংগ্রহ করে গুণগত মান অনুযায়ী আলাদা করেন। পরবর্তীতে উক্ত মানের ভিত্তিতে চাল বিভিন্ন পরিমাণে প্যাকেটজাত করে বিক্রয় করেন। এতে ক্রেতা সাধারণ তাদের সামর্থ্য অনুযায়ী পণ্য ক্রয় করতে পারেন। এতে তিনি ব্যবসায়িকভাবে সফল হন।
- ক. মোড়কিকরণ কী? ১
- খ. ‘‘ক্রয়ের মাধ্যমে মালিকানা পরিবর্তন হয়’’- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. সুমনের প্রাথমিক পর্যায়ের কাজটিকে বিপণনের ভাষায় কী বলা যায়? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ‘‘সুমন এন্টারপ্রাইজের সফলতার জন্য পর্যায়িতকরণ মুখ্য ভূমিকা পালন করে’’- তোমার উত্তরের স্বপক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ৬ ▶ টয়েটা জাপানের একটি বিখ্যাত মোটরগাড়ি প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি বিভিন্ন দেশের ক্রেতাদের অর্থনৈতিক অবস্থা বিবেচনা করে অর্থাৎ উচ্চবিত্ত, উচ্চমধ্যবিত্ত, মধ্যবিত্ত শ্রেণির ক্রেতার কথা বিবেচনা করে বিভিন্ন মডেল ও বিভিন্ন দামের গাড়ি উৎপাদন ও বিপণন করে। ফলে অল্প সময়ের মধ্যে প্রতিষ্ঠানটি ব্যবসায়িক সফলতা লাভে সক্ষম হয়।

- ক. শিল্প কী? ১
- খ. ‘শিল্পবাজারের সদস্যসংখ্যা কম’- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটি কোন বাজারে পণ্য বিপণন করছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. প্রতিষ্ঠানটি গাড়ি বিপণনের জন্য ভোক্তাবাজার বিভক্তিকরণের যে ভিত্তি ব্যবহার করেছে তা কি সঠিক? মতামত দাও। ৪
- ৭ ▶ নিচের চিত্রটি লক্ষ্য কর এবং উত্তর দাও :



চিত্র : বিপণন মিশ্রণ

- ক. পণ্যের জীবনচক্র কী? ১
- খ. ‘‘সুবিধা পণ্য নিয়মিত ক্রয় করা হয়’’- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উপরের চিত্রে খালি ঘরে বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদান থাকার কথা? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ‘‘বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে ভোক্তাকে রাখা হয়’’- উদ্দীপকের আলোকে ইহার যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৮ ▶ মিসেস অনুরাধা একটি ফ্যাশন হাউজের মালিক। তিনি দোকানে বিভিন্ন ফ্যাশন রকমারি ডিজাইনের পোশাক সাজিয়ে রাখেন। ক্রেতারা যাতে পণ্যগুলো ভালোভাবে দেখেখুনে কিনতে পারে এজন্য তিনি সতর্ক। দোকানে এসি লাগিয়েছেন। গ্রাহকরা যাতে প্রত্যাশিত মূল্যে ভালো পণ্য কিনতে পারে এ বিষয়ে তিনি সচেতন। বিক্রয়কর্মীরা ক্রেতার সাথে কেমন ব্যবহার করছেন এটাও তিনি নজরে রাখেন। এতে তিনি সফল।
- ক. অযাচিত পণ্য কী? ১
- খ. মূল্য নির্ধারণ বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. মিসেস অনুরাধা কোন ধরনের পণ্যের ব্যবসায় করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ‘‘ক্রেতাসম্পৃষ্টিই মিসেস অনুরাধার ব্যবসায়িক সফলতার মূল কারণ’’- উদ্দীপকের আলোকে বক্তব্যটি মূল্যায়ন কর। ৪
- ৯ ▶ সোমা ইলেকট্রনিক্স জাপানের বিখ্যাত ‘সনি ব্র্যান্ডের’ টেলিভিশন আমদানি করে। প্রতিষ্ঠানটি পণ্য বিক্রয়ের ক্ষেত্রে ক্রেতাদেরকে ১২ বছরের ওয়ারেন্টি সেবার নিশ্চয়তা দিয়ে থাকে। এতে প্রতিষ্ঠানটি সারাদেশে ক্রেতার নিকট থেকে ব্যাপক সাড়া পায়।
- ক. জরুরি পণ্য কী? ১
- খ. বাড়া কীভাবে ক্রেতাকে পণ্য ক্রয়ে আগ্রহী করে তোলে? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. সোমা ইলেকট্রনিক্সের আমদানিকৃত টেলিভিশন কোন ধরনের ভোগ্যপণ্য? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বিক্রয় পরবর্তী যে কাজটির জন্য প্রতিষ্ঠানটির গ্রাহক সংখ্যা বৃদ্ধি পাচ্ছে তা উল্লেখপূর্বক বিপণনে এর গুরুত্ব বিশ্লেষণ কর। ৪
- ১০ ▶ জনাব শিমুল চান থেকে সুতা আমদানি করে তার কারখানায় পোশাক তৈরি করেন। উক্ত পোশাকসংক্রান্ত তথ্য সারাদেশে ক্রেতাদেরকে অবহিত করার উদ্দেশ্যে তিনি বিভিন্ন পত্র-পত্রিকায় অর্থের বিনিময়ে প্রচারের ব্যবস্থা করেন। এতে তার পোশাকের পরিচিতি সারাদেশে ছড়িয়ে পড়ে এবং বিক্রয় ব্যাপক হারে বৃদ্ধি পায়।
- ক. সাময়িকী কী? ১
- খ. ‘‘টেলিভিশন একটি ব্যয়বহুল বিজ্ঞাপন মাধ্যম’’- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের আমদানিকৃত সুতা যে ধরনের পণ্যের অন্তর্ভুক্ত তা ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. পোশাকের ব্যাপক পরিচিতির জন্য জনাব শিমুল যে প্রমোশন কৌশলটি ব্যবহার করেছেন তা উল্লেখপূর্বক বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য ইহার গুরুত্ব মূল্যায়ন কর। ৪
- ১১ ▶ গাজীপুর জেলার কালিয়াকৈর উপজেলায় ‘সোহাগপল্লী’ নামে একটি রিসোর্ট আছে। রিসোর্ট কর্তৃপক্ষ পর্যটকদের আকর্ষণের জন্য দেশের বড় বড় শহরের প্রধান সড়কের পাশে বিলবোর্ডে বিজ্ঞাপন দিয়েছে। কিন্তু ভরা মৌসুমেও এখানে পর্যাপ্ত সিট খালি থাকায় কর্তৃপক্ষ সীমিত সময়ের জন্য রিসোর্টের ভাড়া কমানোর সিদ্ধান্ত নিয়েছেন।
- ক. প্রদর্শনী কী? ১
- খ. ‘‘প্রচার একটি অ-অর্থপ্রদত্ত প্রমোশন কৌশল’’- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. রিসোর্ট কর্তৃপক্ষ ব্যবহৃত ‘বিলবোর্ড’ কোন ধরনের বিজ্ঞাপন মাধ্যম? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপককে রিসোর্ট কর্তৃপক্ষ কর্তৃক ভাড়া কমানোর সিদ্ধান্ত কতটা যৌক্তিক? প্রসার মিশ্রণ হাতিয়ারের ধরন উল্লেখপূর্বক তোমার মতামত দাও। ৪

সিলেট বোর্ড ২০২৩

বিষয় কোড : 287

সময়-২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান-৭০

দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ সহকারে পড় এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও। যে কোনো সাতটি প্রশ্নের উত্তর দিতে হবে।

১ ▶ ২০০০ সালে প্রতিষ্ঠিত 'এসকে ফ্যাশন' ক্রেতাদের প্রয়োজন, অভাব ও চাহিদার কথা বিবেচনা করে তাদের রুচি ও পছন্দের পোশাক তৈরি ও বিক্রয় করে। প্রতিযোগিতা বৃদ্ধি পাওয়ায় প্রতিদ্বন্দ্বিতা বিক্রয় কমে যাচ্ছে। সমস্যা সমাধানে তিনি ইন্টারনেটে ফেসবুক, টুইটার ও ইউটিউব ব্যবহার করে সকল ক্রেতাদের সহিত যোগাযোগ রক্ষা করছেন। এতে অল্প সময়ের মধ্যে ক্রেতাদের সহিত সুসম্পর্ক সৃষ্টি হয় এবং প্রত্যাশিত লক্ষ্য অর্জনে সক্ষম হন।

- ক. বিক্রয় যুগ কাকে বলে? ১
খ. বিপণনকে কেন ব্যবস্থাপকীয় প্রক্রিয়া বলা হয়? ২
গ. 'এসকে ফ্যাশনের' কার্যক্রমটি বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্যের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. লক্ষ্য অর্জনে গৃহীত পদক্ষেপটি কতটুকু যৌক্তিক? বিপণনের ক্রমবিবর্তনের পর্যায়ে উল্লেখপূর্বক বিশ্লেষণ কর। ৪

২ ▶ জনাব রাজন চাঁপাইনবাবগঞ্জে ১০ একর জমিতে উন্নত জাতের আম বাগান করেন। তার উৎপাদিত আম দেশ ও বিদেশের বাজারে বিক্রয় করেন। তিনি আম পাকানোর জন্য কোনো কেমিক্যাল ব্যবহার করেন না। এছাড়া ক্ষতিকারক পলিথিন ব্যাগের পরিবর্তে কাগজের প্যাকেটে আম সরবরাহ করেন। ব্যবসা থেকে অর্জিত লাভের টাকা দিয়ে তিনি অটোমেটিক কৃষিযন্ত্র ও আম পরিবহনের জন্য ট্রাক ক্রয় করেন। বর্তমান সময়ে তাঁর অধীনে ২০০ জন শ্রমিক কাজ করে জীবিকা নির্বাহ করছে।

- ক. চাহিদা কী? ১
খ. কীভাবে ক্রেতাভালু সৃষ্টি করা যায়? ব্যাখ্যা কর। ২
গ. জনাব রাজনের কার্যক্রম বিপণন ক্রমবিকাশের কোন পর্যায়ের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. "বিপণন অর্থনৈতিক উন্নয়নের সর্বাধিক কার্যকরী ইঞ্জিন।"— উক্তি উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪

৩ ▶ 'পদ্মা শাড়ি ঘর' রাজশাহীর বাণিজ্যিক প্রাণকেন্দ্র সাহেব বাজারে অবস্থিত। প্রতিষ্ঠানটি ঢাকা ও চট্টগ্রাম থেকে বিভিন্ন ধরনের কাতান, বেনারসি, জামদানি ও সিল্ক শাড়ি শো-রুমে নিয়ে আসেন। প্রতিষ্ঠানটি শাড়ির গুণগতমান ও মূল্য অনুযায়ী পৃথক পৃথক সারিতে প্রদর্শন করেন। ফলে বিভিন্ন শ্রেণির ক্রেতার পছন্দ ও সামর্থ্য অনুযায়ী শাড়ি ক্রয় করতে পারেন। প্রতিষ্ঠানটি মনে করে, "ক্রেতাসম্পৃক্ত ব্যবসায়ের সাফল্যের মূল চাবিকাঠি।"

- ক. ক্রয় কী? ১
খ. বিক্রয়কে বিপণনের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ কাজ বলা হয় কেন? ব্যাখ্যা কর। ২
গ. 'পদ্মা শাড়ি ঘর' প্রাথমিক পর্যায়ে বিপণনের কোন কাজটি সম্পাদন করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. 'পদ্মা শাড়ি ঘর' এর পরবর্তী পর্যায়ে সম্পাদিত বিপণনের কাজ উল্লেখপূর্বক উদ্দীপকের শেষ উক্তি বিশ্লেষণ কর। ৪

৪ ▶ জনাব বিপুল 'BP-2 CHIPS' নামক পট্টো চিপস উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠানের স্বত্বাধিকারী। তিনি ধারাবাহিকভাবে সারা বছর চিপস উৎপাদন করেন। তাঁর প্রতিষ্ঠানে উৎপাদিত চিপসের প্রধান কাঁচামাল আলু যা বছরের নির্দিষ্ট সময়ে উৎপাদিত হয়। তাই, তিনি উৎপাদন মৌসুমে প্রচুর পরিমাণ আলু সংগ্রহ করে শীতাতপ নিয়ন্ত্রিত বিশাল ঘরে জমা করে রাখেন। প্রতিষ্ঠানটি তাঁদের উৎপাদিত চিপস স্বাস্থ্যসম্মত ও আকর্ষণীয় মোড়কে বাজারে সরবরাহ করেন। 'BP-2 CHIPS' গুণে ও মানে সেরা হওয়ায় প্রতিদিন বিক্রয়ের পরিমাণ বৃদ্ধি পাচ্ছে।

- ক. বিপণন কার্যবলি কী? ১
খ. "পর্যায়িতকরণের পূর্বে বিপণনের কোন কাজটি করতে হয়?" ব্যাখ্যা কর। ২
গ. জনাব বিপুল প্রথমদিকে বিপণনের কোন কাজটি সম্পাদন করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. তুমি কি মনে করো, জনাব বিপুলের পরবর্তী কার্যক্রম বিক্রয় বৃদ্ধিতে সহায়ক? বিপণনের কাজ উল্লেখপূর্বক তোমার মতামত দাও। ৪

৫ ▶ দুই বন্ধু মিজান ও সিজান চিংড়ি ব্যবসায়ী। মিজান ১০ একর জমিতে মা চিংড়ি সংগ্রহ করে প্রজননের মাধ্যমে বাচ্চা চিংড়ি উৎপাদন করেন। উৎপাদিত চিংড়ি দেশের অভ্যন্তরে বিভিন্ন চিংড়ি চাষিদের নিকট বিক্রয় করেন। অপরদিকে, সিজান বাচ্চা চিংড়ি ক্রয় করে সেগুলো ৬ মাস লালনপালন করে বিদেশে রপ্তানি করেন। তাঁরা উভয়েই ব্যবসায়িকভাবে সফল।

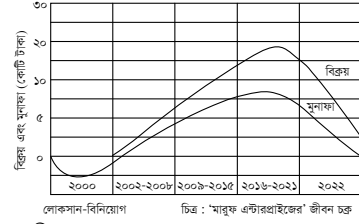
- ক. সরকারি বাজার কী? ১
খ. বাজার বিভক্তিকরণ কেন করা হয়? ব্যাখ্যা কর। ২
গ. মিজান কোন বাজারের ক্রেতা? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে দুই বন্ধুর মধ্যে কে বেশি ভূমিকা রাখছে বলে তুমি মনে করো? উদ্দীপকের আলোকে তোমার মতামত দাও। ৪

৬ ▶ সিজানের ২০তম জন্ম দিন উপলক্ষে নানা তাঁকে একটি মোটর বাইক উপহার দেন। উন্নত প্রযুক্তিতে তৈরি ৫০০ সিসির মোটর বাইকটি দেখতে সুন্দর, ABS ব্রেক ও ওয়েব লকিং সিস্টেম সংযুক্ত। বাইকটি অগ্রিম দুর্ঘটনা সংকেত প্রদান করতে সক্ষম। ভোক্তাদের উপলব্ধি বিবেচনা করে কোম্পানি মোটর বাইকটির মূল্য নির্ধারণ করেছেন ৫,৫০,০০০ টাকা।

- ক. সুবিধা পণ্য কী? ১
খ. ভোগ্যপণ্যের বাজার দীর্ঘ হয় কেন? ব্যাখ্যা কর। ২

গ. সিজানের উপহার প্রাপ্ত মোটর বাইকটি কোন ধরনের ভোগ্যপণ্য? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. মোটর বাইক কোম্পানির অনুসৃত মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতিটি কতটুকু যৌক্তিক? মূল্যায়ন কর। ৪

৭ ▶ ২০০০ সালে প্রতিষ্ঠিত 'মারুফ এন্টারপ্রাইজ'-এর জীবনচক্র নিম্নরূপ :



- ক. পতন স্তর কী? ১
খ. কোন পণ্যের ক্রয় চুক্তিভিত্তিক? ব্যাখ্যা কর। ২
গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত ২০০২-২০০৮ পর্যন্ত প্রতিষ্ঠানটি পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে অবস্থান করছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. ২০১৬-২০২১ পর্যন্ত সময়কালে 'মারুফ এন্টারপ্রাইজের' যে বিপণন কৌশল গ্রহণ করা হয়েছে তা মূল্যায়ন কর। ৪

৮ ▶ মিলু এন্টারপ্রাইজ '5GDTV' নামক টেলিভিশন বিপণন করছে। পণ্যের গুণগত মান ভালো ও মূল্য কম। সূচনালগ্নে টেলিভিশন, সংবাদপত্র ও ম্যাগাজিনে পণ্য সম্পর্কে নিয়মিত বিভিন্ন তথ্য প্রদান করেছেন। বিক্রির পরিমাণ আশানুরূপ না হওয়ায় প্রতিষ্ঠানটি সুধী সমাবেশের আয়োজন করেন। উক্ত সমাবেশে দেশের বিশিষ্ট গুণীজন, রাজনৈতিক ব্যক্তিবর্গ ও সাংবাদিকবৃন্দকে আমন্ত্রণ করা হয়। অনুষ্ঠানটি ৫টি ইলেকট্রনিক্স মিডিয়া সরাসরি সম্প্রচার করেন এবং পর দিন বিভিন্ন মিডিয়াতে গুরুত্বসহকারে বিস্তারিত তথ্যসহ নিউজ প্রকাশ করেন।

- ক. ট্রানজিট বিজ্ঞাপন কী? ১
খ. 'বিক্রয় প্রসারকে কেন বিক্রয় বৃদ্ধির অনিয়মিত পস্থা বলা হয়?' ব্যাখ্যা কর। ২
গ. 'মিলু এন্টারপ্রাইজ' প্রাথমিক পর্যায়ে কোন ধরনের প্রসার কৌশল ব্যবহার করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. তুমি কি মনে করো, পরবর্তী পদক্ষেপ বিক্রয় বৃদ্ধিতে সহায়ক? প্রসার কৌশল উল্লেখপূর্বক উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪

৯ ▶ মি. টিটো 'নিয়ামত শাহ লুঙ্গি' কোম্পানির ব্যবস্থাপনা পরিচালক। ক্রেতাদের লুঙ্গি সম্পর্কে জানাতে, রাস্তার ব্যস্ততম মোড়ে ব্যানার, পোস্টার ও রঙিন বিলবোর্ড স্থাপন করেন। তাতে লিখা আছে, 'দেশীয় পণ্য কিনে হন ধন্য' প্রচারে : নিয়ামত শাহ লুঙ্গি। এই প্রচার মাধ্যমে কোম্পানির অর্থ ব্যয় হলেও আশামূলক বিক্রয় বৃদ্ধি পায়নি। ফলে মি. টিটো টেলিভিশন ও ফেসবুক পেজে পণ্যের চিত্র, বর্ণনা ও মূল্যসহ বিস্তারিত ধারণা তুলে ধরে বিজ্ঞাপন দেন। এমনকি অনলাইনে অর্ডার গ্রহণ ও বাসায় পণ্য সরবরাহের ব্যবস্থা করেন। ফলে কোম্পানি অল্প সময়ের মধ্যে তাঁর লক্ষ্যমাত্রা অর্জনে সক্ষম হয়।

- ক. বিজ্ঞাপন মাধ্যম কী? ১
খ. "বিজ্ঞাপন কীভাবে পণ্যের চাহিদা সৃষ্টি ও বৃদ্ধি করে?" ব্যাখ্যা কর। ২
গ. মি. টিটো প্রথমত বিজ্ঞাপনের কোন মাধ্যমটি ব্যবহার করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত কোম্পানির সফলতার কারণ বিজ্ঞাপনের মাধ্যম উল্লেখপূর্বক বিশ্লেষণ কর। ৪

১০ ▶ 'সিনজু লিমিটেড' পি নামক একটি পণ্য উৎপাদন ও বিপণন করে। পণ্যটি ক্রেতার অল্প পরিমাণে কিন্তু বারে বারে ক্রয় করে। এ বাজারের ক্রেতার সারাদেশে বসবাস করায় বণ্টনপ্রণালিটি হয় দীর্ঘ। বিক্রয়ের সুবিধার জন্য প্রতিষ্ঠানটি ক্রেতাদেরকে আয়, পেশা ও শিক্ষাগত যোগ্যতা অনুযায়ী বিভিন্ন ভাগে ভাগ করে। ফলে ক্রেতার চাহিদা মার্কিন পণ্য পেয়ে খুশি।

- ক. 4P কী? ১
খ. ভোক্তারা বিপণন মিশ্রণের কোথায় অবস্থান করে এবং কেন? ২
গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটি কোন বাজারের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. 'সিনজু লিমিটেড' ক্রেতা খুশিতে ভোক্তাবাজার বিভক্তিকরণের যে চলক ব্যবহার করেছে তা বিশ্লেষণ কর। ৪

১১ ▶ অনন্ত বৃত্তিক ও অসীম বৃত্তিক স্নানামধন্য ব্যবসায়ী প্রতিষ্ঠান। অনন্ত বৃত্তিকের স্থায়ী ব্যয় ২,০০,০০০ টাকা। প্রতিষ্ঠানটি উৎপাদিত পণ্যের খরচের ওপর ২০% মুনাফা ধার্য করে মূল্য নির্ধারণ করে। বছরে তারা ১০,০০,০০০ টাকা আয় করে। অপরদিকে অসীম বৃত্তিকের স্থায়ী ব্যয় ১০,০০,০০০ টাকা। এককপ্রতি পরিবর্তনশীল ব্যয় ও বিক্রয়মূল্য যথাক্রমে ১,০০০ টাকা ও ১,২০০ টাকা।

- ক. মূল্য কী? ১
খ. বাটা কীভাবে ক্রেতাকে পণ্য ক্রয়ে আগ্রহী করে? ব্যাখ্যা কর। ২
গ. অনন্ত বৃত্তিকের মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি কীরূপ? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. অসীম বৃত্তিক হাউজের ভারসাম্য বিন্দু নির্ণয়পূর্বক প্রতিষ্ঠান দুটির মধ্যে কোনটিতে বিনিয়োগ বেশি লাভজনক? মূল্যায়ন কর। ৪

বরিশাল বোর্ড ২০২৩

বিষয় কোড : 287

সময়—২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান—৭০

দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ সহকারে পড় এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও। যে কোনো সাতটি প্রশ্নের উত্তর দিতে হবে।

- ১ ▶ মিসেস নাজমা একটি কৃত্রিম ফুলের বিপণি প্রতিষ্ঠা করেন। ফুলগুলো দেখতে একেবারে আসল ফুলের মতো। তিনি সবসময় ক্রেতাদের পরিবর্তিত রুচি ও পছন্দের প্রতি দৃষ্টি রেখে মানসম্মত উপকরণ ব্যবহার করে শৈল্পিক ডিজাইনের ফুল তৈরি ও বিক্রয় করেন। সম্প্রতি প্রতিযোগিতা বৃদ্ধি পাওয়ায় তিনি ফেসবুক ও এস.এম.এস এর মাধ্যমে বিভিন্ন ক্রেতাদের সাথে সম্পর্ক স্থাপন করে ফুলের চাহিদা বৃদ্ধি করেছেন। ফলে অল্প সময়ের মধ্যেই প্রত্যাশিত বিক্রয় অর্জনে সক্ষম হন।
- ক. বাজার কী? ১
- খ. “বিপণন কর্মসংস্থান সৃষ্টি করে”— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. মিসেস নাজমা প্রাথমিক পর্যায়ে বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্যকে গুরুত্ব দিয়েছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. মিসেস নাজমার প্রত্যাশিত বিক্রয় অর্জনের কারণ বিশ্লেষণ কর। ৪
- ২ ▶ জনাব মিনহাজ যশোরের গ্রাম অঞ্চল থেকে খেজুরের রস সংগ্রহ করে গুড় তৈরি করে বিক্রয় করেন। ভেজালমুক্ত হওয়ায় গুড়ের চাহিদা ও সুনাম বৃদ্ধি পায়। জনাব মিনহাজ তার উৎপাদিত গুড়ের চাহিদা বৃদ্ধির লক্ষ্যে SMS ও Facebook ব্যবহার করেন। ফলে তার গুড়ের বিক্রয় দিন দিন বৃদ্ধি পাচ্ছে।
- ক. ভালু কী? ১
- খ. “বিপণন ভোক্তামুখী প্রক্রিয়া”— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে জনাব মিনহাজ গুড় তৈরিতে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বিপণনের ক্রমবিকাশের ধরন উল্লেখপূর্বক জনাব মিনহাজের ব্যবসায় সম্প্রসারণের যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৩ ▶ জনাব বাকের সিলেট জেলার মাধবকুণ্ডে ‘বাকের মাল্টা জুস’ নামে একটি কারখানা স্থাপন করেন। ভোক্তাদের নিকট আকর্ষণীয় করার জন্য পণ্যের গায়ে পণ্যের মান, মূল্য, ব্যবহার বিধি, মেয়াদ, উৎপাদনের তারিখ ইত্যাদি তথ্য প্রদান করা হয়। এমতাবস্থায় প্রতিষ্ঠানটি বিক্রয় বৃদ্ধির লক্ষ্যে দেশের বিভিন্ন জেলায় ডিলার নিয়োগের সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেন।
- ক. প্রমিতকরণ কী? ১
- খ. “বিজ্ঞাপন বিক্রয় ও মুনাফা বৃদ্ধি করে”— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে জনাব বাকের প্রাথমিক পর্যায়ে বিপণন কার্যাবলির কোন কাজটি সম্পাদন করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. জনাব বাকের ডিলার নিয়োগের সিদ্ধান্তের সাথে তুমি কী একমত? উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৪ ▶ জনাব সাজ্জাদ একজন আলু ব্যবসায়ী। তিনি কৃষকদের নিকট থেকে আলু সংগ্রহ করেন। সংগৃহীত আলু নিজস্ব পরিবহনের মাধ্যমে দেশের বিভিন্ন শহরে বিক্রয় করেন। উৎপাদন মৌসুমে আলুর দাম কম হওয়ায় তিনি লোকসানের সম্মুখীন হচ্ছেন। এমতাবস্থায় তিনি বিভিন্ন শ্রেণিতে বিভক্ত করে পাইকারি ব্যবসায়ীদের নিকট বিক্রয় করেন। ফলে তিনি ব্যবসায় সফলতা লাভ করেন।
- ক. উপযোগ কী? ১
- খ. “উত্তম ক্রয় বিক্রয়ের অর্ধেক”— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত জনাব সাজ্জাদ আলু স্থানান্তরে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. জনাব সাজ্জাদের ব্যবসায় সফলতার যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৫ ▶ ‘শাপলা টয়লেট্রিজ’ একটি উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি নানান ধরনের টুথপেস্ট উৎপাদন করে। বাচ্চাদের জন্য চকলেট স্বাদের বেবী টুথপেস্ট, কিশোর-কিশোরীদের জন্য ভিন্ন ভিন্ন রঙের টুথপেস্ট এবং বড়দের জন্য দাঁতের ব্যথা উপশমকারী টুথপেস্ট বাজারজাতকরণ করে। এতে বিক্রয়ের পরিমাণ বৃদ্ধি পায়, এককপ্রতি উৎপাদন খরচ কম এবং স্থায়ী গ্রাহকের সংখ্যা অনেক বেশি। ক্রেতার সংখ্যা আরও বৃদ্ধির লক্ষ্যে ‘শাপলা টয়লেট্রিজ’ নতুন মিনিপ্যাক আকারে সবধরনের টুথপেস্ট বাজারে আনার সিদ্ধান্ত নিয়েছে।
- ক. ভোক্তাবাজার কী? ১
- খ. কেন বাজার বিভক্তিকরণ করা হয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটি কীসের ভিত্তিতে তাদের বাজার বিভক্ত করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ‘শাপলা টয়লেট্রিজ’-র নতুন মিনিপ্যাক টুথপেস্ট বাজারে আনার সিদ্ধান্তের পক্ষে তোমার অভিমত কী? উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৬ ▶ বাজারে নতুন ধরনের মোবাইল ফোনসেট এনেছে পিংপং নামের একটি বিদেশি কোম্পানি। তাদের দেশে পণ্যটি ব্যাপক জনপ্রিয় ও পরিচিতি থাকলেও এদেশে তেমন নাই। তাই এদেশের নামকরা মডেল দ্বারা জনপ্রিয় মাধ্যম ব্যবহার করে মোবাইলের পরিচিতি বৃদ্ধি করে। টিংটং কোম্পানি ক্রেতাদের সুবিধার্থে কিস্তিতে ক্রয়ের সুবিধা, নগদ ক্রয়ে বিশেষ ছাড় এবং উপহার প্রদানের ব্যবস্থা করেন। ফলে পিংপং কোম্পানিটি তাদের পণ্য বিক্রয়ে তেমন সুবিধা করতে পারছে না।
- ক. 4P এর উপাদানগুলো কী কী? ১
- খ. “উৎপাদন কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করে”— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে পিংপং কোম্পানিটি মোবাইল সেট বিক্রয়ের জন্য কোন মাধ্যম ব্যবহার করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. পিংপং কোম্পানিটির তুলনায় বিক্রয় বৃদ্ধির লক্ষ্যে টিংটং কোম্পানি যে বিক্রয় প্রসারের হাতিয়ার ব্যবহার করেছে তার সাথে তুমি কী একমত? উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৭ ▶ ২০১৯ সালে বিশ্বে করোনা ভাইরাস শনাক্ত হয়। পরে এটি মহামারি আকার ধারণ করে। ২০২০ সালে করোনা ভাইরাস মোকাবেলায় প্রথম টিকা আবিষ্কৃত হয়। প্রথমে অনেকেই টিকা গ্রহণ করতে অনীহা প্রকাশ করে। পরবর্তীতে সরকারি ও সামাজিক প্রচারণায় মানুষ টিকা নিতে উদ্বুদ্ধ হয়। বর্তমানে সারাবিশ্বে করোনা মোকাবেলায় দেশীয় ও আন্তর্জাতিক পর্যায়ে ব্যাপক প্রচার করায় করোনার টিকা গ্রহণে খুবই জনপ্রিয় ও কার্যকর হয়েছে।
- ক. পণ্যের জীবনচক্র কী? ১
- খ. পণ্যের জীবনচক্রের ধারণা অনুযায়ী কোন স্তর সবচেয়ে দীর্ঘস্থায়ী হয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. ২০২০ সালে করোনা টিকা পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে ছিল? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত করোনা টিকার ক্ষেত্রে বাজারে চাহিদা সৃষ্টিতে সরকারি ও সামাজিক প্রচারণার যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৮ ▶ জনাব ফাহিম বিদেশ থেকে ‘ফাইজা শ্যাম্পু’ আমদানি করেন। শ্যাম্পুর গুণগতমান এবং পণ্যের মোড়কিকরণ দেখে ভোক্তারা এই শ্যাম্পুর প্রতি আকৃষ্ট হয়। জনাব ফাহিম ২৫% মুনাফা যোগ করে ফাইজা শ্যাম্পুর মূল্য নির্ধারণ করেন। বাজারে শ্যাম্পুর বিক্রয় দিন দিন বৃদ্ধি পাওয়ায় জনাব ফাহিম বিভিন্ন জেলায় ডিলার নিয়োগের সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেন।
- ক. শপিং পণ্য কী? ১
- খ. পণ্যের মূল্য কেন নির্ধারণ করা হয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে জনাব ফাহিম কোন পদ্ধতিতে মূল্য নির্ধারণ করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে জনাব ফাহিমের ডিলার নিয়োগের সিদ্ধান্তের যৌক্তিকতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৯ ▶ ‘সুমন পেইন্ট লি.’ দেশের একটি স্বনামধন্য রং প্রস্তুতকারী ও বিক্রয়কারী প্রতিষ্ঠান। এ প্রতিষ্ঠানটি সবসময় উন্নতমানের লাক্সারি পেইন্ট তৈরি করে। রং তৈরির কাঁচামাল তারা বিদেশ থেকে আমদানি করে। বর্তমানে ডলারের দাম বৃদ্ধি পাওয়ায় রঙের উৎপাদন খরচও বৃদ্ধি পায়। কিন্তু প্রতিষ্ঠানের ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষ উৎপাদন খরচ বৃদ্ধি পাওয়া সত্ত্বেও অন্যান্য প্রতিষ্ঠানের রঙের মূল্যের সাথে সামঞ্জস্যতা বজায় রেখে মূল্য নির্ধারণ করেন।
- ক. অযাচিত পণ্য কী? ১
- খ. “ভোগ্যপণ্যের ক্রেতার সংখ্যা অধিক”— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানের আমদানিকৃত সামগ্রী কোন ধরনের পণ্যের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানের অনুসৃত মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতির যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ১০ ▶ জনাব কামাল চট্টগ্রামের হালিশহরে একটি ফার্নিচারের কারখানা স্থাপন করেন। এই অঞ্চলের পার্শ্ববর্তী এলাকায় পর্যাপ্ত উন্নতমানের কাঠ পাওয়া যায়। জনাব কামাল উক্ত ফার্নিচারের কাঠ সংগ্রহ করে নান্দনিক ডিজাইনের ফার্নিচার তৈরি ও বিক্রয় করেন। ফার্নিচারের মূল্য ক্রেতাদের নাগালের ভিতরে এমনকি নান্দনিক ডিজাইনের কারণে উক্ত প্রতিষ্ঠানে ক্রেতাদের ভিড় পরিলক্ষিত হয় এবং বিক্রয়ের পরিমাণও অনেক বেশি। তিনি পার্শ্ববর্তী কয়েকটি জেলায় কারখানা স্থাপনের সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেন। কিন্তু প্রতিষ্ঠানটির আর্থিক সংগতি না থাকায় কোনো আর্থিক প্রতিষ্ঠান থেকে ঋণ নেওয়ার কথা ভাবছেন।
- ক. প্রচার কী? ১
- খ. ভোক্তাদেরকে কেন বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে রাখা হয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. জনাব কামাল কোন বাজারের সদস্য? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. জনাব কামালের আর্থিক প্রতিষ্ঠান থেকে ঋণ নেওয়ার যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ১১ ▶ জনাব রহিম তার স্ত্রীর সাথে পরামর্শ করে বাসার জন্য একটা বিদেশি ফ্রিজ ক্রয়ের সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেন। স্ত্রীকে সাথে নিয়ে খুলনার ‘সিটি প্লাজা’র উদ্দেশ্যে রওয়ানা হন। পথে অবিরাম বৃষ্টি হওয়ায় তারা একটা দোকানে আশ্রয় নেন। জনাব রহিম পাশের দোকান থেকে একটা ছাতা ক্রয় করে তাঁরা ‘সিটি প্লাজা’য় যান। সেখানে নির্দিষ্ট ব্র্যান্ডের ফ্রিজের চেয়ে দেশি ব্র্যান্ডের ফ্রিজের ওয়ারেন্টি, গ্যারান্টি, সংস্থাপন এবং হোম ডেলিভারির ব্যবস্থা থাকায় জনাব রহিম তার সিদ্ধান্ত পরিবর্তন করেন।
- ক. সুবিধা পণ্য কী? ১
- খ. “শিল্পপণ্যের বস্তুপ্রণালি সংক্ষিপ্ত”— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে জনাব রহিমের ছাতা ক্রয় কোন ধরনের পণ্য? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. জনাব রহিমের ফ্রিজ ক্রয়ের সিদ্ধান্ত পরিবর্তনের যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪

দিনাজপুর বোর্ড ২০২৩

বিষয় কোড : 287

সময়-২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান-৭০

- দ্রষ্টব্য :** ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ সহকারে পড় এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও। যে কোনো সাতটি প্রশ্নের উত্তর দিতে হবে।
- ১ ▶ মিসেস লুনা ঢাকার গুলশানে একটি অভিজাত ফ্যাশন হাউজ পরিচালনা করেন। তার ফ্যাশন হাউজে দেশীয় মহিলা ক্রেতাদের জন্য পছন্দসই শাড়ি ও সেলোয়ার কমিজ এবং বিদেশি মহিলা ক্রেতাদের জন্য জিপের প্যান্ট, শার্ট, টি-শার্ট প্রভৃতি বিক্রয় করা হয়। প্রতিযোগিতা মোকাবিলায় তিনি ক্রেতা ও অন্যান্য পক্ষের সাথে SMS Facebook ও youtube এর মাধ্যমে সংযোগ স্থাপন করে কাস্টমার লক্ষ্যে পৌঁছাতে সক্ষম হন।
- ক. পণ্য কী? ১
- খ. 'ভোক্তাই রাজা'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে বিপণনের কোন মৌলিক ধারণার উল্লেখ রয়েছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বিপণনের ক্রমবিকাশের পর্যায় উল্লেখপূর্বক মিসেস লুনার সাফল্যের কারণ বিশ্লেষণ কর। ৪
- ২ ▶ বিউটি ফুড প্রডাক্টস একটি ভোগ্যপণ্য উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। এটি সমাজের জন্য নিরাপদ এবং ক্ষতিকর নয় এমনসব পণ্য উৎপাদন করে বাজারজাতকরণ করে। মান উন্নত হওয়ায় বিউটি ফুড প্রডাক্টসের পণ্য সকলের কাছে সমাদৃত। বর্তমানে প্রতিষ্ঠানটিতে অনেক লোকের কর্মসংস্থান ছাড়াও মানুষের জীবনমান উন্নয়নেও ভূমিকা রাখছে।
- ক. ক্রেতাত্যাব্দ কী? ১
- খ. "বিক্রয় ও বিপণন এক নয়"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্যটি ফুটে উঠেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বাংলাদেশের আর্থ-সামাজিক উন্নয়নে বিউটি ফুড প্রডাক্টসের মতো প্রতিষ্ঠানের ভূমিকা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৩ ▶ জনাব তানিম দীর্ঘদিন বিদেশে ছিলেন। দেশে ফিরে এসে নিজস্ব জমিতে তিনি স্ট্রবেরীর চাষ শুরু করেন। তিনি উৎপাদিত স্ট্রবেরী দিয়ে বিভিন্ন স্বাদ ও গন্ধের আইসক্রিম তৈরি করেন। পরবর্তীতে সুন্দর ও নান্দনিক আবরণ দিয়ে সুরক্ষিত করে বাজারজাত করেন। এতে ক্রেতার সহজেই তার পণ্য কিনতে অগ্রহী হয়। ফলে তার বিক্রি ও মুনাফা উভয়ই বাড়তে থাকে।
- ক. বিপণন অর্পণ কী? ১
- খ. "প্রমিতকরণ ছাড়া পর্যায়িতকরণ সম্ভব নয়"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে মি. তানিম কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে জনাব তানিম বিপণনের যে কাজটি করে আইসক্রিম বাজারজাতকরণ করেন তার যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৪ ▶ নোয়াখালীর চরাঞ্চলে প্রচুর তরমুজের চাষ হয়। ঢাকার ব্যবসায়ী মি. রমেশ ঘোষ নোয়াখালীর চরাঞ্চল থেকে তরমুজ সংগ্রহ করে ছোট, মাঝারি ও বড় এই তিনটি শ্রেণিতে বিভক্ত করে ভোক্তাদের কাছে বিক্রি করেন। কিন্তু উক্ত তরমুজের ব্যাপক চাহিদা চরাঞ্চলে থাকা সত্ত্বেও ঢাকায় যোগাযোগ ব্যবস্থা ভালো না থাকায় পর্যাপ্ত পরিমাণে তরমুজ সরবরাহ করা নিয়ে তিনি বেশ চিন্তিত।
- ক. ক্রয় কী? ১
- খ. পণ্যের গুণসংক্রান্ত বাধা দূর করে কোনটি? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. মি. রমেশ ঘোষ বিপণনের কোন কাজটি সম্পন্ন করে পণ্য বিক্রি করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. 'অনুন্নত যোগাযোগ ব্যবস্থা বিপণনের প্রধান অন্তরায়'— উদ্দীপকের আলোকে তোমার মতামত বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৫ ▶ মর্ডার্ন হারবাল কোম্পানি বিভিন্ন ধরনের ভেষজ পণ্য যেমন— সাবান, শ্যাম্পু, লোশন প্রভৃতি উৎপাদন করে বাজারজাতকরণ করে। সারা বিশ্বে তাদের পণ্যের যথেষ্ট সুনাম রয়েছে। কোম্পানি ভোক্তাদের রুচি, পছন্দ, চাহিদা, ক্রয়ক্ষমতা প্রভৃতি বিবেচনা করে বাজারকে বিভিন্ন দেশ, অঞ্চল, শহর বা নগরে বিভক্ত করে পণ্যসামগ্রী বিপণন করে। এতে তাদের গ্রাহকসংখ্যা দিন দিন বৃদ্ধি পাচ্ছে।
- ক. বাজার কাকে বলে? ১
- খ. "বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে ভোক্তার অবস্থান"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. মর্ডার্ন হারবাল কোম্পানি কোন ধরনের বাজারের সদস্য? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. মর্ডার্ন হারবাল কোম্পানি বাজার বিভক্তিকরণের যে চলকটি ব্যবহার করে পণ্য বিপণন করছে তার যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৬ ▶ বাঙালির প্রাণের উৎসব পহেলা বৈশাখ। বছরের অন্যান্য মাসের তুলনায় এ সময় কিছু পণ্যের বিক্রি আশ্চর্যকরভাবে বেড়ে যায়। দিবসটি উপলক্ষে টাঙ্গাইলের তাঁত ব্যবসায়ীরা নিতানতুন ডিজাইনের শাড়ি, পাঞ্জাবি, খ্রিপিছ প্রভৃতি তৈরি করে বাজারজাতকরণ করে। উৎসবকে কেন্দ্র করে টাঙ্গাইলের তাঁত ব্যবসায়ীরা ক্রেতাসাধারণকে বিভিন্ন ধরনের বাস্তব অফার দেয় এবং নির্দিষ্ট পণ্যের ওপর বিশেষ মূল্য ছাড় প্রদান করে সফল হয়।
- ক. প্রত্যক্ষ বিপণন কী? ১
- খ. সরকারি বাজারের উদ্দেশ্য ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. টাঙ্গাইলের তাঁত ব্যবসায়ীরা বাজার বিভক্তিকরণের কোন ভিত্তি অনুসরণ করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. টাঙ্গাইলের তাঁত ব্যবসায়ীরা বিপণন মিশ্রণের যে উপাদানটি ব্যবহার করে সফল হয়েছে তার গুরুত্ব বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৭ ▶ জেনারেল ইলেকট্রনিক্স একটি স্বনামধন্য ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান। সম্প্রতি তারা নতুন একটি মডেলের রেফ্রিজারেটর বাজারে ছেড়েছে। সম্ভাব্য ক্রেতাদের পণ্যটি সম্পর্কে জানানোর জন্য তারা কয়েকটি গণমাধ্যমের সাথে চুক্তি করে। কিন্তু আশানুরূপ বিক্রি না হওয়ায় বিপণন ব্যবস্থাপক পণ্যটির জন্য ৫ বছরের বিক্রয়োত্তর সেবা ও ১ বছরের ওয়ারেন্টি প্রদান করে বিক্রি বাড়াতে সক্ষম হয়।
- ক. সাময়িকী কাকে বলে? ১
- খ. 'প্রচারেই প্রসার'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. জেনারেল ইলেকট্রনিক্স তাদের পণ্য প্রসারের লক্ষ্যে কোন মাধ্যমটি ব্যবহার করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বিক্রি বাড়াতে বিপণন ব্যবস্থাপকের নেওয়া বিক্রয় প্রসার কৌশলের ধরনটির যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৮ ▶ জনাব সজীব একটি বিক্রেতা কারখানার মালিক। তিনি তার কারখানায় স্বল্পমূল্যে বিভিন্ন স্বাদের বিক্রেতা উৎপাদন করে বিপণন করেন। ক্রেতাদের পণ্যের গুণাগুণ ও বৈশিষ্ট্য জানাতে এবং পণ্যক্রয়ে উৎসাহিত করতে তিনি দেশের জনপ্রিয় ইলেক্ট্রনিক গণমাধ্যমে প্রচারের ব্যবস্থা করেন। এতে বাজারে তার পণ্যের চাহিদা ক্রমেই বৃদ্ধি পাচ্ছে।
- ক. প্রচারপত্র কী? ১
- খ. "বিক্রয় প্রসার নতুন পণ্য প্রচলনে সহায়তা করে"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. জনাব সজীব তার কারখানায় কোন ভোগ্যপণ্য উৎপাদন করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে জনাব সজীবের গৃহীত পদক্ষেপই পণ্যের চাহিদা বৃদ্ধি পেয়েছে— এর যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৯ ▶ জনাব কামরান একজন ভ্রমণ পিপাসু মানুষ। তিনি প্রায়ই গ্রীষ্মকালে পরিবারসহ কক্সবাজারের সমুদ্রসৈকতে বেড়াতে যান। কারণ এসময় কক্সবাজারের বেশিরভাগ হোটেলগুলো পর্যটক আকর্ষণে হোটেল ভাড়া কমিয়ে দেয়। ভ্রমণ শেষে ফেরার সময় সৈকতের পার্শ্বের সুপার শপ থেকে তিনি বেশ কিছু টাকার কেনা-কাটা করেও থাকেন। এসময় ক্রেতা আকর্ষণে সুপার শপগুলো বিশেষ সুবিধা দিয়ে থাকে। যেমন : ২০,০০০ টাকার পণ্য কিনলে ৫% হারে, ৩০,০০০ টাকার পণ্য কিনলে ৭% হারে বাটা প্রদান করে প্রভৃতি।
- ক. কাঁচামাল কাকে বলে? ১
- খ. "অযাচিত পণ্যের বিক্রি বাড়াতে ব্যক্তিক বিক্রয় গুরুত্বপূর্ণ"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে কক্সবাজারের হোটেলগুলো কোন ধরনের বাটা প্রদান করে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ক্রেতা আকর্ষণে সৈকতের পার্শ্বের সুপার শপগুলো যে ধরনের বাটা প্রদান করে তার যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ১০ ▶ স্মার্ট ইলেক্ট্রনিক্স 'Hichoice' ব্র্যান্ড নামে মোবাইল উৎপাদন করে বাজারজাতকরণ করে। তারা ক্রেতাদের পছন্দ অনুযায়ী আকর্ষণীয় রং, মান ও ডিজাইনের ওপর গুরুত্ব দিয়ে মোবাইল সেট উৎপাদন করে থাকে। শুরুতে এর ক্রেতাসংখ্যা কম থাকলেও বর্তমানে ক্রেতা অনেক বেড়েছে। সেবা নিয়ে ক্রেতার সন্তুষ্টি থাকায় 'Hichoice' ব্র্যান্ডের মোবাইল বিক্রি দ্রুতগতিতে বাড়ছে।
- ক. শপিং পণ্য কাকে বলে? ১
- খ. রিবেট কীভাবে ক্রেতাকে পণ্য ক্রয় অগ্রহী করে? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. স্মার্ট ইলেক্ট্রনিক্স মোবাইল উৎপাদনে বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদানটি গুরুত্ব দিয়ে থাকে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে 'Hichoice' ব্র্যান্ডটি পণ্যের জীবনচক্রের যে পর্যায়ে পৌঁছেছে প্রতিষ্ঠানের সফলতার ক্ষেত্রে তার গুরুত্ব বিশ্লেষণ কর। ৪
- ১১ ▶ শরীফ অ্যান্ড কোং এর ছাতা গুণে ও মানে সবার কাছে পরিচিত। বছরের অন্যান্য সময়ের তুলনায় বর্ষাকালে এর চাহিদা অনেকাংশে বেড়ে যায়। কিন্তু বাজারে তীব্র প্রতিযোগিতা বিদ্যমান থাকায় তাদের প্রতিটি ছাতার মূল্য ১৫০ টাকা নির্ধারণ করে। যা প্রতিদ্বন্দ্বী অন্যান্য প্রতিষ্ঠানের মূল্যের অনুরূপ। এরূপ মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি গ্রহণ করে তারা বিক্রি বাড়াতে সক্ষম হয়।
- ক. স্থির ব্যয় কাকে বলে? ১
- খ. "পণ্যের সূচনা শুরু প্রসারমূলক কাজে ব্যয় বেশি হয়"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে শরীফ অ্যান্ড কোং এর ছাতা কোন ধরনের ভোগ্যপণ্য? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. শরীফ অ্যান্ড কোং এর ছাতার মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতির সঠিকতা মূল্যায়ন কর। ৪

ময়মনসিংহ বোর্ড ২০২৩

বিষয় কোড : 287

সময়—২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান—৭০

দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ সহকারে পড় এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও। যে কোনো সাতটি প্রশ্নের উত্তর দিতে হবে।

- ১ জনাব ফারদিন বর্তমান সময়ের শিক্ষার্থীদের খাবারের পছন্দের ওপর ভিত্তি করে বিশ্ববিদ্যালয়ের সামনে একটি ফাস্টফুড দোকান দেন। এ লক্ষ্যে তিনি একটি অনলাইন পেইজ খোলেন। এ পেইজে তিনি বিভিন্ন খাবারের আকর্ষণীয় ছবি আপলোড করেন এবং বর্তমান ও ভবিষ্যৎ ক্রেতাদের মন্তব্য আহ্বান করেন।
- ক. আত্মনির্ভরশীলতার যুগ কী? ১
- খ. “বিপণনের সকল কাজ ভোক্তাকেন্দ্রিক।”— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে জনাব ফারদিনের ব্যবসায়িক কার্যক্রম বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্যের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. প্রতিযোগিতামূলক বাজারে জনাব ফারদিনের গৃহীত কার্যক্রম গ্রহণের যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ২ আলুচাষি ও ব্যবসায়ীরা আলুর সঠিক মূল্য প্রাপ্তির লক্ষ্যে কুমিল্লায় বাণিজ্যিকভাবে আলু সংরক্ষণ করে। পরবর্তীতে ব্যবসায়ীরা উচ্চ আদুর প্রকৃতি ও বৈশিষ্ট্য অনুসারে পৃথকভাবে বাছাই করে ক্রেতাদের চাহিদা মেটায়। এর ফলে ক্রেতার যখন পছন্দ অনুসারে আলু ভোগ করতে পারে তেমন আলুচাষি ও ব্যবসায়ীরাও উপযুক্ত মূল্য পেয়ে থাকে। এতে কুমিল্লা ও এর পার্শ্ববর্তী এলাকার আলুচাষি ও ব্যবসায়ীরাও আর্থিকভাবে লাভবান হচ্ছেন।
- ক. মোড়কিকরণ কী? ১
- খ. বিপণন কার্যাবলি গুরুত্বপূর্ণ কেন? ২
- গ. উদ্দীপকে আলু ব্যবসায়ীদের প্রাথমিক পর্যায়ের কার্যক্রমের মাধ্যমে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি হয় তা ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ক্রেতাদের পছন্দ অনুসারে আলু পেতে উদ্দীপকে যে কাজটি সম্পাদন করা হয়েছে তার যথার্থতা তুলে ধর। ৪
- ৩ জনাব আরিফ স্থানীয়ভাবে উৎপাদিত আনারসের ওপর ভিত্তি করে খাগড়াছড়ির রামগড়ে আনারসের জুস তৈরির একটি আধুনিক কারখানা স্থাপন করেন। প্রতিষ্ঠানটি উৎপাদিত জুস ১০০ এমএল, ২০০ এমএল, ৫০০ এমএল ও ১০০০ এমএল এর বোতলে সরবরাহ করে যা শিশু, যুবক এবং বৃদ্ধ সবার কাছে খুবই জনপ্রিয়। এতে প্রতিষ্ঠানটির ব্যবসায়িক সাফল্য আশাতীত। সম্প্রতি এটি বিভিন্ন কালার ও ফ্লেভারের জুস নিয়ে আসে এবং তা বেশ বাজারে সাড়া দিয়েছে।
- ক. ব্র্যান্ড আনুগত্য কী? ১
- খ. শিল্পবাজারের সদস্যরা নির্দিষ্ট এলাকায় কেন্দ্রীভূত থাকে— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. জনাব আরিফ বাজার বিভাজিকরণে কোন ভিত্তি অনুসরণ করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. জনাব আরিফ বিপণন মিশ্রণের যে উপাদানটি ব্যবহার করে সাফল্য পেয়েছেন তার যৌক্তিকতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৪ মি. সজল ‘বেবি টয়’ কোম্পানির ব্যবস্থাপনা পরিচালক। কোম্পানির পণ্যের এককপ্রতি পরিবর্তনশীল ব্যয় ৫০ টাকা এবং বার্ষিক স্থায়ী ব্যয় ১৫ লক্ষ টাকা। কোম্পানি মোট ব্যয়ের ওপর ২৫% মুনাফা অর্জনের নীতি গ্রহণ করেছে। মি. সজল তাদের প্রত্যাশিত উৎপাদন ও বিক্রয়ের পরিমাণ ১ লক্ষ একক নির্ধারণ করেন।
- ক. বাট্টা মূল্য কী? ১
- খ. বিভাজিত মূল্য নির্ধারণ বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. মি. সজল কোন পদ্ধতিতে বিক্রয়মূল্য নির্ধারণ করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ‘বেবি টয়’ কোম্পানি কি লাভজনক বলে তুমি মনে কর? তোমার মতামতের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ৫ নিশাত কসমেটিক্স নতুন একটি রং ফর্সাকারী ক্রিম বাজারে নিয়ে আসে। পণ্যের ব্যাপক প্রচারের জন্য প্রতিষ্ঠানটির কর্তৃপক্ষ অর্থের বিনিময়ে বিভিন্ন চ্যানেলে নেব্যাজিক উপস্থাপনার পাশাপাশি বিক্রয় প্রতিনিধির মাধ্যমে সম্ভাব্য ক্রেতাদের নিকট পণ্যের গুণাগুণ তুলে ধরেন। এতদসঙ্গেও পণ্যের বিক্রি সন্তোষজনক না হওয়ায় কর্তৃপক্ষ নগদ ১০% ছাড়, ৫টি কিনলে ১টি ফ্রি এবং ১০০০ টাকার পণ্য কিনলে একটি আকর্ষণীয় মগ ফ্রি প্রদান করেন। এতে খুব অল্প সময়ের মধ্যে পণ্য বিক্রি আশাতীত বেড়ে যায়।
- ক. নিয়ন আলো কী? ১
- খ. “প্রচার হলো অধিক গ্রহণযোগ্য প্রমোশন কৌশল।”— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. নিশাত কসমেটিক্স অর্থের বিনিময়ে পণ্যের প্রচারের জন্য বিপণন প্রসারের কোন হাতিয়ারটি ব্যবহার করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. নিশাত কসমেটিক্স বিপণন প্রসারের যে হাতিয়ারটি গ্রহণ করে সফলতা পেয়েছে তা উল্লেখপূর্বক এর যথার্থতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৬ জনাব ফাহিম শ্রীমঙ্গলে কমলা বাগান লিজ নেন। স্থানীয় ফড়িয়ারা তাকে সাহায্য করে। উন্নত সংরক্ষণ সুবিধা না থাকায় তিনি ছোট বড় মিলে গড় দামে বিভিন্ন ব্যবসায়ীর নিকট কমলা বিক্রয় করেন। ব্যবসায়ীরা বড়, মাঝারি ও ছোট তিন ভাগে ভাগ করে বিক্রয় করেন। এতে ছোট ব্যবসায়ীরা লাভবান হলেও জনাব ফাহিম তেমন মুনাফা পান না।
- ক. ওয়ারেন্টি কী? ১
- খ. বাজার তথ্য সংগ্রহ বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. উদ্দীপকে জনাব ফাহিম কোন ব্যবস্থা গ্রহণ করলে লাভবান হতেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বিপণন কার্যাবলির আলোকে জনাব ফাহিমের মুনাফা বৃদ্ধির জন্য করণীয় সুপারিশ বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৭ মি. জাবেদ একজন ঘড়ি প্রস্তুতকারক। তিনি ‘সান টাইমার’ নামে নতুন একটি ঘড়ি বাজারে নিয়ে আসেন। অনেক চড়াই-উৎসাহে পেরিয়ে এখন এটি বাজারে সর্বোচ্চ বিক্রীত ঘড়ি। এতে মি. জাবেদও সর্বোচ্চ মুনাফা অর্জন করেছেন। ইদানীং বেশ কয়েকটি প্রতিষ্ঠান নতুন ঘড়ি নিয়ে বাজারে প্রবেশ করায় তিনি তীব্র প্রতিযোগিতার সম্মুখীন হচ্ছেন। এমতাবস্থায় বিভিন্ন পদক্ষেপ গ্রহণ করার পরও ঘড়ি বিক্রয় আশানুরূপ না হওয়ায় মি. জাবেদ ঘড়িটির উৎপাদন বন্ধের সিদ্ধান্ত নেন।
- ক. বর্ধিত পণ্য কী? ১
- খ. ‘ভোগ্যপণ্য স্বল্প পরিমাণে ক্রয় করা হয়’— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের ‘সান টাইমার’ পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে অবস্থান করছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. তুমি কি মনে কর মি. জাবেদের ঘড়ির উৎপাদন বন্ধের সিদ্ধান্তটি সঠিক? মতামতের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ৮ ‘নিলয় হার্ডজিং লি.’ ঢাকার অদূরে শীতলক্ষ্যা নদীর তীরে একটি আবাসিক প্রকল্প গড়ে তুলেছে। কোম্পানি গ্রাহকদের আকর্ষণ করতে দক্ষ বিক্রয়কর্মী নিয়োগ দেন। এছাড়া পত্রিকা ও টেলিভিশনে বিজ্ঞাপন প্রচার করে। প্রকল্পটির মাধ্যমে কিছু লোকের কর্মসংস্থান ছাড়াও মানুষের জীবনযাত্রার মানোন্নয়ন হয়।
- ক. ক্রেতাভ্যালু কী? ১
- খ. “বিপণন কীভাবে ভোক্তা সন্তুষ্টিবিধান করে?”— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটির সম্পাদিত কার্যক্রম বিপণন ক্রমবিকাশের কোন যুগের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. তুমি কি মনে কর উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটির কার্যক্রম জীবনযাত্রার মানোন্নয়নে ভূমিকা রাখবে? মতামতের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ৯ ফেশ গ্রুপ ‘ক্রিন অল’ নামে নতুন একটি শ্যাম্পু বাজারে ছেড়েছে। পণ্যটির ভালো মানের পাশাপাশি ক্রেতা আকর্ষণীয় আবরণ আছে। ফলে তা ক্রেতারের সহজেই পণ্য কিনতে অগ্রহী করে। এতে ক্রিন অল শ্যাম্পুর চাহিদা বেড়ে যায়। ফলে বর্তমান প্রতিযোগী প্রতিষ্ঠানগুলো আর্থিক ক্ষতির সম্মুখীন হচ্ছে।
- ক. গুণমজাতকরণ কী? ১
- খ. “ক্রয়-বিক্রয়ের মাধ্যমে স্বত্বগত উপযোগ সৃষ্টি হয়”— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে কোন কাজটির কারণে পণ্যের চাহিদা বৃদ্ধি পেয়েছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. “বাজারে অবস্থান সুসংহত করার জন্য ফেশ গ্রুপের গৃহীত ব্যবস্থা যথাযথ ছিল।”— তুমি কি একমত? মতামতের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ১০ ‘বুকস ট্রেড’ একটি জনপ্রিয় অনলাইনভিত্তিক বইয়ের বাজার। প্রতিষ্ঠানটি দেশ বিদেশের সকল ধরনের বই বিক্রি করে। ক্রেতার মোবাইল অ্যাপের মাধ্যমে বই অর্ডার করলে দ্রুত সময়ের মধ্যে ডেলিভারি পায়। প্রতিষ্ঠানটি বাজারমূল্য থেকে কম দামে বই বিক্রি করে থাকে। তাছাড়া বিভিন্ন উৎসব উপলক্ষে এটি মূল্য ছাড় দিয়ে ক্রেতা আকর্ষণের চেষ্টা করে থাকে।
- ক. সরকারি বাজার কী? ১
- খ. “ভোক্তাবাজারে অত্যধিক প্রতিযোগিতা পরিলক্ষিত হয়”— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. ‘বুকস ট্রেড’ কোন বাজারে পণ্য বিক্রয় করছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে প্রতিষ্ঠানটির কার্যাবলি বিপণন মিশ্রণের আলোকে মূল্যায়ন কর। ৪
- ১১ ‘মরিয়ম ফ্যাশন হাউজ’ সময়োপযোগী পোশাক তৈরির জন্য ভোক্তাদের মাঝে পরিচিত। এ প্রতিষ্ঠানটি শীতের শুরুতে ভোক্তাদের জন্য পোশাক বিক্রয়ের ক্ষেত্রে একটি কিনলে একটি ফ্রি অফার প্রদান করে ভোক্তাদের মাঝে ব্যাপক সাড়া ফেলতে সক্ষম হয়েছে। প্রতিষ্ঠানটি তাদের এ অফার সম্পর্কে ভোক্তাদের অবহিত করার লক্ষ্যে বিভিন্ন এলাকায় ব্যানার, ফেফ্টুন ব্যবহারের পাশাপাশি বিভিন্ন গণমাধ্যমে বিষয়টি প্রচার করে আশাতীত সাফল্য পেয়েছে।
- ক. পণ্য একত্রীকরণ কী? ১
- খ. “বিজ্ঞাপন ভোক্তার মনোভাব ও আচরণ পরিবর্তন করে।”— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. ‘মরিয়ম ফ্যাশন হাউজ’ প্রাথমিক পর্যায়ে কোন ধরনের প্রসার কৌশল গ্রহণ করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটির আশাতীত সাফল্যের পেছনে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালনকারী প্রসার কৌশলের যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪

ঢাকা বোর্ড ২০২২

বিষয় কোড : 2 | 8 | 7

সময়-১ ঘণ্টা ৪০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান-৪০

- দ্রষ্টব্য :** ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। নিচের উদ্দীপকগুলো পড় এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও। যেকোনো চারটি প্রশ্নের উত্তর দাও।
- ১ ▶ 'পদ্মা ফ্যাশন' একটি নামকরা ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি উন্নত মানের চামড়া দিয়ে আকর্ষণীয় ডিজাইনের লেডিস স্যুন্ডেল উৎপাদন ও বিপণন করে। সমাজের মানুষের জন্য স্বাস্থ্যকর ও পরিবেশবান্ধব পণ্য উৎপাদন ও বিপণনের প্রতি প্রতিষ্ঠানটি বেশি গুরুত্ব দেয়। প্রতিষ্ঠানটি তাদের পণ্যের বিভিন্ন তথ্য পত্র-পত্রিকা, টেলিভিশন ও Facebook এর মাধ্যমে ক্রেতাদের সরবরাহ করে। এতে ব্যাপকভাবে বিক্রয় বৃদ্ধি পায় এবং প্রতিষ্ঠানটি সফলতা অর্জনে সক্ষম হয়।
- ক. চাহিদা কী? ১
- খ. "বিপণন হলো মুনাফা অর্জনের প্রক্রিয়া"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. 'পদ্মা ফ্যাশন' প্রাথমিক পর্যায়ে বিপণনের ক্রমবিকাশের কোন যুগ অনুসরণ করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটির ব্যবসায়িক সফলতায় ব্যবহৃত বিপণন কার্যাবলি উল্লেখপূর্বক এর যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ২ ▶ জনাব পলাশ রংপুরে একটি ডেইরি ফার্ম প্রতিষ্ঠা করেন। ফার্মের দুধ খাটি হওয়ায় এলাকায় ব্যাপক চাহিদা রয়েছে। তিনি ফার্মের প্রতিটি স্তরে সম্পাদিত কাজের মধ্যে সমন্বয় সাধন করেন। চাহিদা আরও বৃদ্ধি পাওয়ায় তিনি ৪০০ জন নতুন শ্রমিক নিয়োগ দিয়ে আরেকটি ডেইরি ফার্ম প্রতিষ্ঠা করার সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেন।
- ক. বিক্রয় কী? ১
- খ. "সকল ক্রেতাই ভোক্তা নয়"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্যটি ফুটে উঠেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. জনাব পলাশের গৃহীত সিদ্ধান্ত কর্মসংস্থানের পাশাপাশি দেশের অর্থনীতিতে ব্যাপক অবদান রাখবে।— তুমি কী একমত? যুক্তিসহ তোমার মতামত দাও। ৪
- ৩ ▶ 'রঙ্গন ইলেকট্রনিক্স' ভারত থেকে উন্নতমানের রাইস কুকার আমদানি করে। কোম্পানিটি সর্বদাই অর্ধের বিনিময়ে ক্রেতাদের নিকট পণ্যের মালিকানা হস্তান্তর করে। কিন্তু ক্রেতাদের নিকট থেকে আশানুরূপ সাড়া না পাওয়ায় দুই বছরের গ্যারান্টি এবং চার বছরের ওয়ারেন্টি প্রদান করে। এতে অল্পদিনের মধ্যে বিক্রয় বৃদ্ধি পায় এবং কোম্পানিটি লাভবান হয়।
- ক. প্রমিতকরণ কী? ১
- খ. "ক্রয় হলো অর্ধের বিনিময়ে পণ্য গ্রহণ"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. 'রঙ্গন ইলেকট্রনিক্স' প্রাথমিক পর্যায়ে বিপণনের কোন কাজের প্রতি গুরুত্ব দেয়? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. 'রঙ্গন ইলেকট্রনিক্স' এর সফলতার কারণ বিপণন কার্যাবলির ধরন উল্লেখপূর্বক বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৪ ▶ জনাব রতন চাপাইনবাবগঞ্জ হতে আম সংগ্রহ করে ঢাকায় বিক্রয় করেন। তিনি সংগৃহীত আমের গুণগতমান ধরে রাখার জন্য সংরক্ষণের ব্যবস্থা করেন। চলতি মৌসুমে আমের প্রচুর ফলন হওয়ায় দাম কিছুটা কম থাকায় ক্রেতাদের দিক থেকে চাহিদা খুব বেশি। কিন্তু আম রাখার পর্যাপ্ত সুবিধা না থাকায় তিনি খুব চিন্তিত।
- ক. পণ্য পরিকল্পনা কী? ১
- খ. গুণমাত্রাভেদের মাধ্যমে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি হয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত জনাব রতনের ২য় পর্যায়ের কার্যক্রমের মাধ্যমে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি হয়? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে জনাব রতনের দুশ্চিন্তা লাঘবে করণীয় সুপারিশ কর। ৪
- ৫ ▶ জিসান একদিন নাটোরের পুরাতন বাজারে যান। সেখানে ক্রেতার সংখ্যা অনেক বেশি এবং তারা স্বল্প সময় ও কম প্রচেষ্টায় নিত্যপ্রয়োজনীয় পণ্যসামগ্রী সংগ্রহ করছেন। পরবর্তীতে তিনি রানিবাজারে যান সেখানে ক্রেতার সংখ্যা অনেক কম এবং তারা বেশি সময় ও প্রচেষ্টার মাধ্যমে যন্ত্রাংশজাতীয় পণ্য ক্রয় করছেন। তিনি আরও উপলব্ধি করেন ক্রেতার পণ্য ক্রয়ের সময় পণ্যের মান ও মূল্য বিবেচনা করছেন।
- ক. ব্যবসায় বাজার কী? ১
- খ. "শিল্পবাজারের সদস্যরা নির্দিষ্ট এলাকায় কেন্দ্রীভূত থাকে"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. নাটোরের পুরাতন বাজার কোন ধরনের বাজার? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত পুরাতন বাজার ও রানিবাজারের ধরন উল্লেখপূর্বক বাজার দুটির বৈসাদৃশ্য ব্যাখ্যা কর। ৪
- ৬ ▶ মিসেস বেলি একজন গৃহিণী। তিনি পারিবারিক প্রয়োজনে বাজারে যান। সেখানে গিয়ে তিনি সবজি বিক্রেতা হালিমের নিকট তাজা, সতেজ সবজি দেখতে পান। তিনি তার পছন্দমতো কয়েক রকমের সবজি কেনেন। সবজি বিক্রেতা ভোক্তাদের সন্তুষ্টি বিধানের জন্য প্রতিদিন পর্যাপ্ত পরিমাণ সতেজ সবজি বাজারে আনায় বিক্রয় ব্যাপক হারে বৃদ্ধি পায়।
- ক. মূল্য কী? ১
- খ. "ভোক্তাবাজারের সদস্যসংখ্যা ব্যাপক"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে মিসেস বেলি কোন বাজারের ক্রেতা? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ভোগ্যপণ্য বিপণনের বিবেচ্য বিষয় উল্লেখপূর্বক সবজি বিক্রেতা হালিমের বিক্রয় বৃদ্ধির কারণ বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৭ ▶ 'রাজন ব্রাদার্স' একটি আসবাবপত্র প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি ক্রেতার চাহিদা ও পছন্দ অনুযায়ী বিভিন্ন ধরনের আসবাবপত্র প্রস্তুত ও বিপণন করে। প্রতিষ্ঠানটির বিক্রয় সর্বোচ্চ পর্যায়ে পৌঁছলেও এর মুনাফা কমতে থাকে। এমতাবস্থায় প্রতিষ্ঠানটি নতুন কৌশল ব্যবহার করে গবেষণামূলক কাজে এবং বাজার সম্পর্কে জানার জন্য বিপুল পরিমাণ অর্থ বিনিয়োগের সিদ্ধান্ত নিয়েছে।
- ক. ফ্যাশন পণ্য কী? ১
- খ. "সুবিধা পণ্যের একক মূল্য কম"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. 'রাজন ব্রাদার্স' এর আসবাবপত্র পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে আছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. 'রাজন ব্রাদার্স' এর আসবাবপত্র বিক্রয়ের ক্ষেত্রে অনুসৃত কৌশল উল্লেখপূর্বক এর যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৮ ▶ জনাব রফিক চট্টগ্রামে একটি আনারস জুস কারখানা স্থাপন করেন। উক্ত কারখানায় জনাব সুমন জুস তৈরির কাঁচামাল হিসেবে আনারস সরবরাহ করেন। প্রতিষ্ঠানটি আনারস দিয়ে উৎকৃষ্ট মানের জুস তৈরি করে। উৎপাদিত জুসের মূল্য নির্ধারণে প্রতিষ্ঠানটি এমন কৌশল অবলম্বন করে যাতে প্রতিনিয়ত নগদ টাকা প্রতিষ্ঠানের কাছে আসতে পারে।
- ক. সুবিধা পণ্য কী? ১
- খ. "শিল্প পণ্যের চাহিদা অনমনীয়"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের উল্লিখিত জনাব সুমন কোন ধরনের পণ্য নিয়ে ব্যবসায় গুরু করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে জনাব রফিকের মূল্য নির্ধারণের কৌশলটি বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৯ ▶ 'আকাশ ফুড' সারা বাংলাদেশে টিফিন কেক ও পাউরুটি বিপণন করে। প্রতিষ্ঠানটি বিভিন্ন এলাকার পাইকারদের মাধ্যমে পণ্য বিক্রয় করে থাকে। তাছাড়া পাইকারদের বিক্রয় টার্গেট পূরণের জন্য আকর্ষণীয় উপহারের অফার দিয়ে থাকে। আবার পণ্য বিক্রয়কালে প্রতিষ্ঠানটি ক্রেতাদের আকৃষ্ট করার জন্য নমুনা পণ্য বা পণ্যের অংশবিশেষবিনামূল্যে প্রদান করে। এতে অল্প সময়ের মধ্যে বিক্রয়ের পরিমাণ বৃদ্ধি পায় এবং প্রতিষ্ঠানটি সফলতা লাভে সক্ষম হয়।
- ক. বিক্রয় প্রসার কী? ১
- খ. "প্রচার হলো অধিক গ্রহণযোগ্য প্রমোশন কৌশল"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. 'আকাশ ফুডস' কোন ধরনের বিক্রয় প্রসার কৌশল গ্রহণ করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. প্রসার কৌশল উল্লেখপূর্বক 'আকাশ ফুডস' এর সফলতার মূল কারণ যুক্তিসহ মূল্যায়ন কর। ৪
- ১০ ▶ কনক বিকালে অটোরিকশাযোগে খুলনা শহরের বিভিন্ন স্থান ঘুরে বেড়াতে বেড়াতে লক্ষ্মীপুর মোড়ে বিভিন্ন কোম্পানির বেশকিছু বিলবোর্ড দেখতে পায়। কোম্পানির এসব বিলবোর্ডের তাদের নিজ নিজ পণ্যের তথ্য উল্লেখ আছে। তাছাড়া কোম্পানিগুলো তাদের পণ্যের বিভিন্ন তথ্য বিলবোর্ডে এমনভাবে লিপিবদ্ধ করে যাতে যে কেউ এটি এড়িয়ে যেতে পারে না।
- ক. প্রিমিয়াম কী? ১
- খ. "বিক্রয় প্রসার নতুন পণ্য প্রচলনে সহায়তা করে"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত বিভিন্ন কোম্পানি তাদের পণ্যের জন্য কোন ধরনের বিজ্ঞাপন মাধ্যম ব্যবহার করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত কোম্পানিগুলো বিজ্ঞাপন মাধ্যম নির্বাচনে যে বিষয়টিতে গুরুত্ব দিয়েছে তার যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ১১ ▶ 'মেঘনা গার্মেন্টস' একটি পোশাক উৎপাদন ও বিপণনকারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি ক্রেতাদের প্রয়োজন যথাযথভাবে শনাক্ত করে এবং সুষ্ঠুভাবে উৎপাদন কার্যাবলি পরিচালনার জন্য নীতিনির্ধারণ করে। ফলে উৎপাদন বৃদ্ধি পায়। কিন্তু আশানুরূপ বিক্রয় বৃদ্ধি না পাওয়ায় 'মেঘনা গার্মেন্টস' এর ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষ চিন্তিত।
- ক. বুকি কী? ১
- খ. "পণ্যের মোড়কে পণ্য সম্পর্কে তথ্য প্রদান করা হয়"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত 'মেঘনা গার্মেন্টস' বিপণনের কোন কাজ অনুসরণ করে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. 'মেঘনা গার্মেন্টস' এর ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষের সমস্যা সমাধানের উপায় বিশ্লেষণ কর। ৪

রাজশাহী বোর্ড ২০২২

বিষয় কোড : 287

সময়-১ ঘণ্টা ৪০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান-৪০

দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। নিচের উদ্দীপকগুলো পড় এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও। যেকোনো চারটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

- ১ ▶ জনাব রাজু আহমেদ একজন ভোগ্যপণ্যের বিপণনকারী। তিনি দেশীয় বাজারের পাশাপাশি আন্তর্জাতিক বাজারে বিপণন কর্মকাণ্ড পরিচালনা করেন। তিনি তার প্রতিটি বিপণন কাজ নিজেই সুপারিকল্পিতভাবে বাস্তবায়ন, পরিচালনা, সমন্বয়সাধন ও নিয়ন্ত্রণ করেন। ফলশ্রুতিতে তিনি অল্প সময়ের মধ্যে বিপণনে সাফল্য অর্জন করেন এবং দেশের উন্নয়নে গুরুত্বপূর্ণ অবদান রেখে চলেছেন।
- ক. অভাব কী? ১
- খ. “বিপণন একটি সমন্বিত প্রক্রিয়া”— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উল্লিখিত উদ্দীপকে বিপণনে কোন বৈশিষ্ট্যটি ফুটে উঠেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. “রাজু আহমেদের কার্যক্রমের মাধ্যমে দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নসাধিত হচ্ছে”— তুমি কি এ বিষয়ের সাথে একমত? যুক্তি দাও। ৪
- ২ ▶ জনাব সালমান সিলেট থেকে প্রচুর পরিমাণে কমলা সংগ্রহ করে ঢাকায় সরবরাহ করেন। তিনি আকার-আকৃতি বিবেচনায় কমলাকে বড়, ছোট, মাঝারি এই তিন ভাগে ভাগ করার পর বিক্রয় করেন। এর ফলে তিনি বেশ লাভবান হবেন বলে আশা করছেন।
- ক. বাজার তথ্য কী? ১
- খ. বিক্রয়োত্তর সেবা বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে প্রাথমিক পর্যায়ে জনাব সালমানের ব্যবসায়িক কার্যক্রম বিপণনের কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত জনাব সালমান ব্যবসায় লাভবান হওয়ার আশাবাদের যৌক্তিকতা (বিপণন কাজের ধরন উল্লেখপূর্বক) বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৩ ▶ জনাব তারেক ২,৫০০ টাকা দিয়ে ‘টপ-সু’ ব্র্যান্ডের এক জোড়া জুতা ক্রয় করেন। তিনি জুতা জোড়া ব্যবহার করে তৃপ্ত নন। অন্যদিকে তার বন্ধু জনাব মিহাম ২,৫০০ টাকা দিয়ে ‘স্মার্ট-সু’ ব্র্যান্ডের এক জোড়া জুতা ক্রয় করেন। ব্যবহারের পর তিনি মনে করছেন জুতা জোড়ার দাম ৩,৫০০ টাকা হলেও যথার্থ হতো। জনাব মিহাম তার অন্যান্য বন্ধুদেরকেও উক্ত ব্র্যান্ড থেকে পণ্য কিনতে উত্থুক করছেন।
- ক. বাজার কী? ১
- খ. “বিপণন শক্তিশালী ক্রেতা সম্পর্ক সৃষ্টি করে”— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. ‘স্মার্ট-সু’ ব্র্যান্ডের জুতা ক্রয় ও ব্যবহারের বিষয়টি বিপণনের কোন মৌলিক ধারণার প্রতি ইঙ্গিত করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে দুই বন্ধুর দুটি ব্র্যান্ডের পণ্য ব্যবহারের পর যে দুই ধরনের অভিজ্ঞতা হলো, ব্যবসায়িক সফলতায়/ব্যর্থতায় তার প্রভাব মূল্যায়ন কর। ৪
- ৪ ▶ মধুমিতা ফুড লি. একটি বিখ্যাত ভোগ্যপণ্য উৎপাদন ও বিপণনকারী প্রতিষ্ঠান। বর্তমানে প্রতিষ্ঠানটি উন্নতমানের মিল্ক বিস্কুট উৎপাদন করতে চায়। এজন্য সমগ্র দেশ থেকে প্রায় তিন লক্ষ সন্ধ্যাভ্য ভোক্তাদের কাছ থেকে মতামত গ্রহণ করে। উক্ত ভোক্তাদের রুচি ও পছন্দ অনুযায়ী প্রস্তুতকৃত বিস্কুটের বাজার সৃষ্টির লক্ষ্যে বিভিন্ন টেলিভিশন চ্যানেলে তথ্য প্রচার করে। এর ফলে অল্পদিনের মধ্যে উক্ত প্রতিষ্ঠান কাঙ্ক্ষিত বিক্রয় লক্ষ্য অর্জনে সক্ষম হয়।
- ক. প্রমিতকরণ কী? ১
- খ. “পরিবহন স্থানগত উপযোগ সৃষ্টি করে”— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উল্লিখিত উদ্দীপকে প্রতিষ্ঠানটি প্রাথমিক পর্যায়ে কোন ধরনের বিপণন কার্যাবলি সম্পাদন করছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. তুমি কি মনে কর উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটি বিজ্ঞাপনের যথাযথ মাধ্যম ব্যবহারের কারণেই কাঙ্ক্ষিত লক্ষ্যে পৌঁছতে সক্ষম হয়েছে? উদ্দীপকের আলোকে যথার্থতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৫ ▶ নাইগা জাপানের একটি প্রখ্যাত মটরগাড়ি প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি উচ্চবিত্ত ও মধ্যবিত্ত ক্রেতার সংখ্যা চিন্তা করে বিভিন্ন ধরনের গাড়ি উৎপাদন ও বাজারজাত করে। ফলে অল্পসময়ের মধ্যে প্রতিষ্ঠানটি ব্যবসায়িক সফলতা লাভে সক্ষম হয়। জোক্তারাও এই কোম্পানির গাড়ি ব্যবহার করে বেশ পরিতৃপ্ত।
- ক. বিপণন মিশ্রণ কী? ১
- খ. “শিল্পবাজারের সদস্যসংখ্যা কম হয়”— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটি কোন বাজারে পণ্য বিপণন করছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. প্রতিষ্ঠানটি গাড়ি বিপণনের জন্য বাজার বিভক্তিকরণের যে ভিত্তি ব্যবহার করছে তা কি সঠিক? মতামত দাও। ৪
- ৬ ▶ ২০১৫ সালে নাহিদ এন্টারপ্রাইজ ‘Innova Fast’ ব্র্যান্ড নামে মোবাইল ফোন উৎপাদন ও বিক্রয় শুরু করে। বাজারে আসার পর ২০১৮ সালে প্রতিষ্ঠানটির মোবাইল ফোনের বিক্রয় সর্বোচ্চ পর্যায়ে পৌঁছায়। এরপর অন্যান্য প্রতিযোগী কোম্পানিগুলো নতুন ধরনের মোবাইল ফোন বাজারে নিয়ে আসায় দিন দিন প্রতিষ্ঠানটির পণ্যের বিক্রয় কমে যাচ্ছে। এ অবস্থায় ২০২১ সালে নাহিদ এন্টারপ্রাইজ মোবাইল ফোনের প্রমোশন হ্রাস করে মূল্য কমিয়ে আনার সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেছে।
- ক. পণ্য কী? ১
- খ. নগদ বাট্টা বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. নাহিদ এন্টারপ্রাইজ কোন ধরনের পণ্য উৎপাদন ও বিক্রয় করছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ২০২১ সালে নাহিদ এন্টারপ্রাইজের পণ্য, পণ্যের জীবনচক্রের যে স্তরে রয়েছে তা উল্লেখপূর্বক গৃহীত সিদ্ধান্তের যথার্থতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৭ ▶ জনাব শরিফ একজন ঘড়ি ব্যবসায়ী। তিনি গুণগত মানসম্পন্ন ও প্রযুক্তিগতভাবে উন্নত ঘড়ি আমদানি করে বিক্রয় করেন। তিনি অভিজাত শ্রেণির ক্রেতাদের টার্গেট করেন এবং পণ্য সম্পর্কে তাদের উপলব্ধিকে গুরুত্ব দিয়ে পণ্যের উচ্চ মূল্য নির্ধারণ করেন। পণ্যের মূল্য বেশি থাকা সত্ত্বেও জনাব শরিফ প্রতিযোগিতামূলক বাজার থেকে কাঙ্ক্ষিত মুনাফা অর্জন করতে সক্ষম হয়েছেন।
- ক. লোভনীয় পণ্য কী? ১
- খ. পণ্য উন্নয়ন স্তরে বিনিয়োগ বেশি হয় কেন? ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত পণ্যটি কোন ধরনের ভোগ্যপণ্য? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. কাঙ্ক্ষিত মুনাফা অর্জনের ক্ষেত্রে জনাব শরিফের ব্যবহৃত মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতিটির যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৮ ▶ ‘জাহিদ ফুডস’ আমের জুস তৈরি করে ‘ফেস জুস’ নামে পণ্যটি বাজারে নিয়ে আসে। প্রাথমিকভাবে প্রতিষ্ঠানটি জুসের কিছু মিনি স্যাম্পল তৈরি করে বিনামূল্যে টার্গেট ক্রেতাদের নিকট বিতরণ করে সফল হয়। পণ্যটির বাজার সম্প্রসারণের উদ্দেশ্যে প্রতিষ্ঠানটি সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যম, পত্র-পত্রিকা ও টেলিভিশনে বিজ্ঞাপন দেওয়ার সিদ্ধান্ত নিয়েছে।
- ক. প্রিমিয়াম কী? ১
- খ. ‘বিজ্ঞাপন হলো অর্থ প্রদত্ত নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনা’— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে ‘জাহিদ ফুডস’ কোন ধরনের প্রসার কৌশল ব্যবহার করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে বাজার সম্প্রসারণের উদ্দেশ্যে গৃহীত পদক্ষেপের যৌক্তিকতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৯ ▶ জনাব মাসুদ কাঠ দিয়ে বিভিন্ন ধরনের শোপিস উৎপাদন ও বিক্রয় করেন। তিনি পণ্যের মধ্যে তার সুনিপুণ হাতের ছোঁয়ায় বিভিন্ন কারুকাজ করে একটি শৈল্পিক রূপ দিয়ে থাকেন। অধিক অনুগত ও স্থায়ী ক্রেতার নিকট পণ্য বিক্রয় করে কাঙ্ক্ষিত লক্ষ্য অর্জনের জন্য জনাব মাসুদ অভিজাত শ্রেণির ক্রেতাদের সাথে একটি দীর্ঘমেয়াদি সুসম্পর্ক স্থাপন করেছেন। বর্তমানে জনাব মাসুদ তার পণ্য সম্পর্কে ফেসবুকে বিজ্ঞাপন দেওয়ার কথা ভাবছেন।
- ক. ক্রেতাভ্যালু কী? ১
- খ. বিপণন কী জীবনযাত্রার মানোন্নয়ন করে? ২
- গ. উদ্দীপকে জনাব মাসুদের অনুগত ও স্থায়ী ক্রেতা সৃষ্টির কার্যক্রম বিপণন ক্রমবিকাশের কোন যুগের অন্তর্গত? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে ফেসবুকে বিজ্ঞাপন দেওয়ার যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর (বিপণন ক্রমবিকাশের যুগ উল্লেখপূর্বক)। ৪
- ১০ ▶ ‘প্রিয়াংকা ফ্যাশন’ বাচ্চাদের পোশাক বিক্রয়কারী প্রতিষ্ঠান। বিভিন্ন উৎসব উপলক্ষে প্রিয়াংকা ফ্যাশন তাদের বিক্রয়মূল্যের উপর ১০% ছাড় প্রদান করে এবং নতুন নতুন পণ্যের সমাহার ঘটায়। এতে প্রতিষ্ঠানটির বিক্রয় বৃদ্ধি পেয়েছে। তিনি আগামীতে বিভিন্ন বয়সের ক্রেতাদের জন্য পোশাক বিক্রয় করার পরিকল্পনা করছেন।
- ক. মনস্তাত্ত্বিক বিভক্তিকরণ কী? ১
- খ. বিক্রয়োত্তর সেবা কেন প্রয়োজন? ২
- গ. প্রিয়াংকা ফ্যাশন বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদানটির প্রয়োগ করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রিয়াংকা ফ্যাশনের সব বয়সি ক্রেতাদের পোশাক বিক্রয়ের পরিকল্পনা কী সঠিক? উদ্দীপকের আলোকে মতামত দাও। ৪
- ১১ ▶ AB কোম্পানি বাংলাদেশের সর্বপ্রথম প্রিন পণ্য উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। তাদের পরিবর্তনশীল ব্যয় এককপ্রতি ২৫ টাকা, এককপ্রতি বিক্রয়মূল্য ৭৫ টাকা। মোট স্থায়ী ব্যয় ৩,০০,০০০ টাকা। উক্ত প্রতিষ্ঠানের বিক্রয়ের পরিমাণ ১০,০০০ একক। XYZ অপর একটি কোম্পানি তাদের এককপ্রতি পরিবর্তনশীল ব্যয় ২ টাকা, স্থায়ী ব্যয় ১,০০,০০০ টাকা; এককপ্রতি বিক্রয়মূল্য ৭ টাকা এবং বিক্রয়ের পরিমাণ ৫০,০০০ একক।
- ক. মৌসুমি বাট্টা কী? ১
- খ. মার্ক আপ পদ্ধতিতে মূল্য নির্ধারণ বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. AB কোম্পানির ভারসাম্য বিন্দু (টাকায়) নির্ণয় কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত AB কোম্পানি ও XYZ কোম্পানির মধ্যে কোনটি লাভজনক বলে তুমি মনে কর? উত্তরের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪

যশোর বোর্ড ২০২২

বিষয় কোড : ২৪৭

সময়-১ ঘণ্টা ৪০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান-৪০

- দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। নিচের উদ্দীপকগুলো পড় এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও। যেকোনো চারটি প্রশ্নের উত্তর দাও।
- ১ > জনাব রফিক 'ঝিলিক ফ্যাশন হাউজ' এর স্বত্বাধিকারী। তিনি সবসময় ক্রেতাদের চাহিদা অনুসারে তাদের রুচি ও পছন্দের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ পোশাক তারা ফ্যাশন হাউজে বিক্রয় করেন। ক্রেতারা এখান থেকে পোশাক ক্রয় করে সস্তায়। সম্ভ্রতি প্রতিযোগিতা বৃদ্ধি পাওয়ায় তিনি S.M.S ও Facebook এর মাধ্যমে ভোক্তাদের সাথে প্রতিনিয়ত যোগাযোগ রক্ষা করেন। এতে অল্প সময়ের মধ্যেই গ্রাহকদের সাথে জনাব রফিকের সুসম্পর্ক সৃষ্টি হয়। ফলে তিনি প্রত্যাশিত টার্গেট পূরণে সক্ষম হন।
- ক. চাহিদা কী? ১
- খ. "ক্রয় হলো অর্থের বিনিময়ে পণ্য গ্রহণ"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. ঝিলিক ফ্যাশন হাউজের কার্যক্রম বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্যের সাথে সাদৃশ্য রয়েছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. প্রতিযোগিতা মোকাবিলায় জনাব রফিকের সিদ্ধান্ত কতটুকু যৌক্তিক? তোমার মতামত বিশ্লেষণ কর। ৪
- ২ > সিলেট জেলা কেবল পাথরের জন্য বিখ্যাত নয়, এখানে রয়েছে বড় বড় চা বাগান। নৈসর্গিক সৌন্দর্যের জন্য সমগ্র সিলেট একটি পর্যটন কেন্দ্র এবং বিনোদন স্পট। জনাব সুমন সম্ভ্রতি সিলেটে বেড়াতে আসেন। তিনি 'সানমুন' নামে একটি হোটেলে উঠেন। কিন্তু এই হোটেলে টিভি ইন্টারনেট এবং গরম পানির ব্যবস্থা ছিল না। তাই পুরের দিন তিনি হোটেল 'আকাশ' এ উঠেন। এই হোটেলে তিনি সব ধরনের সুযোগ-সুবিধা ব্যবহার করতে পারেন। পূর্বের হোটেলের তুলনায় ব্যয় ১০% বেশি হলেও তিনি এখানে অবস্থান করে আরামদায়ক ভ্রমণ উপভোগ করেন।
- ক. অভাব কী? ১
- খ. ক্রেতাভাল্য বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. বিপণনের মৌলিক ধারণা অনুযায়ী উদ্দীপকের স্থানটিকে কী বলা হয়? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. হোটেল 'সানমুন' এবং হোটেল 'আকাশ' সম্পর্কে জনাব সুমনের সন্তুষ্টি ক্রেতাভাল্যর ভিত্তিতে মূল্যায়ন কর। ৪
- ৩ > ঢাকার উত্তরাতে অবস্থিত 'ফ্যাশন কর্ণার' নামদিক ডিজাইনের পোশাক প্রস্তুত করে নিজস্ব শোরুমের মাধ্যমে বিক্রি করে। প্রতিষ্ঠানটি গুণ ও মানভেদে ছেলে, মেয়ে ও শিশুদের জন্য আলাদা আলাদাভাবে পণ্য সাজিয়ে বিক্রি করে। ক্রেতারা তাদের পছন্দমতো পণ্য সহজেই কিনতে পারে। এতে চাহিদার সাথে সাথে বিক্রির চাপ বেড়ে যায়। এ কারণে 'ফ্যাশন কর্ণার' কর্তৃপক্ষ শহরের কয়েকটি স্থানে শাখা খোলার পরিকল্পনা করে।
- ক. মার্জিকরণ কী? ১
- খ. স্বত্বগত উপযোগ কীভাবে সৃষ্টি হয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে 'ফ্যাশন কর্ণার' এর কাজটিকে বিপণনের ভাষায় কী বলে? বর্ণনা কর। ৩
- ঘ. 'ফ্যাশন কর্ণার' কর্তৃপক্ষের শাখা খোলার পরিকল্পনা কতটা সমর্থনযোগ্য বলে তুমি মনে কর কর? ৪
- ৪ > ভালো মানের মিষ্টির জন্য 'জননী মিষ্টি ঘর' নরসিংদীতে খুব পরিচিত একটি দোকান। স্থানীয়ভাবে দুধের সরবরাহ বেশি ও তুলনামূলক কম দাম হওয়ায় প্রতিষ্ঠানটি ভালো মানের রসগোল্লা কম দামে বিক্রয় করতে পারে। ইদানীং একজন সেলিব্রেটি তাদের দোকানে রসগোল্লা খেতে আসলে সেটি সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যমে ছড়িয়ে পড়ে। ফলে দেশের বিভিন্ন স্থানে প্রতিষ্ঠানের সুনাম ছড়িয়ে পড়ে। অদূর ভবিষ্যতে তারা নিজস্ব পরিবহনের মাধ্যমে অন্যান্য শহরেও রসগোল্লা সরবরাহের পরিকল্পনা করছে।
- ক. বিক্রয়প্রসার সেবা কী? ১
- খ. "প্রমিতকরণ ছাড়া পর্যায়িতকরণ সম্ভব নয়"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে 'জননী মিষ্টি ঘর' এর সুনাম ছড়িয়ে পড়ার পেছনে বিপণনের কোন কাজটি ভূমিকা রেখেছে? বর্ণনা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে প্রতিষ্ঠানটি নিজস্ব পরিবহনের মাধ্যমে মিষ্টি সরবরাহের যে পরিকল্পনা করেছে তা কতটুকু যৌক্তিক? এ বিষয়ে তোমার মতামত দাও। ৪
- ৫ > ইউনিক কোম্পানি লি. বোতলজাত শ্যাম্পু উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। কোম্পানিটি ভোক্তাদের বয়স ও জীবনচক্র, আয়, পারিবারিক আয়তন ইত্যাদি বিবেচনা করে পণ্য বাজারজাত করে। তারা মনে করে বিপণনে বাজারের আয়তন, ক্রেতার ক্রয়ক্ষমতা, প্রতিষ্ঠানের শক্তি সামর্থ্য, যোগ্যতা এবং পর্যাপ্ততা বাজার বিভাজিকরণকে কার্যকর করার অন্যতম উপাদান।
- ক. বাজার বিভাজিকরণ কী? ১
- খ. "ভোক্তাবাজারের সদস্যদের চাহিদা বিভিন্ন ধরনের"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে ইউনিক কোম্পানি লি. এর বাজার বিভাজিকরণে কোন ভিত্তিটি অনুসরণ করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. "কার্যকর বাজার বিভাজিকরণ কতগুলো শর্তের উপর নির্ভরশীল"— উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৬ > মা টেক্সটাইল লি. হাসপাতালে ব্যবহারের জন্য বিশেষ ধরনের বেড শিট তৈরি করে। তাদের নিকট থেকে বিভিন্ন সরকারি ও বেসরকারি হাসপাতালগুলো স্বল্পমূল্যে বেড শিট ক্রয় করে। প্রতিষ্ঠানটির পণ্যের মান একদিকে যেমন ভালো অন্যদিকে দামও তুলনামূলক কম। কিন্তু সম্ভ্রতি প্রতিযোগিতা বৃদ্ধি পাওয়ায় প্রতিষ্ঠানটি রেডিও, টেলিভিশন এবং পত্র-পত্রিকা প্রচারের সিদ্ধান্ত নিয়েছে।
- ক. উৎপাদকের বাজার কী? ১
- খ. "শিল্পবাজারের সদস্যরা নির্দিষ্ট এলাকায় কেন্দ্রীভূত থাকে"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. মা টেক্সটাইল লি. কোন ধরনের পণ্যের ব্যবসায় করছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. মা টেক্সটাইল লি. বাজারজাতকরণ মিশ্রণের যে উপাদানটি ব্যবহার করেছে তা কতটুকু যুক্তিযুক্ত? উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৭ > মিসেস তাহমিনা তার ছেলেদের নিয়ে ক্রোকোরিজ সামগ্রী ক্রয়ের উদ্দেশ্যে মেলায় যান। হঠাৎ করে ছেলেদের কথায় দাঁড়িয়ে তিনি লক্ষ্য করলেন যে, আইসক্রীম বিক্রেতা আইসক্রীম বিক্রি করছে। মিসেস তাহমিনা বাধ্য হয়ে তার দুই ছেলেকে দুটি আইসক্রীম কিনে দিলেন এবং মেলায় বিভিন্ন স্টল ঘুরে ক্রোকোরিজ সামগ্রী পছন্দ করেন। তিনি মেলায় যে কোম্পানির ক্রোকোরিজ সামগ্রী পছন্দ করলেন সেটি দীর্ঘদিন থেকে বাজারে অবস্থান করছে। বর্তমানে ঐ কোম্পানিটি বিভিন্ন প্রতিযোগীদের সাথে টিকে থাকতে পণ্যের মূল্য কমিয়ে দেয়। পরবর্তীতে পণ্যটির বিক্রয় বৃদ্ধির লক্ষ্যে এর উন্নত সংস্করণ বাজারে চালু করলেও পূর্বের তুলনায় মুনাফা কমে যায়।
- ক. ভোগ্যপণ্য কী? ১
- খ. "বিশিষ্ট পণ্যের এককপ্রতি মূল্য বেশি হয়"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে মিসেস তাহমিনা ছেলেদের জন্য কোন ধরনের পণ্য ক্রয় করে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে ক্রোকোরিজ কোম্পানিটি বাজারে টিকে থাকতে যে পদক্ষেপ নিয়েছে পণ্যের জীবনচক্রের আলোকে এর গুরুত্ব বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৮ > পাল আন্ড ব্রাদার্স একটি গৃহস্থালি পণ্য উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। তাদের পরিবর্তনশীল ব্যয় এককপ্রতি ১৫ টাকা, এককপ্রতি বিক্রয়মূল্য ২৫ টাকা। মোট স্থায়ী ব্যয় ৪০,০০০ টাকা। উক্ত প্রতিষ্ঠানে বিক্রয়ের পরিমাণ ৫,০০০ একক। অপরদিকে 'মিত্র ট্রেডার্স'ও একটি গৃহস্থালি পণ্য উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। তাদের পরিবর্তনশীল ব্যয় এককপ্রতি ৪ টাকা, এককপ্রতি বিক্রয়মূল্য ১০ টাকা। মোট স্থায়ী ব্যয় ২৪,০০০ টাকা। মোট বিক্রয়ের পরিমাণ ২,০০০ একক।
- ক. শপিং পণ্য কী? ১
- খ. "পণ্যের জীবনচক্রের প্রবৃদ্ধি স্তরই হলো সর্বোত্তম স্তর"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. পাল আন্ড ব্রাদার্স এর ভারসাম্য বিন্দু নির্ণয় কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত 'পাল আন্ড ব্রাদার্স' ও 'মিত্র ট্রেডার্স' এর মধ্যে ভারসাম্য আয়ের তুলনামূলক বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৯ > 'প্রশান্তি হাউজিং' ঢাকার অদূরে একটি সুপরিকল্পিত আবাসন প্রকল্প। 'প্রশান্তি হাউজিং' এর মালিক জনাব ফরহাদ চৌধুরী ঢাকা শহরে চলাচলকারী পরিবহন, অট্টালিকার ছাদে ও বাড়ির প্রাচীরে উক্ত আবাসন প্রকল্পের আকর্ষণীয় বিজ্ঞাপন দিয়ে আবাসিক প্লট বিক্রয় করে আসছে। সম্ভ্রতি প্রতিষ্ঠানটির ব্যবস্থাপনা প্রতিযোগীদের তুলনায় অধিক পরিমাণ বিক্রয়ের লক্ষ্যে বাংলা নববর্ষ উপলক্ষে প্রতিটি প্লট বৃষ্টিং দিলেই মোটরসাইকেল, ফ্রিজ, টিভি ফ্রি প্রদানের সিদ্ধান্ত নেয়। এর মাধ্যমে প্রতিষ্ঠানটি বিক্রয়ের কাঙ্ক্ষিত লক্ষ্যমাত্রা অর্জনে সক্ষম হবে বলে প্রত্যাশা করছে।
- ক. ই-মেইল কী? ১
- খ. "প্রচার অ-অর্থ প্রদত্ত মাধ্যম"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. 'প্রশান্তি হাউজিং' এ বিজ্ঞাপনের কোন মাধ্যমটি ব্যবহৃত হয়েছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. 'প্রশান্তি হাউজিং' এর ব্যবস্থাপনা কর্তৃক গৃহীত সিদ্ধান্তের সঠিকতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ১০ > ফ্রিজার কোম্পানি লি. একটি বিখ্যাত ইলেকট্রনিক সামগ্রী প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠান। এটি প্রতিনিয়ত মানসম্মত ফ্রিজ তৈরি ও সুনামের সাথে বিপণন করে আসছে। বর্তমানে প্রতিযোগীর সংখ্যা বেড়ে যাওয়ায় ফ্রিজার কোম্পানি লি. ব্যবসায় ক্ষেত্রে যথেষ্ট চ্যালেঞ্জের সম্মুখীন হচ্ছে। তারা পণ্যের ব্যাপক প্রচারের জন্য সংবাদপত্র ও টেলিভিশনের চ্যানেলের সাথে চুক্তিবদ্ধ হয়েছে। ফলে প্রতিষ্ঠানটি পণ্যের বিক্রয় বাড়াতে নগদ অর্থ ফেরত, পুরস্কার, প্রিমিয়াম ইত্যাদি বিপণন প্রসার হাতিয়ার ব্যবহার করে।
- ক. ট্রানজিট বিজ্ঞাপন কী? ১
- খ. বিজ্ঞাপনকে একমুখী যোগাযোগ ব্যবস্থা বলা হয় কেন? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটি ব্যাপক প্রচারে বিপণনের কোন কাজটি সম্পন্ন করেছে? ৩
- ঘ. প্রতিযোগিতায় টিকে থাকতে প্রতিষ্ঠানটির গৃহীত সিদ্ধান্তের তাৎপর্য উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪
- ১১ > শ্রীমঙ্গলে ক্রেতারা 'মাতৃস্টোর' নামক একটি বিপণি হতে নিত্যপ্রয়োজনীয় মাছ, মাংস, শাক-সবজিসহ চাল, ডাল ইত্যাদি পণ্যসামগ্রী ক্রয় করেন। বিভিন্ন ডিজাইনের পোশাক, জুতা, স্যান্ডেল ও ব্যাগ, কসমেটিকস, বেকারি আইটেম ও অন্যান্য সকল পণ্যই পাওয়া যায়। বিপণিটি ১৫% মুনাফায় বিক্রয়মূল্য নির্ধারণ করে। নববর্ষ উপলক্ষে বিভিন্ন ধরনের মূল্য ছাড় দিয়ে ক্রেতাদের আকৃষ্ট করার সিদ্ধান্ত নিয়েছে।
- ক. শৌখিন পণ্য কী? ১
- খ. মূল্য নির্ধারণ কেন গুরুত্বপূর্ণ? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. 'মাতৃস্টোর' কোন ধরনের পণ্য নিয়ে ব্যবসায় পরিচালনা করে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. "বিভিন্ন ধরনের মূল্য ছাড় পণ্যের বিক্রয় বৃদ্ধিতে সাহায্য করবে"— এ বিষয়ে তোমার মতামত দাও। ৪

কুমিল্লা বোর্ড ২০২২

বিষয় কোড : 287

সময়-১ ঘণ্টা ৪০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান-৪০

দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। নিচের উদ্দীপকগুলো পড় এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও। যেকোনো চারটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

- ১▶ জনাব সেলিমের জুতা তৈরির কারখানা আছে। তার ছোট ভাই অলি জুতার ডিজাইন করে তাকে সাহায্য করে। জুতা বিক্রির জন্য জনাব সেলিম ভিজিটিং কার্ড এবং সংবাদপত্রে বিজ্ঞাপনের আশ্রয় নিয়ে থাকেন। সেলিমের আকস্মিক মৃত্যুতে ছোট ভাই অলি ব্যবসায়ের দায়িত্ব নেন। সে পূর্ব থেকে Facebook ব্যবহার করত, সেখানে জুতার ডিজাইনগুলো তার ফলোয়ারদের সাথে শেয়ার করত। দেশের অভ্যন্তরে তার লক্ষাধিক ফলোয়ার রয়েছে। Facebook-কে কাজে লাগিয়ে গত দুবছরে অলি তার ভাই সেলিমের চেয়ে ব্যবসায়ে অধিক সাফল্য অর্জনে সক্ষম হয়েছে।
- ক. পণ্য কী? ১
- খ. বিপণন কীভাবে জীবনযাত্রার মান উন্নত করে? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে সেলিমের কার্যক্রম বিপণনের কোন যুগের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. 'সামাজিক যোগাযোগই' অলির সাফল্যের মূল কারণ। - বিশ্লেষণ কর। ৪
- ২▶ মিসেস রমা চাকমা রাঙামাটি শহরে একটি হস্তশিল্প পণ্যের শো-রুম পরিচালনা করেন। তিনি স্থানীয় এলাকা থেকে বাঁশ ও বেতের তৈরি পণ্য, নকশিকাঁথা, খেলনা, পুতুল ইত্যাদি সংগ্রহ করে ছোট, বড় ও মাঝারি সাইজে ভাগ করে বাজারে রাখেন। তার পণ্য আকর্ষণীয় হওয়ায় তিনি ভালো মুনাফা অর্জনে সক্ষম হন। বর্তমানে তিনি তার এসব পণ্য বিদেশে রপ্তানি করার কথা ভাবছেন। তাই আন্তর্জাতিক প্রচার মাধ্যমে পণ্য সম্পর্কিত তথ্য প্রচারের সিদ্ধান্ত নিয়েছেন।
- ক. পরিবহন কী? ১
- খ. গুদামজাতকরণ কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে প্রথমদিকে রমা চাকমা কোন ধরনের বিপণনকার্য সম্পাদন করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. রমা চাকমার তথ্য প্রচার ব্যবসায়ের সফলতা অর্জনে সহায়ক হবে। - উদ্দীপকের আলোকে মতামত দাও। ৪
- ৩▶ চট্টগ্রামের দুই বন্ধু গার্মেন্টস ব্যবসায় জড়িত। এক বন্ধু মনির বিদেশ থেকে কাপড় সুতা, বোতাম ইত্যাদি আমদানি করে দেশের অভ্যন্তরে গার্মেন্টসের কাঁচামালের চাহিদা মেটায়। আরেক বন্ধু জসিম দেশে উৎপাদিত কাপড় দিয়ে টি-শার্ট ও জিন্স প্যান্ট তৈরি করে বিদেশি বাজারজাতকরণ করে।
- ক. জনসংযোগ কাকে বলে? ১
- খ. ব্যাপক আয়তনবিশিষ্ট বাজার প্রতিষ্ঠানের জন্য লাভজনক- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে মনিরের আমদানিকৃত পণ্যগুলো কোন ধরনের পণ্য? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে কোন বন্ধুর ভূমিকা বেশি বলে তুমি মনে কর? যুক্তি দাও। ৪
- ৪▶ ABC কোম্পানি গত ৫ বৎসর যাবৎ লিচুর জুস বাজারজাতকরণ করে আসছে। যথাযথ প্রচার এবং পণ্যের গুণগত মান ভালো হওয়ায় পণ্যটির বিক্রয় ধীরে ধীরে বেড়ে যায়। ২০২১ সালে বিক্রয় সর্বোচ্চ পর্যায়ে পৌঁছলে দেখা গেল এক পর্যায়ে মুনাফা কমতে থাকে। ABC কোম্পানি এমতাবস্থায় পণ্য বিপণনে পৃথক কৌশল অবলম্বনে উদ্যোগী হন।
- ক. জরুরি পণ্য কাকে বলে? ১
- খ. মূল্য নির্ধারণ কেন গুরুত্বপূর্ণ? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. ABC কোম্পানি পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে আছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. তোমার মতে উদ্দীপকের ABC কোম্পানির পৃথক কৌশল কী হতে পারে? ব্যাখ্যা কর। ৪
- ৫▶ রোয়াজউদ্দিন বাজারে রফিকের দোকান। তিনি নিয়মিত ডাব, নারকেল, কলা এবং মৌসুমি বিভিন্ন ধরনের ফল বিক্রয় করে থাকেন। তার দোকানে পণ্যের নির্দিষ্ট কোনো মূল্য তালিকা নেই। দর কষাকষির মাধ্যমে তিনি পণ্য বিক্রয় করেন। এই বাজারে রফিকের দোকানের মতো আরও দোকান রয়েছে। তবে তার দোকানে ক্রেতার সমাগম লক্ষণীয়।
- ক. লোভনীয় পণ্য কাকে বলে? ১
- খ. পণ্য উন্নয়নে বিনিয়োগ ব্যয় বেশি হয় কেন? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. জনাব রফিক কোন ধরনের পণ্যের ব্যবসায়ী। ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে রফিকের পণ্য মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি উল্লেখপূর্বক এর যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৬▶ হৃদয় কোম্পানি তাদের নতুন টুথপেস্ট বাজারজাতকরণ করেছে। ক্রেতা আকর্ষণের জন্য টুথপেস্টের সাথে ব্রাশ ফ্রি দিচ্ছে। ক্রেতাদের পণ্যটি সম্পর্কে জ্ঞান না থাকায় কোম্পানিটি বিক্রয়ের লক্ষ্যমাত্রা অর্জনে সক্ষম হচ্ছে না। তাই কোম্পানি বিজ্ঞাপনের জন্য সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যম ব্যবহারের সিদ্ধান্ত নিয়েছে।
- ক. পরিবহন বিজ্ঞাপন কী? ১
- খ. বিক্রয় প্রসারের মুখ্য উদ্দেশ্য বিক্রি বাড়ানো- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের কোম্পানি টুথপেস্টের সাথে ব্রাশ ফ্রি কোন ধরনের বিক্রয় প্রসার হাতিয়ার? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের হৃদয় কোম্পানির গৃহীত সিদ্ধান্ত কতটুকু যৌক্তিক বলে তুমি মনে কর? ৪
- ৭▶ 'দিদার লেদার হাউজ' উন্নতমানের চামড়া দ্বারা আকর্ষণীয় ডিজাইনের লেডিস ব্যাগ উৎপাদন ও বিপণন করে আসছে। এতে করে প্রতিষ্ঠানটি বাজারে কিছু অংশ দখল করতে সমর্থ হয়। কিন্তু প্রতিষ্ঠানটি ভোক্তাদের সামাজিক শ্রেণি ও জীবনধারার প্রতি বিবেচনা না করে বিপণন করায় কাল্পনিক বিক্রয় লক্ষ্যমাত্রা অর্জন করতে পারছে না। ফলে প্রতিষ্ঠানটি ক্ষতির সম্মুখীন হচ্ছে।
- ক. খুচরা ব্যবসায় কী? ১
- খ. বাজার বিভক্তিকরণ কেন প্রয়োজন? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত 'দিদার লেদার হাউজ' কোন ধরনের ভোক্তাবাজার বিভক্তিকরণের ভিত্তি অনুসরণ করছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের আলোকে দিদার লেদার হাউজের বর্তমান পরিস্থিতি থেকে উত্তরণের জন্য তোমার সুপারিশমূলক ব্যক্ত কর। ৪
- ৮▶ পটুয়াখালীর আজিজ একজন সফল চিৎড়ি ব্যবসায়ী। তিনি চিৎড়িকে মানের ভিত্তিতে A, B ও C গ্রেডে ভাগ করেন। A গ্রেডের চিৎড়ি বিদেশে রপ্তানি করেন এবং B ও C গ্রেডের চিৎড়িগুলো দেশের অভ্যন্তরে বিক্রয় করেন। আজিজের পদ্ধতিটি এলাকার আরও কয়েকজন চিৎড়ি ব্যবসায়ীর পছন্দ হওয়ায় তারাও আজিজের পদ্ধতি অবলম্বনে উদ্যোগী হন।
- ক. বাজার কী? ১
- খ. পণ্যের মোড়কিকরণ কেন প্রয়োজন? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. আজিজ বিপণনের কোন কাজ সম্পাদন করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. তুমি কি মনে কর অন্যান্য চিৎড়ি ব্যবসায়ীদের উদ্যোগ, বৈদেশিক মুদ্রা অর্জন ত্বরান্বিত করবে? যুক্তিসহ বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৯▶ **দৃশ্যকল্প-১ :** জনাব সূজন রাজশাহীর আম উৎপাদনকারীদের কাছ থেকে আম সংগ্রহ করেন। সংগৃহীত আম দিয়ে তিনি জুস তৈরি করে প্যাকেটজাত করে বাজারে বিক্রয় করেন।
- দৃশ্যকল্প-২ :** জনাব রাশেদ আড়ং থেকে তার বাসায় ব্যবহারের জন্য ২,৮০০ টাকায় ভালো মানের একটি বিছানার চাদর ক্রয় করলেন।
- ক. বিপণন মিশ্রণ কাকে বলে? ১
- খ. সম্পদের সন্মূহ্যে বিপণন কার্যাবলির ভূমিকা বর্ণনা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের দৃশ্যকল্প-২ এ জনাব রাশেদ কোন বাজারের ক্রেতা? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের দৃশ্যকল্প-১ এ জনাব সূজন যে বাজারের ক্রেতা তাতে পণ্যমূল্য হ্রাস-বৃদ্ধিতে চাহিদার কোন প্রভাব পরিলক্ষিত হয়? সপক্ষে যুক্তি দেখাও। ৪
- ১০▶ কল্লবাজারে অবস্থিত একই মানের দুটি হোটেল; একটির নাম 'হোটেল ডায়মন্ড' আরেকটির নাম 'প্রিন্স অব কল্লবাজার'। বিজ্ঞাপন হিসাবে 'প্রিন্স অব কল্লবাজার' দেশের গুরুত্বপূর্ণ স্থানে বিলবোর্ড স্থাপন করেন। অন্যদিকে 'হোটেল ডায়মন্ড' বিলবোর্ডের পাশাপাশি সংবাদপত্র এবং টিভি চ্যানেলের মাধ্যমেও বিজ্ঞাপনকার্য পরিচালনা করেন। দেখা যায় ভরা মৌসুমেও প্রিন্স অব কল্লবাজারের হোটেলের রুম খালি। অপরদিকে 'হোটেল ডায়মন্ড' সবসময় হাউসফুল।
- ক. বিক্রয় প্রসার কী? ১
- খ. বিজ্ঞাপন কি অপচয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. প্রিন্স অব কল্লবাজার কোন ধরনের বিজ্ঞাপন ব্যবহার করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. হোটেল ডায়মন্ড এর গৃহীত পদক্ষেপের যথার্থতাই সফলতার মূল কারণ - তোমার মতামতের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ১১▶ আবিব একটি কোম্পানির ব্যবস্থাপক। তিনি ক্রেতার চাহিদা, ক্ষমতা, মূল্য ও সরবরাহের সাথে জড়িত বিপণনের ১ম ও গুরুত্বপূর্ণ কাজটি দক্ষতার সাথে সম্পন্ন করতে সক্ষম হননি। ফলশ্রুতিতে বিপণনের পরবর্তী কাজটি ভোক্তার সন্তুষ্টি, ক্রেতার সৃষ্টি ও মুনাফা অর্জনে ব্যর্থ হয়।
- ক. শপিং পণ্য কী? ১
- খ. 'প্রমিতকরণ ও পর্যায়িতকরণ এক নয়'- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের কাজ দুটি কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. "উদ্দীপকের ১ম কাজটির ব্যর্থতার কারণে পরবর্তী কাজটি ব্যর্থতায় পর্যবসিত হয়েছে।"- তুমি কি একমত? উত্তরের সপক্ষে তোমার যুক্তি দাও। ৪

চট্টগ্রাম বোর্ড ২০২২

বিষয় কোড : 287

সময়-১ ঘণ্টা ৪০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান-৪০

দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। নিচের উদ্দীপকগুলো পড় এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও। যেকোনো চারটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

- ১ ▶ বগুড়ার জনাব করিম একজন আলুচাষি। আলুর পচনশীলতার কথা চিন্তা করে তিনি দ্রুত আলু বিক্রি করেন। এতে তিনি ন্যায্যমূল্য থেকে বঞ্চিত হন। তাই তিনি ঢাকায় আলু সরবরাহের ব্যবসা আরম্ভ করেন। পরিবহনের বিষয়টি বিবেচনায় রেখে তিনি পাটের তৈরি বস্তা ভর্তি করে আলু বিপণনের সিদ্ধান্ত নেন। তিনি মনে করেন, এতে যেমন পরিবেশ রক্ষা পাবে তেমনই সাধারণ ক্রেতার পাশাপাশি সচেতন ক্রেতারও আকৃষ্ট হবে।
- ক. প্রয়োজন কী? ১
- খ. 'বিপণন বৃহদায়তন উৎপাদনে সহায়ক'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে জনাব করিম ঢাকায় আলু সরবরাহ করার মাধ্যমে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. জনাব করিম গৃহীত সিদ্ধান্ত বিপণন ক্রমবিকাশের কোন যুগের সাথে সম্পৃক্ত? উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪
- ২ ▶ জনাব সাকিব শীতকালীন অবকাশ যাপনের জন্য সপরিবারে কক্সবাজার সমুদ্রসৈকতে যান। তিনি সেখানে 'হোটেল অবকাশ' এ উঠেন। হোটেলের রুম পছন্দসই না হওয়া এবং গরম পানির সুব্যবস্থা না থাকায় পরের দিন তিনি পার্শ্ববর্তী 'হোটেল সেকন্ডে' উঠেন। হোটেল সেকন্ডের পরিপাটি রুম, স্মার্ট টিভি, নেট সংযোগ, বাচ্চাদের খেলার স্থান ইত্যাদি জনাব সাকিব ও তার পরিবারের সদস্যদের দারুণভাবে মুগ্ধ করে। তুলনামূলক হোটেলের ব্যয় বেশি হওয়া সত্ত্বেও মনোরম পরিবেশে থাকতে পেরে তারা খুবই আনন্দিত।
- ক. অভাব কী? ১
- খ. 'ভোক্তাই রাজা'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. বিপণনের মৌলিক ধারণা অনুযায়ী উদ্দীপকের উল্লিখিত কক্সবাজারকে কী বলা হয়? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত দুটি হোটেল অবস্থানের প্রেক্ষিতে জনাব সাকিব ও তার পরিবারের সন্তুষ্টি ক্রেতা ভ্যালুর দৃষ্টিকোণ থেকে মূল্যায়ন কর। ৪
- ৩ ▶ জনাব মিজান একজন মৎস্য ব্যবসায়ী। তিনি ঢাকার সোয়ারী ঘাটের মাছের আড়ৎ থেকে ইলিশ মাছ সংগ্রহ করে ছোট, মাঝারি এবং বড় সাইজে ভাগ করে বাজারজাত করেন। ক্রেতার চাহিদা মতো মাছ ন্যায্যমূল্যে পেয়ে বেশ সন্তুষ্ট। ফলে জনাব মিজানের বিক্রয় ও মুনাফা উত্তরোত্তর বৃদ্ধি পাচ্ছে। চলতি বছর প্রচুর ইলিশ ধরা পড়ায় মাছের দাম কমে যায়। জনাব মিজানের নিজস্ব সংরক্ষণ ব্যবস্থা না থাকায় তিনি ব্যবসায় নিয়ে বেশ চিন্তিত।
- ক. বিপণন কার্যাবলি কী? ১
- খ. 'পরিবহন কর্মসংস্থান সৃষ্টি করে'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে প্রথম পর্যায়ে জনাব মিজান বিপণনের কোন কাজটি সম্পাদন করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. জনাব মিজানের দুশ্চিন্তা লাঘবে করণীয় কী? উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৪ ▶ মিসেস সালমা হস্তশিল্প পণ্যের ব্যবসা করেন। তিনি মানিকগঞ্জের বিভিন্ন এলাকা থেকে নানাবিধ উন্নতমানের হস্তশিল্প পণ্য কম মূল্যে সংগ্রহ করে ঢাকার উত্তরা, ধানমন্ডি ও গুলশানের অভিজাত এলাকার ভোক্তাদের নিকট বিক্রয় করেন। সন্তুষ্টি তিনি ব্যবসায় সম্প্রসারণের লক্ষ্যে উত্তরা ও গুলশান এলাকায় দুটি শোক্ৰম স্থাপন করেন। তিনি পণ্যসমূহ আকর্ষণীয় আবরণে আবৃত করে চমৎকার ব্যাগে ক্রেতাদের নিকট সরবরাহ করেন। ক্রেতার মানসম্মত আকর্ষণীয় ব্যাগে পণ্য পেয়ে ভীষণভাবে আনন্দিত। ফলে মিসেস সালমার বিক্রয় ও মুনাফা প্রতিনিয়ত বাড়ছে।
- ক. বিক্রয়ান্তর সেবা কী? ১
- খ. "প্রমিতকরণ ব্যতীত পর্যায়িতকরণ অসম্ভব"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. শুরুতে মিসেস সালমা বিপণনের কোন কার্যাবলি সম্পাদন করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. মিসেস সালমার মুনাফা বৃদ্ধির সাথে সংশ্লিষ্ট বিপণন কার্যাবলির নাম উল্লেখপূর্বক এর গুরুত্ব বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৫ ▶ নোভানা মটরস লি. একটি প্রখ্যাত গাড়ি প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠান। কোম্পানিটি উচ্চবিত্ত, উচ্চমধ্যবিত্ত ও মধ্যবিত্ত শ্রেণির ভোক্তাদের জন্য পৃথক বৈশিষ্ট্য ও মূল্যের গাড়ি তৈরি ও বিপণন করে। কোম্পানি বিভিন্ন শ্রেণির ভোক্তাদের চাহিদা, রুচি, পছন্দ ও সামর্থ্য বিবেচনা করে গাড়ি উৎপাদন ও বিপণন করায় বিক্রয় ও মুনাফা বৃদ্ধি পায়। ফলে অল্পসময়ে প্রতিষ্ঠানটি ব্যবসায় সফলতা লাভে সক্ষম হয়।
- ক. ভোক্তাবাজার কী? ১
- খ. "বাজার বিভক্তিকরণের মাধ্যমে প্রতিযোগিতায় সাফল্য অর্জন সম্ভব"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে প্রতিষ্ঠানটি কোন ধরনের বাজারের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে প্রতিষ্ঠানের বিপণনকৃত গাড়ির জন্য মনস্তাত্ত্বিক বাজার বিভক্তিকরণে যে উপাদান ব্যবহৃত হয়েছে তার যৌক্তিকতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৬ ▶ 'মার্ক-আপ ফুড লি.' বিভিন্ন দেশের নামকরা ব্র্যান্ডের আপেল, কমলা, ব্লাকবেরি ইত্যাদি ফলের জুস নিজস্ব বিপণনসমূহের মাধ্যমে বিক্রয় করে। প্রতিষ্ঠানটি আমদানি ব্যয় ও অন্যান্য ব্যয়ের সাথে ১০% মুনাফা যোগ করে পণ্যমূল্য নির্ধারণ করে। সঠিক মূল্যে জুস ক্রয় করতে পেরে ভোক্তারা সন্তুষ্ট। ফলে প্রতিষ্ঠানটি অল্প সময়ে সফলতা অর্জনে সক্ষম হয়।
- ক. ভৌগোলিক বিভক্তিকরণ কী? ১
- খ. ভোক্তাকে কেন বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে রাখা হয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে মার্ক-আপ ফুড লি. কোন ধরনের ব্যবসায় বাজারের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদানের কারণে উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানের সফলতা এসেছে বলে তুমি মনে কর? যুক্তি দেখাও। ৪
- ৭ ▶ তানহা ফুড লি. একটি ফুড বিপণনকারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি টেস্টি এবং চার্মিং নামে দুটি ব্র্যান্ডের চকোলেট বিপণন করে। টেস্টি ব্র্যান্ডের চকোলেট ব্যাপক জনপ্রিয়তা পাওয়ায় কোম্পানি পণ্যের বস্টনপ্রণালি সম্প্রসারণের উপর গুরুত্বারোপ করে। অন্যদিকে, চার্মিং ব্র্যান্ডের চকোলেট দীর্ঘদিন ধরে ক্রেতাদের কাছে সুপরিচিত ও জনপ্রিয় পণ্য হওয়া সত্ত্বেও বর্তমানে তীব্র প্রতিযোগিতার মুখে মুখি হওয়ায় ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষ চিন্তিত।
- ক. লোভনীয় পণ্য কী? ১
- খ. 'ভোগ্যপণ্যের ক্রেতার সংখ্যা অধিক'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. টেস্টি ব্র্যান্ডের পণ্যটি পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে অবস্থান করছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. চার্মিং ব্র্যান্ডের পণ্যটির পণ্যের জীবনচক্রের বর্তমান স্তর উল্লেখপূর্বক ব্যবস্থাপনার করণীয় সম্পর্কে তোমার মতামত বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৮ ▶ মি. খালেদ 'আবির জুট' মিলের ব্যবস্থাপক। তিনি ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষের সিদ্ধান্ত অনুযায়ী কারখানার বিভিন্ন বিভাগের জন্য ৪টি কম্পিউটার ক্রয়ের সিদ্ধান্ত নেন। সম্প্রতি প্রতিষ্ঠানটি পুরাতন কিছু যন্ত্রপাতি বিক্রয়ের জন্য (আর্থই) ক্রেতাদের যন্ত্রপাতি পরিদর্শনসাপেক্ষে যে মূল্যে ক্রয় করতে ইচ্ছুক তা লিখিতভাবে জমাদানের আহ্বান জানায়।
- ক. অত্যাবশ্যকীয় পণ্য কী? ১
- খ. "পতন স্তরে পণ্যের প্রতি ক্রেতাদের আকর্ষণ কমে থাকে।"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. মি. খালেদ প্রতিষ্ঠানের জন্য কোন ধরনের পণ্য ক্রয় করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে পুরাতন যন্ত্রপাতি বিক্রয়ের ক্ষেত্রে প্রতিষ্ঠানের মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতির যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৯ ▶ রিডেন ফেব্রিক্স অ্যান্ড টেইলার্স স্যুটের কাপড় বিক্রয়ের ক্ষেত্রে একটি স্নামাধন্য প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি গ্রীষ্মকালে স্যুটের কাপড়ের ক্ষেত্রে ২৫% এবং মেকিং চার্জের উপর ৩৫% ছাড় দেয়। ফলে গ্রীষ্মকালেও স্যুটের চাহিদা বিদ্যমান থাকে এবং স্যুট তৈরির কারিগরদের বেকার বসে থাকতে হয় না।
- ক. অযাচিত পণ্য কী? ১
- খ. ভ্যালুভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. রিডেন ফেব্রিক্স অ্যান্ড টেইলার্সের বিক্রীত পণ্যটি কোন ধরনের ভোগ্যপণ্য? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটি স্যুটের কাপড় বিক্রয় ও মেকিং চার্জের ক্ষেত্রে যে বাস্তব প্রদান করে তার যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ১০ ▶ রয়্যাল বেভারেজ একটি কোমল পানীয়ের বিপণনকারী প্রতিষ্ঠান। কোম্পানি বিক্রয় বৃদ্ধির লক্ষ্যে চিহ্নিত উদ্যোক্তা দ্বারা অর্থের বিনিময়ে টিভিতে তথ্য প্রচার করেন। ফলে বিক্রয় বৃদ্ধি পায়। সম্প্রতি আরও কিছু প্রতিষ্ঠানের আবির্ভাব হওয়ায় প্রতিযোগিতা মোকাবিলা করার লক্ষ্যে প্রতিষ্ঠানটি "২টি কোমল পানীয় ক্রয় করলে ১টি ফ্রি" প্রদানের সিদ্ধান্ত নিয়ে লাভবান হন।
- ক. জনসংযোগ কী? ১
- খ. 'পরিবহন বিজ্ঞাপন চলমান'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে কোমল পানীয় বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য তথ্য প্রচারে কোন পদ্ধতি ব্যবহার করা হয়েছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. প্রতিযোগিতা মোকাবিলা করার জন্য গৃহীত প্রসার কৌশলের নাম উল্লেখপূর্বক এর গুরুত্ব বিশ্লেষণ কর। ৪
- ১১ ▶ 'আয়াত ট্রেডার্স' উচ্চ আয়ের ক্রেতাদের জন্য জনপ্রিয় ব্র্যান্ডের মোবাইল বিক্রয় করে। প্রতিষ্ঠানটি এবারের ঈদে ক্রেতা আকর্ষণের জন্য প্রতিটি মোবাইলের সাথে কোম্পানির লোগোসহ টি-শার্ট প্রদানের ঘোষণা দেয়। ফলে বিক্রয় বৃদ্ধি পায়।
- ক. কুপন কী? ১
- খ. "বহির্বিজ্ঞাপন হলো একটি উন্মুক্ত বিজ্ঞাপন"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. আয়াত ট্রেডার্স কোন ধরনের পণ্য বিক্রয় করে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ঈদ উপলক্ষে প্রতিষ্ঠানটি বিক্রয় প্রসারের যে কৌশল প্রয়োগ করেছে তার যৌক্তিকতা তুলে ধর। ৪

সিলেট বোর্ড ২০২২

বিষয় কোড : 287

সময়-১ ঘণ্টা ৪০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান-৪০

দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। নিচের উদ্দীপকগুলো পড় এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও। যেকোনো চারটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

- ১ ▶ মি. সাইমুন বরিশাল শহরের সদর রোডে একটি খাবার হোটেল প্রতিষ্ঠা করেন।
থাই ও চাইনিজ খাবারের পাশাপাশি তিনি দেশীয় খাবারও বিক্রি করেন। তার ব্যবসায়ের প্রধান উদ্দেশ্য হলো ক্রেতাদের সন্তুষ্টি অর্জনের মাধ্যমে মুনাফা অর্জন। ক্রেতাদের রুচি ও পছন্দ অনুযায়ী মানসম্মত খাবার পরিবেশনের কারণে হোটেলটির সুনাম দিন দিন বৃদ্ধি পাচ্ছে।
- ক. বিপণন কী? ১
খ. ক্রেতাবাল্য বলতে কী বোঝ? ২
গ. মি. সাইমুনের ব্যবসায়টি কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. ব্যবসায়ের সফলতার জন্য মি. সাইমুনের গৃহীত পদক্ষেপ কতটা যুক্তিযুক্ত? তোমার উত্তরের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ২ ▶ মি. রাকিব একজন মৎস্য ব্যবসায়ী। তিনি তার নিজ এলাকায় কিছু পুকুর লিজ নিয়ে মাছ চাষ করেন। তিনি মাছের রেণু থেকে শুরু করে বড় মাছও চাষ করেন। স্থানীয় ফড়িয়া ব্যবসায়ীরা তার নিকট থেকে মাছের পোনা ক্রয় করে বিভিন্ন সাইজ অনুযায়ী বিভক্ত করেন এবং পরবর্তীতে সাইজ অনুযায়ী দাম নির্ধারণ করে বিক্রি করেন। এতে ফড়িয়া ব্যবসায়ীরা রাকিবের তুলনায় বেশি মুনাফা অর্জন করছে।
- ক. প্রমিতকরণ কী? ১
খ. বিক্রয় কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে? ব্যাখ্যা কর। ২
গ. উদ্দীপকের মৎস্য ব্যবসায়ী বিপণনের কোন কাজটি সম্পাদন করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. মি. রাকিবের মুনাফার পরিমাণ কম হওয়ার কারণ কী? বিপণন কার্যাবলির আলোকে ব্যাখ্যা কর। ৪
- ৩ ▶ বরিশাল অঞ্চলের আমড়া ও পেয়ারা সারাদেশে খুবই সমাদৃত। পর্যাপ্ত কাঁচামালের সহজলভ্যতার দরুন স্থানীয় একজন ব্যবসায়ী আমড়া ও পেয়ারার জেলি উৎপাদন করে বাজারজাত করে আসছেন। বর্তমানে তিনি ঢাকা ও বরিশালের মতো জনবহুল অন্য বিভাগীয় শহরগুলোতে তার পণ্য বিক্রয় করে থাকেন। কিন্তু অচিরেই তিনি সারাদেশে তার পণ্য বিক্রির চিন্তাভাবনা করছেন।
- ক. ভোক্তাবাজার কী? ১
খ. জলবায়ু কীভাবে বাজার বিভক্তিকরণকে প্রভাবিত করে? ২
গ. উদ্দীপকে কোন ধরনের বাজার বৈশিষ্ট্য ফুটে উঠেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. বাজার বিভক্তিকরণের শর্তের আলোকে উদ্দীপকে উল্লিখিত ব্যবসায়ের সিদ্ধান্ত কতটুকু যৌক্তিক? তোমার উত্তরের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ৪ ▶ 'নিতা ফ্যাশন' খুলনার একটি স্বনামধন্য পোশাক বিক্রেতা প্রতিষ্ঠান। শৈল্পিক কারুকার্যে খচিত ও নান্দনিক ডিজাইনের দরুন তাদের পোশাক সকলের কাছেই আকর্ষণীয়। এছাড়াও পর্যাপ্ত স্পেস, গাড়ি পার্কিং সুবিধা, শীতাতপ নিয়ন্ত্রণ ব্যবস্থা, দক্ষ বিক্রয়কর্মী ও সশ্রমী পণ্যমূল্য 'নিতা ফ্যাশনের' অন্যতম বৈশিষ্ট্য। তাছাড়া প্রতিষ্ঠানটির ব্যবস্থাপক একজন দক্ষ ব্যক্তি। বর্তমানে 'নিতা ফ্যাশন' আশেপাশের বড় শহরগুলোতে ব্যবসা সম্প্রসারণের কথা ভাবছেন।
- ক. জরুরি পণ্য কী? ১
খ. পূর্ণপ্রতিযোগিতামূলক বাজার কাকে বলে? ব্যাখ্যা কর। ২
গ. 'নিতা ফ্যাশন' কোন ধরনের পণ্যের ব্যবসা করছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. 'নিতা ফ্যাশনের' ব্যবসায়িক সফলতার কারণ উল্লেখপূর্বক তোমার মতামত দাও। ৪
- ৫ ▶ 'রয়েল কোম্পানি' দীর্ঘদিন যাবৎ বাংলাদেশের একটি পরিচিত শিল্প প্রতিষ্ঠান। তাদের উৎপাদনসংক্রান্ত তথ্যাবলি নিম্নরূপ :
এককপ্রতি পরিবর্তনশীল ব্যয় ৩০ টাকা। মোট স্থায়ী ব্যয় ৯,০০,০০০ টাকা।
বিক্রয়ের পরিমাণ ১,৫০,০০০ একক। মোট বিনিয়োগের পরিমাণ ৩০,০০,০০০ টাকা। মুনাফার হার ১৫%।
- ক. লোভনীয় পণ্য কী? ১
খ. পণ্য জীবনচক্রের প্রবৃদ্ধি স্তর বলতে কী বোঝায়? ২
গ. প্রতিষ্ঠানটির পণ্যের বিক্রয়মূল্য নির্ধারণ কর। ৩
ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত তথ্যের আলোকে প্রতিষ্ঠানটির উৎপাদিত পণ্যের ভারসাম্য বিন্দু নির্ণয়পূর্বক তোমার মতামত দাও। ৪
- ৬ ▶ 'সূর্যসেন' কুয়াকাটার একটি নামকরা আবাসিক হোটেল। পর্যটক বৃদ্ধির লক্ষ্যে তারা দেশের বড় শহরগুলোতে বিলবোর্ড স্থাপন করেন এবং কিছু স্থানীয় দৈনিক পত্রিকায় বিজ্ঞাপন দেন। বিভিন্ন সময়ে পর্যটকদের উপস্থিতি কম হওয়ার কারণে তারা হোটেলের সিটভাড়া হ্রাসসহ বেশকিছু আধুনিক সুযোগ-সুবিধা বৃদ্ধির সিদ্ধান্ত নিয়েছেন। ফলে বর্তমানে তারা কাজীকৃত সফলতা অর্জনে সক্ষম হয়েছেন।
- ক. গ্রীন মার্কেটিং কী? ১
খ. প্রত্যক্ষ বিপণন জনপ্রিয় কেন? ব্যাখ্যা কর। ২
গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত হোটেলটি ব্যবসায় প্রসারের যে কার্যক্রম গ্রহণ করেছে তা বিজ্ঞাপন না প্রচার? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. 'সূর্যসেন' হোটেল কর্তৃপক্ষের সুযোগ-সুবিধা বৃদ্ধির সিদ্ধান্ত কতটা যৌক্তিক? তোমার উত্তরের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ৭ ▶ বিএলসি লি. বিভিন্ন ধরনের মেশিন প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠান। মেশিনগুলো কলম, মোম, জুতা প্যাকিংসহ বিভিন্ন ধরনের ক্ষুদ্র শিল্পে ব্যবহৃত হয়। প্রতিষ্ঠানটি তাদের মেশিনগুলো বিক্রয় পরবর্তী ১৫ বৎসরের বিক্রয়োত্তর সেবা ও বিশেষ পার্টসের ক্ষেত্রে ১০ বছরের গ্যারান্টি প্রদান করে। এর ফলে বাজারে তাদের মেশিনগুলোর চাহিদা দিন দিন বৃদ্ধি পাচ্ছে।
- ক. শপিং পণ্য কী? ১
খ. পূর্ণতা স্তর কাকে বলে? ২
গ. বিএলসি লিমিটেডের উৎপাদনকৃত মেশিনগুলো কোন ধরনের পণ্য? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. "বিক্রয়োত্তর বিভিন্ন ধরনের সেবাই তাদের মেশিনগুলোর বাজার চাহিদার অন্যতম কারণ"— তুমি কি একমত? মতামত দাও। ৪
- ৮ ▶ জনাব মারুফ ভোলা জেলার একজন ক্ষুদ্র ব্যবসায়ী। তিনি উৎপাদন মৌসুমে বিভিন্ন ধরনের বাদাম সংগ্রহ করে আকর্ষণীয় পরিবেশবান্ধব এবং গুণগতমান রক্ষাকারী প্যাকেটে প্যাকেটজাত করে দেশের নামকরা মার্কেটগুলোতে সরবরাহ করেন। বিক্রির পূর্বে তিনি বাদামগুলোকে আকার ও মান অনুযায়ী আলাদা করে থাকেন। তিনি একজন সফল ব্যবসায়ী।
- ক. খুচরা ব্যবসায় কী? ১
খ. বাজার তথ্য সংগ্রহ বলতে কী বোঝায়? ২
গ. উদ্দীপকে জনাব মারুফ বিনিয়োগ পরবর্তী বিপণনের কোন কাজের উপর গুরুত্ব দিয়েছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. "পণ্যের আকার ও মান অনুযায়ী ভাগ করাই জনাব মারুফের ব্যবসায় সফলতার অন্যতম কারণ।"— তুমি কি একমত? তোমার উত্তরের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ৯ ▶ মিসেস সুমি বাজার থেকে বিভিন্ন ধরনের কাপড় ক্রয় করে বাচ্চাদের পোশাক তৈরি করেন। বিভিন্ন বয়সের বাচ্চাদের জন্য নান্দনিক ডিজাইন ও আধুনিক পোশাক তৈরির কারণে বাজারে তার পোশাকের চাহিদা ব্যাপক। বর্তমানে তিনি বয়স্ক ও সাধারণ মানুষের জন্যও পোশাক তৈরির কথা ভাবছেন।
- ক. ভৌগোলিক বিভক্তিকরণ কী? ১
খ. "পাইকার হলো ব্যবসায় পরগাছা"— ব্যাখ্যা কর। ২
গ. উদ্দীপকে মিসেস সুমি বাজার বিভক্তিকরণের কোন চলকটি ব্যবহার করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. মিসেস সুমির বর্তমানে ব্যবসায় সম্প্রসারণে গৃহীত সিদ্ধান্তের যৌক্তিকতা উল্লেখপূর্বক মতামত দাও। ৪
- ১০ ▶ মি. শফিক একটি স্বনামধন্য কসমেটিকস উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠানের বাজারজাতকরণ কর্মকর্তা। তিনি দেশে ও বিদেশে বিভিন্নভাবে যোগাযোগের মাধ্যমে তাদের পণ্য সম্পর্কে ব্যবসায়ীদের অবহিত করেন। এতে করে তিনি দারুণ সাড়া পান ও বিক্রয় বৃদ্ধি পায়। বিভিন্ন দেশে অনুষ্ঠিত আন্তর্জাতিক বাণিজ্য মেলায় অংশগ্রহণ করে সেবা বিক্রেতার সুনাম অর্জন করেন। প্রতিষ্ঠান তাকে প্রমোশনসহ আনুষঙ্গিক সুযোগ-সুবিধা প্রদান করে।
- ক. টেলিভিশন কোন ধরনের পণ্য? ১
খ. "মূল্য নির্ধারণের উদ্দেশ্য হলো প্রতিযোগিতায় টিকে থাকা"— ব্যাখ্যা কর। ২
গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত পণ্যটি কোন ধরনের পণ্য? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. "প্রতিষ্ঠানের সাফল্য পণ্যের প্রমোশন কৌশলের উপর অনেকাংশে নির্ভরশীল"— উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪
- ১১ ▶ বাংলাদেশের একটি ইলেকট্রনিকস পণ্য উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান তাদের বিক্রয় বৃদ্ধির লক্ষ্যে বিভিন্ন পত্রিকা ও অনলাইনে বিজ্ঞাপনের উদ্যোগ গ্রহণ করেন। কিন্তু দীর্ঘদিন পরেও প্রতিষ্ঠানটি তাদের কাজীকৃত বিক্রয় লক্ষ্যমাত্রা অর্জন করতে সক্ষম হননি। এমতাবস্থায় তারা বিজ্ঞাপনের মাধ্যম পরিবর্তনের কথা ভাবছেন।
- ক. বিপণন যুগ কী? ১
খ. "বিজ্ঞাপন হলো নৈর্যজিক উপস্থাপন"— ব্যাখ্যা কর। ২
গ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটি কোন ধরনের প্রসারমূলক কার্যক্রম গ্রহণ করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. ব্যবসায় সাফল্য লাভের উদ্দেশ্যে প্রতিষ্ঠানটির গৃহীত উদ্যোগ কতটা যৌক্তিক? তোমার মতামত তুলে ধর। ৪

বরিশাল বোর্ড ২০২২

বিষয় কোড : 287

সময়-১ ঘণ্টা ৪০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান-৪০

দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। নিচের উদ্দীপকগুলো পড় এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও। যেকোনো চারটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

- ১ ▶ ফরিদপুরের একটি গ্রামের জনাব কবির উদ্দিন একজন ফুলচাষি। দেশ স্বাধীনের পর থেকেই তিনি ফুলচাষ ও বিপণন করেন। তিনি মনে করেন ফুল একটি পরিবেশবান্ধব পণ্য এবং এর বিপণনে তিনি নৈতিকতা, পরিবেশগত ও সামাজিক প্রেক্ষাপট বিবেচনা করেন। ফলশ্রুতিতে দেশের চাহিদাপূরণ করে বিদেশেও তিনি এই কৃষি পণ্যটি বিপণন করেন। ফলে অল্প দিনে জনাব কবির উদ্দিন ফুলচাষে লাভবান হন। তার দেখাদেখি গ্রামের অনেকেই ফুল চাষ শুরু করেছে। ফলে বিনিয়োগ, কর্মসংস্থান, আয় ও ভোগ বৃদ্ধির মাধ্যমে জীবনযাত্রার মান ও দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়ন ত্বরান্বিত হচ্ছে।
- ক. ক্রেতার সম্ভ্রষ্ট কী? ১
- খ. বিপণন বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. জনাব কবির উদ্দিনের ফুলচাষ বিপণনের কোন যুগের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বাংলাদেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে ফরিদপুরের ফুলচাষিদের ভূমিকা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ২ ▶ উৎপাদন ও বিপণন ক্লাসে শিক্ষক বিপণনের ধারণা সম্পর্কে ব্যাপক আলোচনা করেন। সেখানে তিনি পণ্যের মান, সেবা ও মূল্যের সমন্বয়ে ভোক্তার মনোভাব তুলে ধরেন। তিনি ক্লাসে বুঝিয়ে দেন যে, ক্রেতার পণ্য বা সেবা ভোগ বা ব্যবহারের মাধ্যমে যে সুবিধা পায় তার বিনিময়ে সে কিছু মূল্য প্রদান করে। বিষয়টি ছাত্র সজীব বেশ গুরুত্ব দিয়ে অনুভব করে। এদিকে, সজীবের বাবা একজন উৎপাদনকারী। তিনি ক্রেতাদের চাহিদা অনুযায়ী বিভিন্ন স্বাদের বিস্কুট উৎপাদন ও বাজারজাতকরণ করেন। সজীব নিজেও তার বাবার প্রতিষ্ঠান থেকে নিজের এবং পরিবারের জন্য বিস্কুট ক্রয় করেন।
- ক. বিক্রয় কী? ১
- খ. “বিপণন একটি ব্যবস্থাপনাক্রমিক প্রক্রিয়া”- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন ক্লাসে শিক্ষক বিপণনের কোন মৌলিক ধারণার উপর আলোকপাত করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে সজীব উপযোগ নিগ্ণেশ্য করলেও তার বাবা নতুন উপযোগ সৃষ্টি করেন- বিষয়টি বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৩ ▶ চট্টগ্রাম সদরে অবস্থিত মেসার্স সোনালী ট্রেডিং দেশের বিভিন্ন অঞ্চল থেকে উন্নয়মানের আম সংগ্রহ করে। তারা পণ্যের মানের মৌলিক সীমারেখা নির্ধারণের মাধ্যমে ভোক্তাদের রুচি, চাহিদা ও পছন্দ বিবেচনা করে আমগুলো প্যাকেটজাত করে তা বিক্রয় করেন। আমের মৌসুম চলে গেলেও তা যেন সারা বছর ক্রেতার ভোগ করতে পারে সে বিষয়টি চিন্তা করে পণ্যগুলো সংরক্ষণের ব্যবস্থা করেন। এতে একদিকে যেমন ক্রেতা সম্ভ্রষ্ট হচ্ছে অন্যদিকে ব্যবসায়িক সুনাও ও মুনাফা অর্জন করতে প্রতিষ্ঠানটি সক্ষম হচ্ছে।
- ক. পর্যায়িতকরণ কী? ১
- খ. পণ্য পরিবহনে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি হয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. মেসার্স সোনালী ট্রেডিং বিপণনের কোন কার্যটি সম্পন্ন করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. মেসার্স সোনালী ট্রেডিং এর ব্যবসায়িক সফলতার পেছনে বিপণনের যে কাজটি ভূমিকা রেখেছে তার গুরুত্ব মূল্যায়ন কর। ৪
- ৪ ▶ ‘রসমালাই’ দীর্ঘদিন ধরে মিষ্টি, সন্দেশ, জিলাপি ও দই ইত্যাদি তৈরি ও বাজারজাত করে আসছে। শুরু থেকে তাদের উৎপাদিত পণ্য শহরে বেশ জনপ্রিয় হলেও বর্তমানে অন্যান্য প্রতিযোগী প্রতিষ্ঠান বাজারে আসায় ‘রসমালাই’ এর বিক্রয় ও মুনাফা হ্রাস পেয়েছে। বর্তমানে বাজারে প্রতিযোগিতায় টিকে থাকার লক্ষ্যে ‘রসমালাই’ আকর্ষণীয় মোড়কে নতুন আঙ্গিকে পণ্য বাজারজাতকরণের সিদ্ধান্ত নিয়েছে।
- ক. ক্রয় কী? ১
- খ. “প্রমিতকরণ ছাড়া পর্যায়িতকরণ সম্ভব নয়”- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. ‘রসমালাই’ তাদের উৎপাদিত পণ্য বিক্রয়ের মাধ্যমে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানের গৃহীত সিদ্ধান্ত বাস্তবায়িত হলে ব্যবসায়িক সফলতা অর্জনে তা কীরূপ ভূমিকা রাখবে বলে তুমি মনে কর? মতামত দাও। ৪
- ৫ ▶ সুবিধাবাজার সিলেটের একটি পরিচিত বাজার। এ বাজার হতে ক্রেতার তাদের প্রয়োজনীয় নানা ধরনের পণ্য ক্রয় করতে পারে। শতশত ব্যবহারকারী এ বাজার হতে পণ্য ক্রয় করলেও কোনো উৎপাদক এখান হতে পণ্য ক্রয় করে না। অন্যদিকে সিলেটের বন্দর বাজারের কালীঘাট এলাকার সিলেট জেলার বিভিন্ন উপজেলা থেকে আগত ক্ষুদ্র ব্যবসায়ীরা পাইকারি মূল্যে প্রচুর পরিমাণে পণ্য ক্রয় করে নিজের এলাকায় নিয়ে অন্যান্য ক্ষুদ্র ব্যবসায়ী ও ভোক্তাদের নিকট বিক্রয় করেন। এভাবে লেনদেনের পুনঃপৌনিকতার কারণে দেশের অর্থনীতির চাকা সচল হচ্ছে।
- ক. বাজার কী? ১
- খ. বিপণন মিশ্রণ বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. সুবিধাবাজারের ক্রেতা কোন বাজারের সদস্য? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. কালীঘাট যে বাজারের সদস্য, অর্থনৈতিক উন্নয়নে সেই বাজারের ভূমিকা মূল্যায়ন কর। ৪

- ৬ ▶ বিপণন মিশ্রণের চারটি উপাদান। নিম্নে এ উপাদানগুলো চিত্রের সাহায্যে দেখানো হলো-



- ক. প্রসার কী? ১
- খ. বাজার বিভাজিকরণ কেন প্রয়োজন? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে খালি বস্তুটির উপাদান কী? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বিপণন মিশ্রণের চারটি উপাদান যে বিষয়কে কেন্দ্র করে আবর্তিত হয় তার গুরুত্ব বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৭ ▶ জনাব তারেক মৌলভীবাজারে B.M ফ্যাশন নামক একটি তৈরি পোশাকের শো-রুম পরিচালনা করেন। সেখানে অভিজাত শ্রেণির ক্রেতাদের জন্য বিভিন্ন ডিজাইনের পোশাক বিক্রি করা হয়। বাজারে অন্যান্য প্রতিযোগী প্রতিষ্ঠানের সাথে সামঞ্জস্য রেখে প্রতিষ্ঠানটি তাদের পণ্যের মূল্য নির্ধারণ করে এবং বাজারে পণ্যের বিক্রয় বৃদ্ধি ও স্থিতিশীলতা বজায় রাখে। বর্তমানে ক্রেতাদের আনুগত্য ধরে রাখা এবং সস্তাব্য ক্রেতা সৃষ্টির লক্ষ্যে B.M ফ্যাশন হাউজ মূল্যসংক্রান্ত উপরিউক্ত বিষয়গুলো বিবেচনা করে।
- ক. ভোগ্যপণ্য কী? ১
- খ. সুবিধা পণ্য নিয়মিত ক্রয় করা হয়- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. জনাব তারেক B.M ফ্যাশন এ কোন ধরনের ভোগ্যপণ্য বিক্রি করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বিক্রয় বৃদ্ধির পণ্য মূল্য নির্ধারণে যে সকল বিষয় বিবেচনা করা হয়েছে তা কতটুকু যৌক্তিক তা উদ্দীপকের আলোকে মূল্যায়ন কর। ৪
- ৮ ▶ জনাব শাহীন একজন পল্লী চিকিৎসক। তিনি রোগী দেখেন এবং নিজ এলাকায় একটি ঔষধের দোকান চালান। দিনে রাতে মানুষ ঔষধের জন্য তার দোকানে আসে। পূর্বে তিনি শহরের বড় দোকান থেকে ঔষধ কিনে আনতেন। বর্তমানে কোম্পানির লোকজন তার ফার্মেসিতে ঔষধ দিয়ে যায়। তিনি ঔষধ কোম্পানির প্রতিনিধিদের কাছ থেকে নগদে পণ্য ক্রয় করেন এবং প্রতিটি কোম্পানি তাকে নির্দিষ্ট হারে মূল্য ছাড় দিয়ে থাকে। এমনকি নির্দিষ্ট সময়ের ব্যবধানে পণ্যের মূল্য পরিশোধে ছাড়ের তারতম্য ঘটে থাকে।
- ক. অব্যাহিত পণ্য কী? ১
- খ. পণ্যের জীবনচক্র প্রবৃদ্ধি পর্যায় বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. জনাব শাহীন কোন ধরনের ভোগ্যপণ্য বিক্রয় করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত বাটার ধরন বিক্রয় বৃদ্ধিতে কী কী ধরনের ভূমিকা রাখবে বলে মনে কর? তোমার মতামত দাও। ৪
- ৯ ▶ ‘মেন্টো টেইলরস অ্যান্ড ফেব্রিকস’ গ্রীষ্মকালে কাপড়ের মূল্য ও মেকিং চার্জ পুনর্নির্ধারণ করে। প্রতিষ্ঠানটি স্যুট কাপড় বিক্রয়ের ক্ষেত্রে ১০% এবং মেকিং চার্জের উপর ২০% ছাড় দেয়। ফলে গ্রীষ্মকালেও তাদের বিক্রীত স্যুটের কাপড়ের চাহিদা বিদ্যমান থাকে। অন্যদিকে স্যুট তৈরির কারিগরদের অলস সময় কাটাতে হয় না।
- ক. লোভনীয় পণ্য কী? ১
- খ. অরসাম্য বিন্দু বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. ‘মেন্টো টেইলরস অ্যান্ড ফেব্রিকস’ কর্তৃক বিক্রীত পণ্যটি কোন ধরনের ভোগ্যপণ্য? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটির স্যুটের কাপড় বিক্রয় ও মেকিং চার্জের ক্ষেত্রে যে বাট্রা প্রদান করেছে তার যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ১০ ▶ লিমন ফুড লি. তাদের খাদ্যসামগ্রী বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য বিভিন্ন মাধ্যমে যেমন- রেডিও, টেলিভিশন ও ফেইসবুক ইত্যাদিতে প্রচুর টাকা ব্যয় করে তাদের পণ্য উপস্থাপন করে। প্রতিষ্ঠানটি পণ্যের মৌলিক সীমারেখা নির্ধারণ না করে শুধু মুনাফা অর্জনের উদ্দেশ্যে বিক্রয় প্রবণতাকে গুরুত্ব দিয়েছে।
- ক. বিক্রয় প্রসার কী? ১
- খ. “প্রচার অ-অর্থ প্রদত্ত মাধ্যম”- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে বিক্রি বৃদ্ধির জন্য বিপণনের যে কার্যক্রমটি গ্রহণ করা হয়েছে- তা ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. “উপযুক্ত খাদ্যসামগ্রী প্রস্তুত করতে না পারাই লিমন ফুড লি. এর ব্যর্থতার মূল কারণ”- তুমি কী একমত? যুক্তি দাও। ৪
- ১১ ▶ সীমা লাইব্রেরি একটি শিক্ষা উপকরণ বিক্রির প্রতিষ্ঠান। এ দোকানে বই, খাতা, কলম, ডায়রিসহ বিভিন্ন উপকরণ খুচরা ও পাইকারি বিক্রি হয়। বৎসরের শুরুতে প্রতিষ্ঠানটি প্রচার ও প্রসারমূলক কার্যক্রম গ্রহণ করে। অত্র এলাকার সকল শিক্ষা প্রতিষ্ঠানকে প্রতিষ্ঠানের নামসংবলিত কলম, খাতা, ডায়রি ও ক্যালেন্ডার উপহার দেয়। ইদানীং সীমা লাইব্রেরি তাদের খাতা, ডায়রির মলাটের পেছনে সমাজ সচেতনতামূলক উক্তি ছাপিয়ে বাজারে ছাড়েন। বিষয়টি স্থানীয় গণমাধ্যমে উঠে আসে এবং বেশ প্রশংসা কুড়ায়। এতে প্রতিষ্ঠানের পরিচিতি ও বিক্রয় বাড়ে।
- ক. বিজ্ঞাপন কী? ১
- খ. প্রত্যক্ষ বিপণন বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. সীমা লাইব্রেরি কোন ধরনের বিক্রয় প্রসারের কৌশল ব্যবহার করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ‘প্রচারেই প্রসার’ উক্তিটি সীমা লাইব্রেরির ক্ষেত্রে কতটুকু কার্যকর? উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪

দিনাজপুর বোর্ড ২০২২

বিষয় কোড : 287

সময়-১ ঘণ্টা ৪০ মিনিট

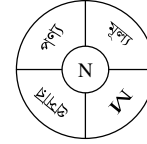
উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান-৪০

দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। নিচের উদ্দীপকগুলো পড় এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও। যেকোনো চারটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

- ১▶ জনাব স্বপন একটি প্রতিষ্ঠানের ব্যবস্থাপনার উচ্চস্তরে কর্মরত। তিনি বিপণন মিশ্রণের সঠিক কৌশল নির্ধারণে কার্য পরিকল্পনা প্রণয়ন, সংগঠিতকরণ, প্রেষণাদান এবং নিয়ন্ত্রণসংক্রান্ত কার্যাবলি সম্পাদন করেন। তিনি মনে করেন, বিপণন সিদ্ধান্ত গ্রহণের ক্ষেত্রে কোম্পানির উচিত ভোক্তার অভাব, কোম্পানির প্রয়োজন, ভোক্তা ও সমাজের দীর্ঘমেয়াদি স্বার্থ বিবেচনা করা।
- ক. বিনিময় কী? ১
- খ. 'বিপণন মুনাফামুখী'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. জনাব স্বপনের কার্যক্রম দ্বারা বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্যটি ফুটে উঠেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বিপণন সিদ্ধান্ত গ্রহণ সম্পর্কে জনাব স্বপনের মন্তব্যের বিপণন দর্শন উল্লেখপূর্বক এর যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ২▶ বর্ষা ইলেক্ট্রনিক্স লি. জাপান থেকে উন্নতমানের ওয়াশিং মেশিন আমদানি করে। উক্ত পণ্য বিক্রয়ের উদ্দেশ্যে প্রতিষ্ঠানটি বিভিন্ন দৈনিক পত্রিকা ও টেলিভিশন চ্যানেলের মাধ্যমে তথ্য প্রচার করে। কিন্তু প্রাথমিক পর্যায়ে আশানুরূপ সাড়া পাওয়া যায়নি। তাই কর্তৃপক্ষ বাজার গবেষণা করে প্রতিটি পণ্যের জন্য এক বছরের রিপ্রেসেন্টে সুবিধা ও দশ বছরের ওয়ারেন্টি প্রদান করেন। ফলে অল্প সময়ের মধ্যেই প্রতিষ্ঠানটি কাজক্ষত লক্ষ্য অর্জনে সক্ষম হয়।
- ক. গুদামজাতকরণ কী? ১
- খ. 'পরিবহন কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টিতে সহায়তা করে'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে প্রাথমিক পর্যায়ে বিপণনের কোন কাজের কথা বলা হয়েছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বর্ষা ইলেক্ট্রনিক্স লি.-এর সাফল্যের কারণ বিপণন কার্যাবলির ধরন উল্লেখপূর্বক বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৩▶ 'ইম্পিতা কার লি.' একটি মোটর গাড়ি আমদানিকারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি উচ্চ মধ্যবিত্ত শ্রেণির ক্রেতাদের রুচি, চাহিদা ও আর্থিক সামর্থ্য বিবেচনা করে গাড়ি আমদানি ও বিক্রয় করে। ফলে অল্প সময়ের মধ্যে প্রতিষ্ঠানটি সাফল্য অর্জনে সক্ষম হয়। ক্রেতারাও এসব গাড়ি ব্যবহার করে সন্তুষ্ট।
- ক. বাট্টা কী? ১
- খ. 'বাজার বিভাজিকরণ ক্রেতাসম্পৃষ্টি অর্জনে সহায়তা করে'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. ইম্পিতা কার লি. কোন ধরনের বাজারের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানে ব্যবহৃত বাজার বিভাজিকরণের চলকটির সঠিকতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৪▶ জনাব রিমু ঢাকার উত্তরায় 'স্পার্কল কালেকশন' নামক একটি দোকান পরিচালনা করেন। সেখানে অভিজাত শ্রেণির ক্রেতাদের জন্য আধুনিক ও ইউনিক ডিজাইনের পোশাক ও অন্যান্য প্রয়োজনীয় পণ্য বিক্রয় করা হয়। তিনি তার ক্রেতাদের চাহিদাকে সর্বোচ্চ গুরুত্ব দিয়ে এসব পণ্য আমদানি করে থাকেন। ফলে ক্রেতাসম্পৃষ্টি নিশ্চিতের পাশাপাশি প্রতিষ্ঠানের সুনাম ও মুনাফা বৃদ্ধি পায়।
- ক. সরবরাহ পণ্য কী? ১
- খ. 'শিল্পপণ্যের বাজার ভৌগোলিকভাবে কেন্দ্রীভূত'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. জনাব রিমু কোন ধরনের ভোগ্যপণ্য বিক্রয় করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. জনাব রিমুর মূল্য নির্ধারণের পদ্ধতি চিহ্নিতকরণপূর্বক এর যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৫▶ জনাব সুমনের রূপসা মার্কেটে 'বর্ণা জুয়েলার্স' নামে সিটি গোল্ডের গহনা বিক্রয়ের একটি দোকান রয়েছে। তিনি তার পণ্যের বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য মাঝে মাঝে লিফলেট, ব্যানার ও স্থানীয় সংবাদপত্র ইত্যাদির মাধ্যমে তথ্য প্রচার করে থাকেন। এতে প্রতিষ্ঠানের ব্যয় বাড়লেও বিক্রির পরিমাণ বাড়ায় আর্থিকভাবে লাভবান হন। সম্প্রতি সিটি গোল্ডের গহনা বিক্রির পাশাপাশি তিনি সোনার গহনা বিক্রয়ের ইউনিট চালু করেছেন। তিনি প্রথম দুই মাসের জন্য সব ধরনের সোনার গহনার মজুরির উপর ২৫% ছাড় দেওয়ার ঘোষণা দেন। এর প্রেক্ষিতে তিনি প্রচুর অর্ডার পান এবং এতে তিনি সন্তুষ্ট।
- ক. জনসংযোগ কী? ১
- খ. 'প্রচার হলো অধিক গ্রহণযোগ্য প্রসার কৌশল'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. জনাব সুমন সিটি গোল্ডের গহনার বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য কোন ধরনের প্রসার কৌশল ব্যবহার করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. সোনার গহনার অর্ডার প্রাপ্তিতে জনাব সুমনের কার্যক্রমটি যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৬▶ জনাব হেমন্ত কুমিল্লায় খাদি কুটির নামে একটি খাদি কাপড়ের কারখানা পরিচালনা করেন। কুমিল্লায় এ কাপড়ের কাঁচামালের সরবরাহ বেশি ও দাম তুলনামূলক কম হওয়ায় এর উৎপাদন খরচও কম। ফলে কম দামে মানসম্মত পণ্য উৎপাদন ও সরবরাহ করায় চতুর্দিকে এর সুনাম ছড়িয়ে পড়েছে। সম্প্রতি অনলাইনে অর্ডার পাওয়ায় তারা ঢাকা, চট্টগ্রাম ও কক্সবাজারে তাদের উৎপাদিত পণ্য সরবরাহ করেন। অদূর ভবিষ্যতে তারা নিজস্ব পরিবহনের মাধ্যমে অন্যান্য শহরেও পণ্য সরবরাহের পরিকল্পনা গ্রহণ করেছেন।

- ক. সময়গত উপযোগ কী? ১
- খ. 'বিপণন একটি যোগাযোগ প্রক্রিয়া'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটির সাম্প্রতিক কার্যক্রম বিপণন ক্রমবিকাশের কোন যুগ নির্দেশ করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটির গৃহীত পরিকল্পনা বাস্তবায়িত হলে দেশের অর্থনীতিতে কী ভূমিকা পালন করবে বলে তুমি মনে কর? যুক্তি দাও। ৪
- ৭▶ ঢাকার মোটাক মার্কেটে অবস্থিত 'কমা ফ্যাশন হাউজ' আকর্ষণীয় ডিজাইনের পোশাক আমদানি করে নিজস্ব শোরুমের মাধ্যমে বিক্রি করে। প্রতিষ্ঠানটি প্রথম পর্যায়ে আমদানিকৃত পণ্যের মান, গুণ ও আকারের ভিত্তিতে আলাদা আলাদাভাবে ভাগ করে। পরবর্তী পর্যায়ে পণ্যগুলোকে বিভিন্ন দামে বিক্রি করে। এতে ক্রেতার কাজক্ষত দামে তাদের পছন্দের পণ্য অতি সহজেই ক্রয় করতে পারে বলে এর সুনাম দিন দিন বৃদ্ধি পাচ্ছে।
- ক. বিপণন ঝুঁকি কী? ১
- খ. 'পণ্যের মোড়ক পণ্য সম্পর্কে তথ্য প্রদান করে'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. 'কমা ফ্যাশন হাউজ' আমদানির পর প্রথম পর্যায়ে বিপণনের কোন কাজটি করে থাকে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. 'কমা ফ্যাশন হাউজ' এর প্রথম পর্যায়ের কার্য সম্পাদন করা সম্ভব নয়— তুমি কি একমত? উদ্দীপকের আলোকে তোমার মতামত দাও। ৪



চিত্র : বিপণন মিশ্রণ

- ক. প্রসার কী? ১
- খ. বাজার বিভাজিকরণ কেন করা হয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের 'M' উপাদান কোনটি? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের উপাদানগুলো 'N' কে কেন্দ্র করে আবর্তিত হয়— তুমি কি একমত? উত্তরের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ৯▶ মিস সালমা নকশাকৃত ফুলদানি উৎপাদন ও বিক্রি করেন। দেখতে আকর্ষণীয় ও দামে কম হওয়ায় তিনি সর্বোচ্চ পরিমাণ বিক্রি ও মুনাফা অর্জন করেন। ইদানীং আরও কয়েকটি প্রতিষ্ঠান একই ধরনের পণ্য উৎপাদন ও বিক্রি করায় তিনি ব্যাপক প্রতিযোগিতার সম্মুখীন হন। এমতাবস্থায় তিনি ফুলদানির পরিবর্তে খেলনা উৎপাদনের সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেন।
- ক. অঘাচিত পণ্য কী? ১
- খ. 'মূল্য নির্ধারণের উদ্দেশ্য হলো বিক্রয়ের পরিমাণ বৃদ্ধি করা'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. মিস সালমার উৎপাদিত পণ্যটি কোন ধরনের সুবিধাজনক পণ্য? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. মিস সালমার নতুন ধরনের পণ্য উৎপাদনের সিদ্ধান্তের যৌক্তিকতা পণ্যের জীবনচক্রের আলোকে মূল্যায়ন কর। ৪
- ১০▶ বিশ্বে তাপমাত্রা বৃদ্ধি পাওয়ায় এসি এখন গুরুত্বপূর্ণ পণ্য হিসেবে বিবেচিত। অরণ্য এন্টারপ্রাইজ দেশের একটি শীর্ষস্থানীয় এসি আমদানি ও বিপণনকারী প্রতিষ্ঠান। গ্রীষ্মকালে এসি বিক্রয়ের পরিমাণ আশাতীত হলেও শীতে ব্যাপক হারে হ্রাস পায়। এজন্য প্রতিষ্ঠানটি শীতকালে বিক্রয় বৃদ্ধির লক্ষ্যে প্রতিটি এসির সাথে বিনামূল্যে একটি করে মাইক্রোওভেন দেওয়ার ঘোষণা দেয়। প্রতিষ্ঠানটি এ বিষয়ে ক্রেতাদের অবগত করার জন্য বিভিন্ন দৈনিক পত্রিকা, টিভি চ্যানেল ও নিজস্ব ওয়েবসাইটে বিজ্ঞাপন প্রদান করার সিদ্ধান্ত নেয়।
- ক. প্রত্যক্ষ বিপণন কী? ১
- খ. 'বিক্রয় প্রসার হলো বিক্রয় বৃদ্ধির অনিয়মিত পন্থা'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. অরণ্য এন্টারপ্রাইজ শীতকালে বিপণন প্রসারের কোন ধরনের কৌশল অবলম্বন করে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটির বিজ্ঞাপনের মাধ্যমে নির্বাচনসংক্রান্ত সিদ্ধান্ত গ্রহণের বিষয়টির যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ১১▶ জনাব মাসুদ বিভিন্ন ফ্রেডারের পারফিউম উৎপাদন করে বিক্রয় করেন। ক্রেতা আকর্ষণের নিমিত্তে কয়েক মাসের জন্য তিনি তার উৎপাদিত প্রতিটি পারফিউমের বোতলে বিনামূল্যে অতিরিক্ত ২০% পারফিউম দেওয়ার সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেন। এজন্য তিনি পণ্যের মোড়কে অতিরিক্ত ২০% ফ্রি'র বিষয়টি স্পষ্ট অক্ষরে উল্লেখ করেন। ফলে বাজারে তার উৎপাদিত পণ্যের চাহিদা বৃদ্ধির পাশাপাশি মুনাফাও দিন দিন বৃদ্ধি পাচ্ছে।
- ক. নিয়ম আলো কী? ১
- খ. 'বিজ্ঞাপন ভোক্তার মনোভাব ও আচরণ পরিবর্তন করে'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. জনাব মাসুদ বিক্রয় প্রসারের কোন পন্থাটি ব্যবহার করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. পণ্যের বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য জনাব মাসুদের সিদ্ধান্তের যৌক্তিকতা উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪

ময়মনসিংহ বোর্ড ২০২২

বিষয় কোড : 287

সময়-১ ঘণ্টা ৪০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান-৪০

দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। নিচের উদ্দীপকগুলো পড় এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও। যেকোনো চারটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

- ১▶ জনাব সাজু আহমেদ কব্জাবাজারে ২০০০ সালে প্রতিষ্ঠিত 'সি ক্রাউন' নামে একটি আবাসিক হোটেল পরিচালনা করেন। প্রথমদিকে লাভজনক থাকলেও হোটেলের সংখ্যা ব্যাপক বৃদ্ধি পাওয়ায় বর্তমানে তিনি হোটেল থেকে তেমন মুনাফা অর্জন করতে পারছেন না। এজন্য তিনি হোটেলের অতিথিদের জন্য নতুন অনেক সুবিধা চালু করেছেন পাশাপাশি তিনি দীর্ঘমেয়াদি সম্পর্ক স্থাপনের জন্য অতীত ক্রেতাদের সাথে মুঠোফোনে এ সকল সুবিধার কথা জানানোর চিন্তা করছেন।
- ক. চাহিদা কী? ১
- খ. সামাজিক বিপণন যুগ বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. 'সি ক্রাউন' হোটেলটি বিপণনের ক্রমবিকাশের পর্যায়ের কোন যুগের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. প্রতিযোগিতার সুবিধা অর্জনের জন্য উদ্দীপকের জনাব সাজু আহমেদের চিন্তা কি যৌক্তিক? বিপণন ক্রমবিকাশের পর্যায় উল্লেখপূর্বক মতামত দাও। ৪
- ২▶ 'এনাম অ্যাডভারটাইজিং' বিভিন্ন প্রতিষ্ঠানের পক্ষে তাদের পণ্যের বিজ্ঞাপন প্রদান করে থাকে। তাদের বিজ্ঞাপনের আবেদন অত্যন্ত হৃদয়গ্রাহী ও আকর্ষণীয়। ফলে প্রতিষ্ঠানটির ব্যবসায়ের পরিধি দিন দিন বৃদ্ধি পাচ্ছে। শুরুতে ১০ জন কর্মী থাকলেও আজ তাদের ১০০ জন কর্মী কাজ করছে। সম্প্রতি এনাম অ্যাডভারটাইজিং ধূমপানে নিরুৎসাহিতকরণ, মাদকের কুফল জাতীয় জনসচেতনামূলক সেমিনারের আয়োজন করে। এতে প্রতিষ্ঠানটির সুনাম ও ব্যবসায়ের পরিধি আরও বৃদ্ধি পেয়েছে।
- ক. অভাব কী? ১
- খ. বিক্রয় বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটি কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করছে? ৩
- ঘ. মুনাফা অর্জনের পাশাপাশি উদ্দীপকের 'এনাম অ্যাডভারটাইজিং' এর কার্যক্রমকে সামাজিক দৃষ্টিকোণ থেকে মূল্যায়ন কর। ৪
- ৩▶ জনাব সুমন একজন ব্যবসায়ী। তার ব্যক্তিগত গাড়ি কেনার ইচ্ছা থাকলেও আর্থিক সংগতি না থাকায় তা সম্ভব হয়নি। কিন্তু ব্যবসায়িক সফলতার জন্য বর্তমানে তার আর্থিক সামর্থ্য হয়েছে। তাই তিনি গাড়ি কেনার সিদ্ধান্ত নিলেন। সম্প্রতি জনাব সুমন দেখলেন যে, 'ওয়ানচু' কোম্পানি তাদের গাড়ির জন্য ব্যাপকভাবে বিজ্ঞাপন ও প্রচারণার কাজ করছে।
- ক. প্রয়োজন কী? ১
- খ. 'বিপণন একটি গতিশীল প্রক্রিয়া' - ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. জনাব সুমনের গাড়ি কেনার সিদ্ধান্ত বিপণনের কোন মৌলিক ধারণাকে নির্দেশ করে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. 'ওয়ানচু কোম্পানির নেওয়া কাজ সম্পর্কে বিপণনের ক্রমবিকাশ উল্লেখপূর্বক তোমার মতামত দাও। ৪
- ৪▶ নিম্নে দুটি কোম্পানির তুলনামূলক চিত্র উপস্থাপন করা হলো :

বিবরণ	A কোম্পানি	B কোম্পানি
পণ্যের ধরন	নুডুলস	নুডুলস
প্যাকেটের ধরন	১৫০ গ্রাম	৫০ গ্রাম, ১০০ গ্রাম, ১৫০ গ্রাম
এককপ্রতি মূল্য	৮০ টাকা	২৫ টাকা, ৪০ টাকা, ৭০ টাকা
বিক্রয়ের পরিমাণ	২ কোটি	৫ কোটি

- সমমানের কোম্পানি দুটি একই সময়ে বাজারে আসে এবং নুডুলস বিক্রয়ে আলাদা আলাদা কৌশল ব্যবহার করে।
- ২০২০ সালে কোম্পানি দুটি শিশুদের জন্য একই ধরনের সাবান বাজারে নিয়ে আসে। A কোম্পানি বিলবোর্ড, পোস্টার ও সাময়িকী ব্যবহার করে বিপণন প্রসার কার্যক্রম চালায়। কিন্তু B কোম্পানি শুধু টেলিভিশনে প্রসার কার্যক্রম চালায়। বছর শেষে দেখা গেল A কোম্পানির চেয়ে B কোম্পানির বিক্রয়ের পরিমাণ বেশি।
- ক. পরিবহন কী? ১
- খ. বিপণনে ব্লক গ্রহণ ধারণাটি ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. কোন বিপণন কার্যের যথাযথ অনুসরণ B কোম্পানিকে নুডুলস বিক্রয়ে সাহায্য করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. সাবান বিক্রয়ের ক্ষেত্রে A কোম্পানির তুলনায় B কোম্পানির বিপণন প্রসার কৌশলটি উত্তম- বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৫▶ নেদারল্যান্ডের সহযোগিতায় বাংলাদেশে হেগ বাংলা ব্যাংক পরিচালিত হয়ে আসছে। ২০১৫ সালে মাধ্যমিক পর্যায়ের ছাত্র-ছাত্রীদের ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র সঞ্চয় জমানোর জন্য স্কুল ব্যাংকিং চালু করে। উক্ত হিসাবের উপকারিতা সম্পর্কে ছাত্র-ছাত্রী না জানার কারণে তেমন সাড়া পড়েনি। তাই হেগ বাংলা ব্যাংক এর ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষ ছাত্র-ছাত্রীদের ব্যাংক হিসাব খোলার ব্যাপারে উৎসাহিত করার জন্য একাধিক বিজ্ঞাপন মাধ্যম ব্যবহারের চিন্তা করছে।
- ক. শিল্পবাজার কী? ১
- খ. পরিমাণ যোগ্যতা বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. হেগ বাংলা ব্যাংক বাজার বিভক্তিকরণের কোন চলকটি ব্যবহার করছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উল্লিখিত উদ্দীপকে হেগ বাংলা ব্যাংক এর চিন্তার যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪

এমন কোন বৈশিষ্ট্য কি আছে যা বিভাগটিকে স্বাতন্ত্র্য দান করেছে?	হ্যাঁ	পর্যাপ্ত আয়তনের দিক থেকে বাজার সম্ভাবনা আছে কি?	না	বিভাগটি কি প্রবেশযোগ্য?	হ্যাঁ	বিশেষায়িত বিপণন মিশ্রণের প্রতি বাজার বিভাগটি অনুকূল সাড়া দেবে কি?	হ্যাঁ
---	-------	--	----	-------------------------	-------	---	-------

চিত্র : বাজার বিভাগ নির্ধারণের পদ্ধতি

- ক. বিপণন মিশ্রণ কী? ১
- খ. জন বিষয়ক বিভক্তিকরণ বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. উল্লিখিত উদ্দীপকের চিত্রে কার্যকর বাজার বিভক্তিকরণের ফলপ্রসূতা নির্ধারণের প্রক্রিয়াটি কি সঠিক? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. অর্থপূর্ণ বাজার বিভক্তি ছাড়া যেকোনো প্রতিষ্ঠান টিকে থাকতে পারে না- মতামত দাও। ৪
- ৭▶ মি. জামান অফিসে রওনা হওয়ার সময় তার স্ত্রী তাকে বললেন বাসায় চিনি নেই। ফেরার সময় চিনি নিয়ে আসিও। বাসায় ফেরার পথে মি. জামানের মটর সাইকেলের চাকার টায়ার ফেটে যায়। একটি নতুন টায়ার সংযোগ করে তিনি বাসার দিকে রওনা হলেন।
- ক. ছাড় কাকে বলে? ১
- খ. পরিমাণগত বাড়া উদাহরণসহ ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে মি. জামানের মটর সাইকেলের চাকার টায়ার সংযোগ কোন ধরনের জোগ্যপণ্যের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে দুটি ভিন্ন পণ্যের অস্তিত্ব বিদ্যমান- তুমি কি একমত? তোমার উত্তরের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ৮▶ জনাব মাসুদ আহমেদ ব্যবসায় ১০,০০,০০০ টাকা বিনিয়োগ করেছেন। সে তার ব্যবসা হতে ২০% বা ২,০০,০০০ টাকা মুনাফা অর্জন করতে চায়। প্রতিষ্ঠানটির স্থায়ী ব্যয় ৩,০০,০০০ টাকা; পরিবর্তনশীল ব্যয় ১০ টাকা এবং প্রত্যাশিত বিক্রয়ের পরিমাণ ৫০,০০০ একক।
- ক. ব্যয়যোগ্য মূল্য কী? ১
- খ. নতুন পণ্য উন্নয়নে পরিকল্পনা প্রয়োজন হয়- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের আলোকে ব্রেক ইভেনের পরিমাণ নির্ণয় কর। ৩
- ঘ. ব্রেক ইভেনের মাধ্যমে টার্গেট মুনাফা অর্জিত হয়- তোমার মতামত ব্যাখ্যা কর। ৪
- ৯▶ জনাব করিম এসবি পরিবহনে ঢাকায় রওনা হয়েছেন। পথিমধ্যে বাসে একটা লোক উঠে সব যাত্রীকে একটি করে কাগজ দিয়ে নেমে গেলেন। জনাব করিম কাগজটি পড়ে দেখলেন পলিথিনের ব্যাগ ব্যবহার না করার কথা বলা হয়েছে এবং সুন্দর করে লেখা আছে "ইহা মাটির উর্বরতা হ্রাস করে।" তিনি বাস থেকে নেমে গেলেন এবং দেখলেন রাস্তার পাশে একটি আলোক সজ্জিত সাইন বোর্ডে একই বিষয়ে উল্লেখ করা হয়েছে। তিনি সাধারণ মানুষ হিসেবে এ দুটির মধ্যে কোনো পার্থক্য খুঁজে পেলেন না।
- ক. বিজ্ঞাপন কী? ১
- খ. সাময়িকী বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. বাসের ভেতরে পলিথিন বিরোধী প্রচারে বিজ্ঞাপনের কোন মাধ্যমটি ব্যবহার করা হয়েছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. দুটি স্থানের লেখার কোন পার্থক্য না থাকলেও বিজ্ঞাপনের মাধ্যম হিসেবে তা এক নয়- যুক্তিসহকারে তোমার মতামত দাও। ৪
- ১০▶ করোনো মহামারিকালীন সময়ে মানুষ বেশি সময় ধরে ঘরে অবস্থানের ফলে সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যম ব্যবহারের প্রতি অভ্যস্ত হয়ে পড়ে। এজন্য বর্তমানে ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানগুলো সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যম ব্যবহার করে তাদের পণ্য ও সেবার প্রচারণা চালাচ্ছে। ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানগুলো পণ্যের বিজ্ঞাপনের পাশাপাশি স্বাস্থ্য সুরক্ষামূলক নিয়মনীতি মানতে জনগণকে উৎসাহিত করছে।
- ক. ইভেন্ট কী? ১
- খ. প্রত্যক্ষ বিজ্ঞাপন বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. উদ্দীপকে বিজ্ঞাপনের কোন মাধ্যমের কথা বলা হয়েছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. তুমি কি মনে কর এ ধরনের বিজ্ঞাপন প্রতিষ্ঠান ও পণ্যের গ্রহণযোগ্যতা বৃদ্ধিতে সহায়তা করে? তোমার মতামত দাও। ৪
- ১১▶ নারায়ণগঞ্জে 'বিউটি কেমিক্যাল' টুথপেস্ট উৎপাদন ও বিপণনকারী একটি প্রতিষ্ঠান। আন্তর্জাতিক বাণিজ্য মেলায় প্রতিষ্ঠানটি নিজেদের স্টলের সামনে আগত দর্শনার্থীদের বিনামূল্যে টুথপেস্টের মিনিপ্যাক বিতরণ করে। এতে মেলায় আসা লোকজন প্রতিষ্ঠানটির পণ্য সম্পর্কে ধারণা পায়। কিন্তু মেলার পরবর্তী সময়ে অন্যান্য প্রতিযোগী কোম্পানির টুথপেস্টের ভিড়ে বিউটি কেমিক্যালের পণ্যের বিক্রয় আশানুরূপ হচ্ছে না। এমতাবস্থায় প্রতিষ্ঠানটি বিভিন্ন মাধ্যমে বিজ্ঞাপন দেওয়ার সিদ্ধান্ত নিয়েছে।
- ক. রূপন কী? ১
- খ. 'বিজ্ঞাপন একটি অর্থপ্রদত্ত নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনা' - ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটির বাণিজ্য মেলায় গৃহীত প্রসার কৌশলের হাতিয়ারটি ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটির পণ্য প্রতিযোগীদের তুলনায় আশানুরূপ বিক্রয় না হওয়ায় যে সিদ্ধান্ত নেওয়া হয়েছে তা যৌক্তিক কিনা বিশ্লেষণ কর। ৪

ঢাকা বোর্ড ২০২৩

বিষয় কোড : 287

সময়-৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনি অভীক্ষা

পূর্ণমান-৩০

বিশেষ দ্রষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/ সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। সকল প্রশ্নের উত্তর দিতে হবে। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।

১. নিচের কোনটি বিজ্ঞাপনের মাধ্যম?
 (ক) উপহার প্রদান (খ) নমুনা বিতরণ
 (গ) প্রদর্শনী ও মেলা (ঘ) ইন্টারনেট ও ওয়েবসাইট
২. পণ্য সম্পর্কে ক্রেতার উপলব্ধির ওপর ভিত্তি করে মূল্য নির্ধারণ প্রক্রিয়াকে কী বলা হয়?
 (ক) ব্যয় যোগ (খ) চলমান হারে
 (গ) ভ্যালুভিত্তিক (ঘ) ভারসাম্য-বিন্দু
- উদ্দীপকটি পড়ে ৩ ও ৪নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 'মিক্সি ফুডস' শিশুদের জন্য 'চাইল্ড ফিড' নামের গুঁড়ো দুধ আমদানি করেন। প্রতিষ্ঠানটি ক্রেতাদের জ্ঞাতার্থে নমুনা বিতরণ ও প্যাকেটে ১০% বেশি দুধ প্রদান করেন। মূল্য একটু বেশি হলেও ক্রেতার পণ্যটি ভোগ করে খুশি।
৩. 'মিক্সি ফুডস' কোন ধরনের প্রসারমূলক কার্যক্রম ব্যবহার করেছেন?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) বিক্রয় প্রসার
 (গ) ব্যক্তিক বিক্রয় (ঘ) প্রচার
৪. উদ্দীপকে ক্রেতাদের খুশি হওয়ার কারণ হলো—
 i. প্রিমিয়াম
 ii. নমুনা প্রদান
 iii. মূল্য বৃদ্ধি
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৫. মিস রিজা একজন ফ্যাশন ডিজাইনার। তিনি তাঁর ডিজাইনকৃত পণ্যসামগ্রী আন্তর্জাতিক বাণিজ্য মেলায় প্রদর্শন করেন। তিনি প্রতিটি পণ্যের মূল্যের ওপর ২৫% টাকা কম নেন। ফলে তার সকল পণ্য অল্প সময়ের মধ্যে বিক্রি হয়ে যায়। মিস রিজা পণ্য বিক্রয়ের ক্ষেত্রে কোন ধরনের বিক্রয় প্রসার কৌশল গ্রহণ করেছেন?
 (ক) নমুনা ও মূল্যছাড় (খ) প্রদর্শনী ও প্রিমিয়াম
 (গ) প্রদর্শনী ও উপহার (ঘ) প্রদর্শনী ও মূল্যছাড়
৬. বিক্রয় বৃদ্ধির স্বল্পমেয়াদি উদ্দীপনা সৃষ্টির কার্যক্রমকে কী বলে?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
 (গ) গণসংযোগ (ঘ) বিক্রয় প্রসার
৭. নিচের কোনটি বিজ্ঞাপনের কাজ?
 (ক) স্বল্পকালীন বিক্রয় বৃদ্ধি (খ) নমুনা প্রদান করা
 (গ) কমিউনিটি কার্যক্রম (ঘ) অবহিত ও প্ররোচিত করা
৮. নিচের কোনটি লোভনীয় পণ্য?
 (ক) আইসক্রিম (খ) সোনার গহনা
 (গ) দামি গাড়ি (ঘ) স্মার্ট ফোন
৯. বস্টনের অন্তর্ভুক্ত বিষয় হলো—
 i. বাট্টা
 ii. প্রণালির বিস্তৃতি
 iii. লজিস্টিকস
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
- উদ্দীপকটি পড়ে ১০ ও ১১নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 ইফতি একজন ডাক্তার। তিনি সপ্তাহে ছয়দিন অফিস ও ব্যক্তিগত চেষ্টা করেন। প্রতি শুক্রবারে তিনি পরিবারের জন্য শাকসবজি, মাছ-মাংশ, দুধ-ডিম ও ফলমূল ক্রয় করেন। দোকানদার তাঁর কাছে ক্রয়মূল্যের উপর ১০% লাভে পণ্য বিক্রয় করেন। কিন্তু অন্য ক্রেতাদের নিকট তাঁদের পণ্য ক্রয়ের চাহিদার ভিত্তিতে মূল্য নির্ধারণ করেন।
১০. ইফতি কোন ধরনের ভোগ্যপণ্যের ভোক্তা?
 (ক) সুবিধা (খ) শপিং
 (গ) বিশিষ্ট (ঘ) অযাচিত
১১. উদ্দীপকে দোকানদারের মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি হলো—
 i. ব্যয়ভিত্তিক
 ii. প্রতিযোগিতাভিত্তিক
 iii. ভ্যালুভিত্তিক
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১২. নাফি ভারতের শিলিগুড়িতে অবস্থিত বিদ্যালয়ের ছাত্র। ক্লাসে প্রথম হওয়ায় বাবা তাকে একটি উন্নত মানের গিটার কিনে দেয়।
 (ক) শপিং (খ) লোভনীয়
 (গ) জরুরি (ঘ) অযাচিত
১৩. পরিবারের জীবন-চক্রের ওপর ভিত্তি করে বাজারকে বিভক্ত করলে তা কোন বাজার বিভক্তিকরণের অন্তর্গত?
 (ক) ভৌগলিক (খ) জনসংখ্যা বিষয়ক
 (গ) মনস্তাত্ত্বিক (ঘ) আচরণিক
১৪. ভারসাম্য বিন্দু কী?
 (ক) যে বিন্দুতে আয় ও ব্যয় সমান
 (খ) যে বিন্দুতে আয় ও ব্যয় অধিক
 (গ) যে বিন্দুতে আয় বেশি ও ব্যয় কম
 (ঘ) যে বিন্দুতে আয় কম ও ব্যয় বেশি
১৫. প্রমিতকরণ কী?
 (ক) মাননিয়ন্ত্রণ (খ) মান নির্দিষ্টকরণ
 (গ) পণ্যের মূল্য নির্ধারণ (ঘ) পণ্যের বিভক্তিকরণ
১৬. বাজার বিভক্তিকরণ কাকে বিভিন্ন শ্রেণিতে বিভক্ত করে?
 (ক) পণ্যকে (খ) বস্টনপ্রণালিকে
 (গ) ক্রেতাদেরকে (ঘ) বিক্রেতাকে
১৭. মোড়কিকরণের গুরুত্ব হলো—
 (ক) অবহিত করা (খ) মান নির্ধারণ
 (গ) গুণগতমান রক্ষা (ঘ) বিক্রয় বৃদ্ধি
- উদ্দীপকটি পড়ে ১৮ ও ১৯নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 প্রকৃতির নির্মম পরিহাস, আবার করোনা ভাইরাসের ব্যাপক সংক্রমণ। পরিস্থিতি মোকাবিলায় জনগণের কথা চিন্তা করে 'রাজধানী ড্রাগস' মাস্ক ও হ্যান্ড স্যানিটাইজার তৈরি করেন। এ জন্য প্রতিষ্ঠানটি উন্নতমানের কাঁচামাল সংগ্রহ করেন। উৎপাদিত পণ্য আধুনিক পদ্ধতিতে সংরক্ষণ করেন। এ ছাড়াও তাঁরা বিভিন্ন সাইজের প্যাকেট করে বাজারে সরবরাহ করেন।
১৮. 'রাজধানী ড্রাগস' উৎপাদনপূর্ব কোন কাজটি করেন?
 (ক) ক্রয় (খ) বিক্রয়
 (গ) গুদামজাতকরণ (ঘ) পরিবহন
১৯. 'রাজধানী ড্রাগস' আরও যেসব বিপণন কাজগুলো করে, তা হলো—
 (ক) প্রমিতকরণ ও পর্যায়িতকরণ
 (খ) ক্রয় ও বিক্রয়
 (গ) গুদামজাতকরণ ও মোড়কিকরণ
 (ঘ) পরিবহন ও বিজ্ঞাপন
২০. মিস রাকা বাগান থেকে বাছাইকৃত উন্নত জাতের লিচু নিজস্ব পিকআপের মাধ্যমে অভিজাত শপিং সেন্টারে পৌঁছে দেন।
 মিস রাকা বিপণনের কোন কাজের সাথে জড়িত?
 (ক) প্রমিতকরণ (খ) পরিবহন
 (গ) পর্যায়িতকরণ (ঘ) গুদামজাতকরণ
২১. কার্যকর বাজার বিভক্তিকরণের বিবেচ্য বিষয় হলো—
 i. পরিমাপ যোগ্যতা
 ii. বিশ্বাস যোগ্যতা
 iii. প্রবেশ যোগ্যতা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২২. কারা ভোক্তাবাজারের সদস্য?
 (ক) পাইকারেরা (খ) খুচরা ব্যবসায়ীরা
 (গ) শিল্প উৎপাদনকারীরা (ঘ) চূড়ান্ত ভোক্তারা
২৩. আধুনিক বিপণনের জনক কে?
 (ক) Gary Armstrong (খ) W.J. Stanton
 (গ) H. Fayol (ঘ) Philip Kotler
২৪. ক্রেতাসন্তুষ্টি কী?
 (ক) পণ্য হতে প্রাপ্ত সুবিধা
 (খ) আনন্দ ও হতাশার অনুভূতি
 (গ) লাভজনক বিক্রয় সম্পাদন
 (ঘ) ক্রেতার সাথে সুসম্পর্ক স্থাপন
২৫. বিপণনের ক্রমবিকাশের কোন যুগে ইন্টারনেটের ব্যাপক ব্যবহার পরিলক্ষিত হয়?
 (ক) বিক্রয় (খ) বিপণন
 (গ) সামাজিক বিপণন (ঘ) সামাজিক যোগাযোগ
- উদ্দীপকটি পড়ে ২৬ ও ২৭নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জনাব ইকবাল একটি স্বনামধন্য কোম্পানির ব্যবস্থাপনা পরিচালক। তিনি পরিকল্পনা প্রণয়ন, সংগঠন, বাস্তবায়ন ও নিয়ন্ত্রণের মতো গুরুত্বপূর্ণ কাজগুলো সম্পাদন করেন। এ ছাড়াও তিনি ভোক্তাদের প্রয়োজন, অভাব ও চাহিদা শনাক্ত করে তা যথাযথভাবে পূরণের চেষ্টা করেন। কারণ আধুনিক বিপণনকারীরা মনে করে, 'ভোক্তাই রাজ।' ফলে তিনি অল্প সময়ের মধ্যে ব্যবসায়িক সফলতা পান।
২৬. জনাব ইকবালের কর্মকাণ্ডের প্রাথমিক পর্যায়ে বিপণন বৈশিষ্ট্যের কোন প্রক্রিয়াটি ফুটে উঠেছে?
 (ক) সামাজিক (খ) বিনিময়
 (গ) ব্যবস্থাপকীয় (ঘ) গতিশীল
২৭. পরবর্তীতে জনাব ইকবাল যে বিপণন বৈশিষ্ট্য ব্যবহার করে ব্যবসায়িক সফলতা পেয়েছেন, তা হলো—
 (ক) ভোক্তামুখী প্রক্রিয়া (খ) বিনিময় প্রক্রিয়া
 (গ) বিপণন প্রয়োগমুখী (ঘ) গতিশীল প্রক্রিয়া
২৮. মিস টিনা ১৯৯০ সালে 'টিনা ফুডস' নামে একটি প্রতিষ্ঠান গড়ে তোলেন। তিনি জলপাই প্রক্রিয়াজাত করে আচার ও চাটনি তৈরি করেন। তিনি মনে করেন মানসম্মত পণ্য ও ন্যায্যমূল্য প্রদান করলে শক্তিশালী ক্রেতা সম্পর্ক তৈরি ও বজায় রাখা সম্ভব। 'টিনা ফুডস' বিপণন ক্রম বিকাশের কোন যুগের কথা বলেছেন?
 (ক) সামাজিক (খ) সম্পর্কভিত্তিক
 (গ) মোবাইল (ঘ) বিক্রয়
২৯. উৎপাদন হতে ভোগ পর্যন্ত দীর্ঘ সময়ে পণ্যের গুণগত মান ঠিক রাখতে বিপণনের করণীয় কাজ কোনটি?
 (ক) গুদামজাতকরণ (খ) প্রমিতকরণ
 (গ) পর্যায়িতকরণ (ঘ) মোড়কিকরণ
৩০. বিপণনের সহায়ক কাজ কোনটি?
 (ক) পর্যায়িতকরণ (খ) বিজ্ঞাপন
 (গ) অর্থসংস্থান (ঘ) পরিকল্পনা প্রণয়ন

রাজশাহী বোর্ড ২০২৩

বিষয় কোড : 287

সময়—৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনি অভীক্ষা

পূর্ণমান—৩০

বিশেষ দ্রষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/ সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। সকল প্রশ্নের উত্তর দিতে হবে। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।

১. বিপণন ক্রেতাদের জন্য কী সৃষ্টি করে?
 পণ্য ভ্যালু
 চাহিদা সেবা
২. অর্থের বিনিময়ে পণ্যের মালিকানা গ্রহণকে কী বলে?
 ক্রয় গুদামজাতকরণ
 বিক্রয় পর্যালোচনা
৩. ওয়ারেন্টি, গ্যারান্টি, সংস্থাপন ইত্যাদি বিপণনের কোন কাজের অন্তর্ভুক্ত?
 পরিবহন বিক্রয়োত্তর সেবা
 বিজ্ঞাপন মোড়কিকরণ
- উদ্দীপকটি পড়ে ৪ ও ৫নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 ‘বাঙালি রেস্টুরেন্ট’ বাঙালি ঐতিহ্যের কথা মাথায় রেখে ভাত, মাছ, ডাল, শাকসবজি, ভর্তা ইত্যাদি খাবার পরিবেশন করে। বর্তমানে বিক্রয় বৃদ্ধির লক্ষ্যে রেস্টুরেন্টটি মানসম্মত খাবার ও পরিবেশের দিকে জোর দেয়। পাশাপাশি বাসায় ডেলিভারির জন্য মোবাইল ও অনলাইনে অর্ডার নিয়ে থাকে।
৪. ‘বাঙালি রেস্টুরেন্ট’ বিপণনের কোন মৌলিক ধারণার প্রতিফলন ঘটেছে?
 চাহিদা প্রয়োজন
 অভাব সম্বৃষ্টি
৫. ‘বাঙালি রেস্টুরেন্ট’ বিক্রয় বৃদ্ধির কারণ হলো—
 i. সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যম
 ii. পরিবেশবান্ধব পণ্যের প্রতি গুরুত্বারোপ
 iii. ভোক্তাদের সম্বৃষ্টি অর্জন
 নিচের কোনটি সঠিক?
 i ও ii i ও iii
 ii ও iii i, ii ও iii
৬. “কাঠ থেকে আসবাবপত্র তৈরি”— এর ফলে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি হয়েছে?
 রূপগত স্থানগত
 মালিকানাগত সময়গত
৭. মিসেস সেলিনা তার বৃত্তিক হাউজে পোশাক বিক্রয়ের সময় ভোক্তাদের কাগজের প্যাকেটে পণ্য দিয়ে থাকেন। মিসেস সেলিনার পণ্য বিক্রয়ের সময় কাগজের প্যাকেট ব্যবহার বিপণন ক্রমবিকাশের কোন যুগের অন্তর্ভুক্ত?
 উৎপাদন যুগ মার্কেটিং যুগ
 বিক্রয় যুগ সামাজিক বিপণন যুগ
৮. চূড়ান্ত ভোক্তাদের নিয়ে গঠিত বাজারকে কী বলে?
 শিল্পবাজার পুনঃবিক্রেতার বাজার
 ভোক্তাবাজার সরকারি বাজার
৯. বিজ্ঞাপন হলো—
 i. অর্থ প্রদত্ত মাধ্যমে পণ্যের উপস্থাপন
 ii. পণ্যের নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনা
 iii. দ্বিমুখী যোগাযোগ ব্যবস্থা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 i ও ii i ও iii
 ii ও iii i, ii ও iii
১০. যেসব পণ্য সম্পর্কে ক্রেতার জানে না বা জানলেও ক্রয় করতে চায় না, তাকে কী পণ্য বলে?
 শপিং সুবিধা
 বিশিষ্ট অযাচিত
১১. শিল্পবাজারের সদস্য কারা?
 খুচরা বিক্রেতাগণ উদ্যোক্তাগণ
 পাইকারি বিক্রেতাগণ ব্যক্তি ও পরিবার
১২. কাদেরকে বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে রাখা হয়?
 উৎপাদক সরকার
 পুনঃবিক্রেতা ভোক্তা
১৩. শিল্পবাজারের ক্রয়ের উদ্দেশ্য হলো—
 i. পুনরায় পণ্য উৎপাদন
 ii. চূড়ান্ত ভোগ বা ব্যবহার
 iii. পুনরায় প্রক্রিয়াকরণ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 i ও ii i ও iii ii ও iii i, ii ও iii
- উদ্দীপকটি পড়ে ১৪ ও ১৫নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জনাব কবির চট্টগ্রাম থেকে কাঠ সংগ্রহ করে ফার্নিচার তৈরি করেন। তিনি বিক্রয় বৃদ্ধির লক্ষ্যে তার তৈরি ফার্নিচারের ওপর ২৫% ছাড় এবং হোম ডেলিভারির ব্যবস্থা করেন। এতে তার বিক্রয় ও মুনাফা বৃদ্ধি পায়।
১৪. জনাব কবির কাঠ সংগ্রহের মাধ্যমে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেন?
 স্থানগত রূপগত
 সময়গত সেবাগত
১৫. জনাব কবিরের সাফল্যের কারণ হলো—
 i. যথাযথ বিজ্ঞাপন প্রদান
 ii. স্বল্পমূল্যে প্রদান
 iii. কার্যকর বস্তুনিষ্ঠ ব্যবস্থা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 i ও ii i ও iii ii ও iii i, ii ও iii
১৬. বিপণনের অর্থনৈতিক গুরুত্ব হলো—
 জীবনযাত্রার মান উন্নয়ন
 ভোক্তা সম্বৃষ্টি অর্জন
 কর্মসংস্থান সৃষ্টি
 শিল্পায়ন
১৭. জনাব মামুন মৌসুমে আলু সংরক্ষণ করে সারা বছর বিক্রয় করেন। এই কাজের মাধ্যমে তিনি বিপণনের কোন কাজটি সম্পাদন করেন?
 প্রমিতকরণ গুদামজাতকরণ
 পরিবহন পর্যালোচনা
১৮. পণ্যের জীবন-চক্রের কোন স্তরে বিক্রয় সর্বোচ্চ স্তরে পৌঁছায়?
 পূর্ণতা সূচনা
 প্রবৃদ্ধি পণ্য উন্নয়ন
১৯. নিচের কোনটি জরুরি পণ্য?
 ওষুধ চাল
 ফ্রিজ টিভি
২০. মূল্য নির্ধারণের উদ্দেশ্য হলো—
 i. নগদ প্রবাহ নিশ্চিতকরণ
 ii. প্রতিযোগিতায় টিকে থাকা
 iii. পণ্য মানে নেতৃত্ব দান
 নিচের কোনটি সঠিক?
 i ও ii i ও iii ii ও iii i, ii ও iii
২১. অর্থ প্রদান ব্যতীত পণ্য ও সেবার নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনাকে কী বলে?
 বিক্রয় প্রসার প্রচার
 ব্যক্তিক বিক্রয় জনসংযোগ
২২. বিভিন্ন যানবাহনের মাধ্যমে প্রচারিত বিজ্ঞাপনকে কী বলে?
 ট্রানজিট বিজ্ঞাপন বহিঃবিজ্ঞাপন
 স্পষ্ট বিজ্ঞাপন ফলক বিজ্ঞাপন
২৩. বিজ্ঞাপন মাধ্যম নির্বাচনে বিবেচ্য বিষয় হলো—
 i. পণ্যের মান
 ii. পণ্যের প্রকৃতি
 iii. বাজারের প্রকৃতি
 নিচের কোনটি সঠিক?
 i ও ii i ও iii
 ii ও iii i, ii ও iii
- উদ্দীপকটি পড়ে ২৪ ও ২৫নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জনাব রহমান গাজীপুরে স্ট্রবেরি জুস তৈরির একটি কারখানা স্থাপন করেন। তিনি জুসের উৎপাদন ব্যয়ের সাথে মুনাফা যোগ করে মূল্য নির্ধারণ করেন। বর্তমানে জুসের জনপ্রিয়তা বৃদ্ধির লক্ষ্যে টেলিভিশনের অর্থের মাধ্যমে তথ্য প্রচার করেন এবং জুসের গুণগত মানের প্রতি বিশেষ গুরুত্ব দেন।
২৪. জনাব রহমান জুসের মূল্য নির্ধারণের ক্ষেত্রে কোন পদ্ধতি অনুসরণ করেন?
 ভ্যানুভিত্তিক ভারসাম্য বিন্দু
 চলমান হার মার্ক-আপ
২৫. জনাব রহমানের উৎপাদিত জুসের জনপ্রিয়তার কারণ—
 i. বিজ্ঞাপন প্রদান
 ii. ন্যায্যমূল্য নির্ধারণ
 iii. মানসম্মত পণ্য উৎপাদন
 নিচের কোনটি সঠিক?
 i ও ii i ও iii
 ii ও iii i, ii ও iii
২৬. নমুনা বিতরণ, মূল্য ছাড়, কুপন ইত্যাদি কোন ধরনের প্রসারমূলক হাতিয়ারের অন্তর্ভুক্ত?
 বিজ্ঞাপন ব্যক্তিক বিক্রয়
 বিক্রয় প্রসার জনসংযোগ
২৭. মিসেস সুমী টাঙ্গাইল এবং পাবনা থেকে শাড়ি সংগ্রহ করে অনলাইনে বিক্রয় করেন। মিসেস সুমীর অনলাইনে শাড়ি বিক্রয় বিপণন ক্রমবিকাশের কোন যুগের অন্তর্ভুক্ত?
 বিনিময় যুগ
 সামাজিক বিপণন যুগ
 মার্কেটিং যুগ
 সামাজিক নেটওয়ার্কিং যুগ
২৮. ভোক্তার অভাব যখন ক্রয়ক্ষমতার শর্ত পূরণ করে তখন তাকে কী বলে?
 চাহিদা অভাব
 প্রয়োজন অভিজ্ঞতা
২৯. আইসক্রিম, চকলেট, বাদাম ইত্যাদি কোন ধরনের পণ্যের উদাহরণ?
 শপিং লোভনীয়
 বিশিষ্ট অযাচিত
৩০. ‘জলবায়ু’ কোন ভোক্তাবাজার বিভক্তিকরণের অন্তর্ভুক্ত?
 ভৌগোলিক জনসংখ্যা বিষয়ক
 মনস্তাত্ত্বিক আচরণিক

যশোর বোর্ড ২০২৩

বিষয় কোড : 287

সময়—৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনি অভীক্ষা

পূর্ণমান—৩০

বিশেষ দ্রষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/ সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। সকল প্রশ্নের উত্তর দিতে হবে। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।

১. ক্রেতাদের অভাবপূরণ, সম্ভ্রুতিবিধান ও মুনাফা অর্জন নিশ্চের কোনটির উদ্দেশ্য?
 - (ক) বাজার
 - (খ) বিক্রয়
 - (গ) বিপণন
 - (ঘ) উৎপাদন
২. কখন বিক্রয়যুগ বিদ্যমান ছিল?
 - (ক) ১৫০০ থেকে ১৯৩০
 - (খ) শিল্পবিপ্লব থেকে ১৯৩০
 - (গ) ১৯২০ সাল থেকে ১৯৫০
 - (ঘ) ১৯৫০ সাল থেকে বর্তমান
৩. বিপণনের সামাজিক প্রক্রিয়ায় সব থেকে বেশি গুরুত্ব দেওয়া হয়—
 - i. ভোক্তা সম্ভ্রুতিতে
 - ii. নতুন উপযোগ সৃষ্টিতে
 - iii. সমাজে মানুষের কল্যাণে
 নিচের কোনটি সঠিক?
 - (ক) i ও ii
 - (খ) i ও iii
 - (গ) ii ও iii
 - (ঘ) i, ii ও iii
৪. প্রকৃত পণ্য কোনটি?
 - (ক) সংস্থাপন
 - (খ) ব্র্যান্ড নাম
 - (গ) পণ্যের উপকারিতা
 - (ঘ) মূল্য
- উদ্দীপকটি পড়ে ৫ ও ৬নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
'সেভ' একটি মাস্ক উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি প্যাকেটের গায়ে 'মাস্ক পড়ুন- নিরাপদ থাকুন' স্লোগানটি ব্যবহার করে।
৫. 'সেভ'-এর প্রোগ্রামটি ব্যবসায়ের কোনটির অন্তর্ভুক্ত?
 - (ক) সামাজিক বিপণন
 - (খ) সম্পর্কভিত্তিক বিপণন
 - (গ) জীবনযাত্রার মানোন্নয়ন
 - (ঘ) পারস্পরিক সমন্বয়সাধন
৬. 'সেভ'-এর বিপণনের ফলে—
 - i. সামাজিক কল্যাণ সাধন হবে
 - ii. ক্রেতা আকর্ষণ বৃদ্ধি হবে
 - iii. কর্মসংস্থান সৃষ্টি হবে
 নিচের কোনটি সঠিক?
 - (ক) i ও ii
 - (খ) i ও iii
 - (গ) ii ও iii
 - (ঘ) i, ii ও iii
৭. ভ্যালু কী?
 - (ক) পণ্য থেকে প্রাপ্ত সুবিধা
 - (খ) পণ্য থেকে প্রাপ্ত সুবিধা ও প্রদানের অনুপাত
 - (গ) কিছু বিনিময়ে কিছু গ্রহণ
 - (ঘ) বিভিন্ন পক্ষের মধ্যে সম্পর্ক স্থাপন
৮. উৎপাদন ও ভোগের মধ্যবর্তী সময় পর্যন্ত পণ্য ধরে রাখাকে কী বলে?
 - (ক) পরিবহন
 - (খ) গুদামজাতকরণ
 - (গ) প্রমিতকরণ
 - (ঘ) পর্যায়িতকরণ
৯. ওয়ারেন্টি, গ্যারান্টি, হোম ডেলিভারী এবং সংস্থাপন— কোন ধরনের সেবা?
 - (ক) বিজ্ঞাপন
 - (খ) গুদামজাতকরণ
 - (গ) পরিবহন
 - (ঘ) বিক্রয়োত্তর সেবা
১০. বাজার তথ্য হলো—
 - i. বর্তমান ক্রেতা সম্পর্কিত তথ্য
 - ii. ভবিষ্যৎ ক্রেতা সম্পর্কিত তথ্য
 - iii. ক্রয়-বিক্রয় স্থান সম্পর্কিত তথ্য

নিচের কোনটি সঠিক?

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

১১. ব্যবসায়ের কাঁচামাল ক্রয়ের ক্ষেত্রে কোনটি বিবেচনা করা জরুরি?
 - (ক) স্বল্পমূল্য
 - (খ) পণ্যের উপযোগিতা
 - (গ) পণ্য উৎপাদনের সময়
 - (ঘ) বিক্রয়মূল্য
১২. বাজারের অন্যতম প্রধান বৈশিষ্ট্য কোনটি?
 - (ক) দর কষাকষি
 - (খ) মান নির্ধারণ
 - (গ) উৎপাদন
 - (ঘ) বিক্রয়
- উদ্দীপকটি পড়ে ১৩ ও ১৪নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
জনাব রিপনের একটি রেডিমেড গার্মেন্টস আছে। তিনি আধুনিক মেশিন ও উন্নত কাপড়ের সাহায্যে মানসম্মত পোশাক তৈরি করেন। পণ্য বিক্রয়ের জন্য বিভিন্ন পয়েন্টে শো-রুম রয়েছে। কিন্তু আশানুরূপ সাফল্য পাচ্ছেন না।
১৩. রিপনের প্রতিষ্ঠানে বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদানটির অভাব?
 - (ক) পণ্য
 - (খ) মূল্য
 - (গ) বন্টন
 - (ঘ) প্রসার
১৪. জনাব রিপনের সাফল্য অর্জনে করণীয়—
 - i. কার্যকর বাজার বিভক্তিকরণ
 - ii. বন্টনের উন্নত ব্যবস্থাকরণ
 - iii. ক্রেতাদের প্ররোচিতকরণ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 - (ক) i ও ii
 - (খ) i ও iii
 - (গ) ii ও iii
 - (ঘ) i, ii ও iii
১৫. নিচের কোনটি শিল্পবাজার বিভক্তিকরণের ভিত্তি?
 - (ক) আয়
 - (খ) প্রযুক্তি
 - (গ) পেশা
 - (ঘ) ধর্ম
১৬. সরকারি বাজারের সদস্য কারা?
 - (ক) সাধারণ জনগণ
 - (খ) মন্ত্রণালয় ও বিভাগ
 - (গ) খুচরা ও পাইকারি বিক্রেতা
 - (ঘ) পরিবেশক ও দালাল
১৭. ভোগ্যপণ্যের বিপণন বৈশিষ্ট্য হলো—
 - i. দীর্ঘ বন্টনপ্রণালি
 - ii. একক মূল্য কম
 - iii. চুক্তিভিত্তিক ক্রয়
 নিচের কোনটি সঠিক?
 - (ক) i ও ii
 - (খ) i ও iii
 - (গ) ii ও iii
 - (ঘ) i, ii ও iii
১৮. জরুরি পণ্যের বৈশিষ্ট্য কোনটি?
 - (ক) অধিক প্রচেষ্টা
 - (খ) ব্র্যান্ড আনুগত্য
 - (গ) পূর্বপরিকল্পনা
 - (ঘ) অনমনীয় চাহিদা
১৯. সর্বাধুনিক প্রযুক্তি দ্বারা তৈরি স্বতন্ত্র বৈশিষ্ট্যমণ্ডিত পণ্যকে কী বলে?
 - (ক) লোভনীয়
 - (খ) শপিং
 - (গ) বিশিষ্ট
 - (ঘ) জরুরি
২০. নিচের কোনটি মূলধনী পণ্য?
 - (ক) টিভি
 - (খ) ফ্রিজ
 - (গ) ঘড়ি
 - (ঘ) জেনারেটর

■ উদ্দীপকটি পড়ে ২১ থেকে ২৩নং প্রশ্নের উত্তর দাও :

- জনাব কবির একটি ইলেকট্রনিক্স প্রতিষ্ঠানের ব্যবস্থাপনা পরিচালক। তার প্রতিষ্ঠানের উৎপাদন ও বিক্রয় সমান বিন্দুতে মূল্য নির্ধারণ করেন। বিক্রয় বৃদ্ধির লক্ষ্যে ১৫ হাজার টাকার অধিক পণ্য ক্রয়কারীকে ৫% ছাড় দেওয়ার ঘোষণা করেন।
২১. জনাব কবিরের প্রতিষ্ঠান কর্তৃক উৎপাদিত পণ্য কোন প্রকৃতির?
 - (ক) সুবিধা পণ্য
 - (খ) শপিং পণ্য
 - (গ) অযাচিত পণ্য
 - (ঘ) বিশিষ্ট পণ্য
 ২২. কবিরের প্রতিষ্ঠান কর্তৃক কোন ধরনের মূল্য নির্ধারণ করা হয়েছে?
 - (ক) ব্যয়-যোগ
 - (খ) ভ্যালুভিত্তিক
 - (গ) প্রতিযোগিতামূলক
 - (ঘ) ব্রেক ইভেন
 ২৩. কবিরের প্রতিষ্ঠান কর্তৃক ৫% মূল্যছাড় হলো—
 - i. নগদ বাট্টা
 - ii. পরিমাণগত বাট্টা
 - iii. কার্যভিত্তিক বাট্টা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 - (ক) i ও ii
 - (খ) i ও iii
 - (গ) ii ও iii
 - (ঘ) i, ii ও iii
 ২৪. কোনটিকে বিজ্ঞাপনের সহায়ক হিসেবে ধরা হয়?
 - (ক) প্রত্যক্ষ বিপণন
 - (খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
 - (গ) বিক্রয় প্রসার
 - (ঘ) জনসংযোগ
 ২৫. বিক্রয় প্রসারের প্রধান হাতিয়ার কয়টি?
 - (ক) ২
 - (খ) ৩
 - (গ) ৪
 - (ঘ) ৫
 - উদ্দীপকটি পড়ে ২৬ ও ২৭নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
মৃধা গ্রুপ বাজারে একটি নতুন ফলের জুস সরবরাহ করে। জুসের পরিচিতি লাভের জন্য বিভিন্ন পয়েন্টে কিছু জুস মিনিপ্যাক বিনামূল্যে বিতরণ করে। অল্প সময়েই তাদের বিক্রয় বৃদ্ধি পেল।
 ২৬. মৃধা গ্রুপ কোন পদ্ধতি অবলম্বন করেছে?
 - (ক) শুভেচ্ছা জ্ঞাপন
 - (খ) নমুনা বিতরণ
 - (গ) উপহার প্রদান
 - (ঘ) মূল্যছাড় কূপন
 ২৭. মৃধা গ্রুপ ব্যবসায় প্রসারের জন্য করতে পারে—
 - i. বাট্টা প্রদান
 - ii. অর্থ ফেরত পদ্ধতি
 - iii. উপহার দেওয়া
 নিচের কোনটি সঠিক?
 - (ক) i ও ii
 - (খ) i ও iii
 - (গ) ii ও iii
 - (ঘ) i, ii ও iii
 ২৮. বিলবোর্ড কোন ধরনের বিজ্ঞাপন?
 - (ক) বহিঃবিজ্ঞাপন
 - (খ) ট্রানজিট
 - (গ) প্রচারপত্র
 - (ঘ) সাময়িকী
 ২৯. পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে বিক্রয় হ্রাস পায়?
 - (ক) সূচনা
 - (খ) প্রবৃদ্ধি
 - (গ) পূর্ণতা
 - (ঘ) পতন
 ৩০. নিচের কোনটি সুবিধা পণ্যের উদাহরণ?
 - (ক) পোশাক পরিচ্ছদ
 - (খ) চাল-ডাল
 - (গ) রাডো ঘড়ি
 - (ঘ) বিমা পলিসি

কুমিল্লা বোর্ড ২০২৩

বিষয় কোড : 287

সময়-৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনি অভীক্ষা

পূর্ণমান-৩০

[বিশেষ দৃষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। সকল প্রশ্নের উত্তর দিতে হবে। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।]

১. পণ্যের জীবনচক্রের স্তর কয়টি?
 (ক) ৩ (খ) ৪
 (গ) ৫ (ঘ) ৬
২. কোন কাজের মাধ্যমে মান অনুযায়ী বিভিন্ন শ্রেণিতে পণ্য বিভক্ত করা হয়?
 (ক) মুক্তি গ্রহণ (খ) পর্যায়িতকরণ
 (গ) বিক্রয়োত্তর সেবা (ঘ) প্রসার
৩. 'রূপশ্রী জুয়েলার্স' বর্তমানে বিভিন্ন ধরনের মুক্তার গহনা বিক্রয় করছে। আধুনিক ও মনোলোভা ডিজাইনের মুক্তার গহনা ক্রয় করলে বর্তমানে তারা গ্রাহকদের ২৫% বাট্টা প্রদান করছে। 'রূপশ্রী জুয়েলার্সের' এ ধরনের অফারের জন্য উপযুক্ত বিজ্ঞাপন মাধ্যম হলো—
 i. দৈনিক পত্রিকা
 ii. ম্যাগাজিন
 iii. টেলিভিশন
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৪. উদ্দীপকটি পড়ে ৪ ও ৫নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 আমিন সাহেব 'খুশবু' নামে একটি আগরবাতি বাজারে ছেড়েছেন। ক্রেতার এখনও এর সাথে খুব একটা পরিচিত হয়নি। তিনি বাজারের অন্যান্য আগরবাতির সাথে মিল রেখে 'খুশবুর' দাম রেখেছেন। এখন তিনি নতুন মোমবাতি বাজারে ছাড়ার প্রস্তুতি নিচ্ছেন।
৪. উদ্দীপকে আমিন সাহেব কোন ধরনের পণ্যের ব্যবসা করেন?
 (ক) অত্যাবশ্যকীয় পণ্য (খ) লোভনীয় পণ্য
 (গ) জরুরি পণ্য (ঘ) শপিং পণ্য
৫. উদ্দীপকে উল্লিখিত 'খুশবু' আগরবাতি পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে আছে?
 (ক) পণ্য উন্নয়ন (খ) সূচনা
 (গ) প্রবৃদ্ধি (ঘ) পূর্ণতা
৬. পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে প্রতিযোগিতা সবচেয়ে বেশি?
 (ক) পণ্য উন্নয়ন (খ) সূচনা
 (গ) প্রবৃদ্ধি (ঘ) পূর্ণতা
৭. পণ্যের অন্তর্ভুক্ত হলো—
 i. দ্রব্য
 ii. ধারণা
 iii. সেবা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৮. বিপণন ক্রেতাদের জন্য কী সৃষ্টি করে?
 (ক) চাহিদা (খ) বিনিময়
 (গ) লেনদেন (ঘ) ভ্যালু
৯. বাজার কী?
 (ক) বর্তমান ও সম্ভাব্য ক্রেতার সেট
 (খ) বর্তমান ও সম্ভাব্য বিক্রেতার সেট
 (গ) বিভিন্ন ধরনের দ্রব্যের সেট
 (ঘ) পণ্য ক্রয় ও বিক্রয়ের স্থান
১০. বঞ্চিত মনে হওয়ার অনুভূতি হচ্ছে—
 (ক) অভাব (খ) প্রয়োজন
 (গ) চাহিদা (ঘ) তৃষ্ণা
- উদ্দীপকটি পড়ে ১১ ও ১২নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জনাব সান্তার রাজশাহীর নিউমার্কেটে টেইলারিং ব্যবসা গড়ে তুলেছেন। দীর্ঘদিন থেকে ক্রেতাদের চাহিদা মতো পোশাক তৈরি করায় তার বেশ সুনাম তৈরি হয়েছে। বর্তমান গার্মেন্টস পণ্যের ফলে তিনি প্রতিযোগিতার মুখোমুখি হচ্ছেন।
১১. জনাব সান্তারের ব্যক্তিগত সুনাম তৈরি হওয়ার কারণ হচ্ছে—
 (ক) কম মূল্য (খ) সময়মতো সরবরাহ
 (গ) ক্রেতাসন্তুষ্টি (ঘ) দোকানের অবস্থান
১২. টেইলারিং ব্যবসার মাধ্যমে জনাব সান্তার ক্রেতাদের নিকট কী বিক্রয় করছেন?
 (ক) সেবা (খ) পণ্য
 (গ) অভিজ্ঞতা (ঘ) ধারণা
১৩. অর্থের বিনিময়ে পণ্যের মালিকানা গ্রহণকে কী বলে?
 (ক) বিক্রয় (খ) ক্রয়
 (গ) প্রমিতকরণ (ঘ) পর্যায়িতকরণ
১৪. ভোক্তাদের প্রয়োজন ও অভাবের সন্তুষ্টি বিধানের মাধ্যমে প্রাতিষ্ঠানিক উদ্দেশ্য অর্জনের প্রক্রিয়াকে কী বলে?
 (ক) ব্যবস্থাপনা (খ) অর্থায়ন
 (গ) বিপণন (ঘ) উৎপাদন
১৫. ক্রয়-বিক্রয় কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে?
 (ক) স্বত্বগত (খ) রূপগত
 (গ) স্থানগত (ঘ) সময়গত
১৬. নিচের কোনটি বিজ্ঞাপন মাধ্যম?
 (ক) টেলিভিশন (খ) নমুনা
 (গ) বাট্টা (ঘ) পুরস্কার
- উদ্দীপকটি পড়ে ১৭ ও ১৮নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 প্রচুর ক্রেতা ও পণ্যের সহজ প্রাপ্যতার ওপর ভিত্তি করে রনি নাটোর সদর হাসপাতালের মোড়ে একটি ঔষধের দোকান গড়ে তোলেন। দোকানের বিক্রয় দিন দিন বেড়েই চলেছে। সম্ভবত আশে-পাশে অনুরূপ দোকানের সংখ্যা বৃদ্ধি পাওয়ায় তিনি বেশ চিন্তিত।
১৭. রনির দোকানে কোন ধরনের পণ্য বিক্রয় করা হয়?
 (ক) শপিং পণ্য (খ) অযাচিত পণ্য
 (গ) সুবিধা পণ্য (ঘ) জরুরি পণ্য
১৮. ক্রেতাদের ধরে রাখার জন্য জনাব রনির করণীয় হলো—
 i. মানসম্মত পণ্য বিক্রয়
 ii. উপযুক্ত মূল্যে পণ্য বিক্রয়
 iii. প্রয়োজনের অতিরিক্ত পণ্য মজুত
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৯. প্রচারের বৈশিষ্ট্য হচ্ছে—
 i. অর্থ প্রদত্ত
 ii. বিশ্বাসযোগ্যতা বেশি
 iii. নিয়ন্ত্রণযোগ্য নয়
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
- উদ্দীপকটি পড়ে ২০ ও ২১নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 'মাহিন লি.' একটি ভোগ্যপণ্য উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি বিনামূল্যে বন্যাকবলিত অঞ্চলে ত্রাণ বিতরণ করেছে। এ সংবাদ কয়েকটি জাতীয় পত্রিকায় সম্পাদকীয় কলামে অনুকূলভাবে প্রকাশিত হয়েছে।
২০. মাহিন লি.-এর উল্লিখিত কার্যক্রম কোন ধরনের বিপণন প্রসার কৌশল?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
 (গ) বিক্রয় প্রসার (ঘ) প্রচার
২১. উদ্দীপকে উল্লিখিত বিপণন প্রসার থেকে মাহিন লি. যে সুবিধা পাবে তা হলো—
 i. পণ্যের পরিচিতি
 ii. বিক্রয় বৃদ্ধি
 iii. অনুকূল ভাবমূর্তি সৃষ্টি
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২২. বিজ্ঞাপনের কাজ কোনটি?
 (ক) স্বল্পকালীন বিক্রয় বৃদ্ধি
 (খ) কমিউনিটি কার্যক্রম
 (গ) জনসেবামূলক কার্যক্রম
 (ঘ) অবহিতকরণ ও প্ররোচিতকরণ
২৩. বাজারজাতকরণ মিশ্রণের উপাদান কয়টি?
 (ক) ১ (খ) ২
 (গ) ৩ (ঘ) ৪
২৪. মিসেস নাইমা একজন ফ্যাশন ডিজাইনার। তিনি অবসর সময়ে ফেসবুকে তাঁর আত্মীয়-স্বজন ও বন্ধু-বান্ধবের সাথে যোগাযোগ করেন। মিসেস নাইমা যোগাযোগের যে মাধ্যম ব্যবহার করেন তা বিপণন ক্রম বিবর্তনের কোন পর্যায়ের অন্তর্ভুক্ত?
 (ক) বিনিময় (খ) মোবাইল মার্কেটিং
 (গ) সম্পর্কভিত্তিক (ঘ) সামাজিক মার্কেটিং
২৫. ভোক্তা বাজারের সদস্য কারা?
 (ক) শিল্প মালিক (খ) পাইকারি বিক্রেতা
 (গ) ব্যক্তি ও পরিবার (ঘ) খুচরা বিক্রেতা
- উদ্দীপকটি পড়ে ২৬ ও ২৭নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 'আজাদ-সু' জুতা তৈরি করে খুচরা বিক্রয় করে। ক্রেতা আকর্ষণের জন্য প্রতিষ্ঠানটি ১ বছরের ওয়ারেন্টি দিয়ে থাকে। বিক্রয় আশানুরূপ না হওয়ায় 'আজাদ-সু' এখন ক্রেতাকেন্দ্রিক পদক্ষেপ নেওয়ার সিদ্ধান্ত নিয়েছে।
২৬. 'আজাদ-সু' কোন ধরনের বাজারে জুতা বিক্রয় করে?
 (ক) শিল্পবাজার (খ) ভোক্তাবাজার
 (গ) পুনর্বিক্রেতার বাজার (ঘ) আন্তর্জাতিক বাজার
২৭. বর্তমান পরিস্থিতিতে 'আজাদ-সু' এর করণীয়—
 i. প্রসার কার্যক্রম বৃদ্ধি করা
 ii. ব্যক্তিক বিক্রয়ের সাহায্য নেওয়া
 iii. উৎপাদন বৃদ্ধি করা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৮. গুদামজাতকরণ কোন উপযোগ সৃষ্টি করে?
 (ক) স্বত্বগত (খ) সময়গত
 (গ) স্থানগত (ঘ) রূপগত
২৯. প্রসারের অন্তর্ভুক্ত হলো—
 i. বিজ্ঞাপন
 ii. বণ্টন
 iii. গণসংযোগ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৩০. ভারসাম্য বিন্দু কী?
 (ক) যে বিন্দুতে আয় বেশি ব্যয় কম
 (খ) যে বিন্দুতে আয় কম ব্যয় বেশি
 (গ) যে বিন্দুতে আয় ও ব্যয় বেশি
 (ঘ) যে বিন্দুতে আয় ও ব্যয় সমান

চট্টগ্রাম বোর্ড ২০২৩

বিষয় কোড : 287

সময়-৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র বহুনির্বাচনী অভীক্ষা

পূর্ণমান-৩০

[বিশেষ দৃষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনী অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। সকল প্রশ্নের উত্তর দিতে হবে। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।]

১. আধুনিক বিপণনের জনক কে?
 (ক) Philip Kotler (খ) Gary Armstrong
 (গ) B. Gosh (ঘ) Henri Fayol
২. 'ভোক্তাই রাজা'-এ দর্শনটি বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্যকে নির্দেশ করে?
 (ক) ব্যবস্থাপনিক প্রক্রিয়া (খ) সামাজিক প্রক্রিয়া
 (গ) সমন্বিত প্রক্রিয়া (ঘ) ভোক্তামুখী প্রক্রিয়া
৩. পণ্যের উপযোগ নিগ্ণেষকারীকে কী বলে?
 (ক) উৎপাদক (খ) ভোক্তা
 (গ) ক্রেতা (ঘ) বিক্রেতা
- উদ্দীপকটি পড়ে ৪ ও ৫নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 সাজু মিয়া একজন আলুচাষি। তিনি আলু উত্তোলনের পর জমিতেই বড়, মাঝারি ও ছোট আকারের আলুকে মান অনুযায়ী বাছাই করে বস্তায় ভরেন। উৎপাদন মৌসুমে আলুর দাম কম থাকায় তিনি স্থানীয় হিমাগারে তা সংরক্ষণ করেন। পরবর্তীতে তিনি বাজারের চাহিদা অনুযায়ী আলু বিক্রি করে ন্যায্যমূল্য পান।
৪. উদ্দীপকে সাজু মিয়া প্রথমে বিপণনের কোন কাজটি করেন?
 (ক) পরিবহন (খ) বিক্রয়
 (গ) প্রমিতকরণ (ঘ) পর্যালোচনা
৫. সাজু মিয়া ন্যায্যমূল্য পাওয়ার কারণ হলো—
 i. প্রমিতকরণ
 ii. গুণমানজাতকরণ
 iii. চাহিদা অনুযায়ী সরবরাহ
- নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৬. ভোক্তার রুচি ও পছন্দ জানার জন্য কী করতে হয়?
 (ক) বাজার গবেষণা (খ) পণ্য গবেষণা ও উন্নয়ন
 (গ) বিজ্ঞাপন ও প্রচার (ঘ) বাজার উন্নয়ন
৭. বাংলাদেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে বিপণনের অবদান হলো—
 i. কৃষি উন্নয়ন
 ii. সম্পদের সদ্ব্যবহার
 iii. কর্মসংস্থান সৃষ্টি
- নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৮. তনিমা একজন ফ্যাশন ডিজাইনার। তিনি নতুন নতুন ডিজাইন নিয়ে ফেসবুকে হাজির হন। এতে তিনি গ্রাহকদের চাহিদা পূরণে সক্ষম হন। তনিমার কার্যক্রম বিপণন ক্রমবিকাশের কোন যুগের অন্তর্ভুক্ত?
 (ক) বিপণন (খ) সম্পর্কভিত্তিক
 (গ) সামাজিক যোগাযোগ (ঘ) সামাজিক বিপণন
- উদ্দীপকটি পড়ে ৯ ও ১০ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 নাসরিন ট্রেডার্স ভালো মানের পণ্য উৎপাদন করলেও শক্ত বহিরাবরণের অভাবে পরিবহনকালে প্রায়ই পণ্য বিনষ্ট হয়। এতে ক্রেতা হারানোর পাশাপাশি প্রতিষ্ঠানটি আর্থিক ক্ষতির সম্মুখীন হয়। এমতাবস্থায় কর্তৃপক্ষ একজন বিপণন বিশেষজ্ঞের পরামর্শে পণ্যের গুণগত মান অপরিবর্তিত রেখে বাহ্যিকভাবে আকর্ষণীয় করে পণ্যটি বাজারে ছাড়ে। এতে পণ্যের সুরক্ষার পাশাপাশি বিক্রি আশাতীত বেড়ে যায়।
৯. উদ্দীপকে নাসরিন ট্রেডার্স ক্ষতির হাত থেকে রক্ষা পাওয়ার জন্য উৎপাদন পরবর্তী বিপণনের কোন কাজটি করেছেন?
 (ক) প্রমিতকরণ (খ) পর্যালোচনা
 (গ) গুণমানজাতকরণ (ঘ) মোড়কিকরণ
১০. নাসরিন ট্রেডার্সের গৃহীত ব্যবস্থার ফলে—
 i. পণ্যের বিক্রয় মূল্য হ্রাস পাবে
 ii. পণ্যের উপযোগিতা বৃদ্ধি পাবে
 iii. অপচয় হ্রাস পাবে
- নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১১. তমাল একজন ফুল ব্যবসায়ী। তিনি যশোর থেকে নিজস্ব ব্যবস্থাপনায় ঢাকায় বিভিন্ন খুচরা ব্যবসায়ীর নিকট ফুল সরবরাহ করেন। এখানে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি হচ্ছে?
 (ক) স্থানগত (খ) সময়গত
 (গ) সেবাগত (ঘ) রূপগত
১২. প্রয়োজন কী?
 (ক) কোনোকিছু পাওয়ার আকাঙ্ক্ষা
 (খ) কোনোকিছু পাওয়া থেকে নিজেকে বঞ্চিত মনে করা
 (গ) কোনোকিছু পাওয়ার ইচ্ছা যখন সংস্কৃতি দ্বারা প্রকাশ পায়
 (ঘ) কোনোকিছু পাওয়ার জন্য অর্থ ব্যয়ের সামর্থ্য ও ইচ্ছা
১৩. স্বল্পকালীন বিক্রয় বৃদ্ধির প্রচেষ্টাকে কী বলে?
 (ক) বিক্রয় প্রসার (খ) বিজ্ঞাপন
 (গ) ব্যক্তিক বিক্রয় (ঘ) জনসংযোগ
- উদ্দীপকটি পড়ে ১৪ ও ১৫নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 'ল্যাটিন সু' ঢাকার ধানমণ্ডিতে অবস্থিত একটি জুতা উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি স্থানীয় বাজার হতে জুতা তৈরির চামড়া ও অন্যান্য উপকরণ সংগ্রহ করে। এতে স্বল্পমূল্যে মানসম্পন্ন পণ্য উৎপাদন সম্ভব হচ্ছে।
১৪. 'ল্যাটিন সু' কোন বাজারের সদস্য?
 (ক) ভোগ্যপণ্য (খ) বিশিষ্ট পণ্য
 (গ) পুনর্বিক্রয় (ঘ) প্রাতিষ্ঠানিক
১৫. 'ল্যাটিন সু'-এর কার্যক্রমের ফলে—
 i. পণ্যের এককপ্রতি দাম কমবে
 ii. দেশীয় উপকরণের সদ্ব্যবহার নিশ্চিত হবে
 iii. মুনাফার পরিমাণ বৃদ্ধি পাবে
- নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৬. সেবাগত পণ্য কোনটি?
 (ক) বই (খ) শিক্ষা
 (গ) পেন্সিল (ঘ) কম্পিউটার
১৭. পদ্মা সেতু উদ্বোধনের খবর ইলেক্ট্রনিক মিডিয়া ও দৈনিক পত্রিকায় ব্যাপকভাবে প্রকাশিত হয়েছে। এটাকে কী বলা হয়?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) প্রচার
 (গ) জনসংযোগ (ঘ) কৌশল
১৮. বাজার বিভক্তিকরণ কী বিভক্ত করে?
 (ক) ক্রেতা (খ) বিক্রেতা
 (গ) পণ্য (ঘ) সেবা
১৯. বিপণন প্রসারের হাতিয়ার কয়টি?
 (ক) ২ (খ) ৩
 (গ) ৪ (ঘ) ৫
২০. শিল্পবাজার বিভক্তিকরণের ভিত্তি কোনটি?
 (ক) পেশা (খ) প্রযুক্তি
 (গ) ধর্ম (ঘ) আয়
- উদ্দীপকটি পড়ে ২১ ও ২২নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জসীমের নিউমার্কেটে শাড়ির দোকান আছে। বিক্রয়কর্মীরা অভিজ্ঞতার আলোকে গ্রাহকের পছন্দ বুঝে শাড়ির মূল্য নির্ধারণ করেন। সম্ভ্রান্তি আশেপাশের দোকানগুলো একদরে শাড়ি বিক্রয় শুরু করে। ফলে তার অনেক গ্রাহকই এসব দোকান থেকে শাড়ি ক্রয় করছেন।
২১. জসীম কোন পদ্ধতিতে শাড়ির মূল্য নির্ধারণ করেন?
 (ক) ব্যয়যোগ (খ) ভারসাম্য বিন্দু
 (গ) ভ্যালুভিত্তিক (ঘ) চলমান হার
২২. জসীম গ্রাহকদের আস্থা অর্জনে যা করতে পারেন, তাহলো—
 i. গ্রাহকদের সাথে যোগাযোগ বৃদ্ধি
 ii. চলমান হারে মূল্য নির্ধারণ
 iii. ক্রয়ের ওপর বাট্টা প্রদান
- নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৩. ১০,০০০ টাকার পণ্য ক্রয় করলে ১২% ছাড়। এটা কোন ধরনের বাট্টা?
 (ক) পরিমাণগত (খ) নগদ
 (গ) মৌসুমি (ঘ) কার্যভিত্তিক
২৪. কার্যকর বাজার বিভক্তিকরণের আবশ্যিকীয় শর্ত হলো—
 i. পরিমাপ যোগ্যতা
 ii. পরিহার যোগ্যতা
 iii. প্রবেশযোগ্যতা
- নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৫. বিপণন কার্যবালির উদ্দেশ্য হলো—
 i. ভোক্তাদের সন্তুষ্ট করা
 ii. বিক্রয় ও মুনাফা বৃদ্ধি করা
 iii. কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করা
- নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
- উদ্দীপকটি পড়ে ২৬ ও ২৭নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 'মিলি ফ্যাশন' বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য ঈদ-উল-ফিতরকে সামনে রেখে মাসব্যাপী কুপন প্রদানের ব্যবস্থা করেছে। এ অফারটি বিভিন্ন দৈনিক পত্রিকা ও স্যাটেলাইট চ্যানেলে প্রচার করা হচ্ছে। এতে বিক্রয় দ্রুতগতিতে বৃদ্ধি পেয়েছে।
২৬. কুপন প্রদানের ব্যবস্থাটি কোন ধরনের বিপণন প্রসার কৌশল?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) বিক্রয় প্রসার
 (গ) ব্যক্তিক বিক্রয় (ঘ) প্রচার
২৭. মিলি ফ্যাশন কর্তৃক ব্যবহৃত মাধ্যমের সুবিধা হলো—
 i. পণ্যের এককপ্রতি মূল্য বৃদ্ধি
 ii. ব্র্যান্ড আনুগত্য সৃষ্টি
 iii. ব্যাপক প্রচার
- নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৮. পণ্য হতে প্রাপ্ত সুবিধা ও পণ্য অর্জনের ব্যয়ের পার্থক্যকে কী বলে?
 (ক) ক্রেতাব্যাগ (খ) ক্রেতাসন্তুষ্টি
 (গ) ক্রেতা সৃষ্টি (ঘ) ক্রেতার প্রত্যাশা
২৯. কোন বাজারে সদস্যসংখ্যা বেশি?
 (ক) প্রাতিষ্ঠানিক বাজার (খ) সরকারি বাজার
 (গ) পুনর্বিক্রয় বাজার (ঘ) ভোক্তা বাজার
৩০. পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে মুনাফা শূন্য হয়?
 (ক) উন্নয়ন (খ) সূচনা
 (গ) প্রবৃদ্ধি (ঘ) পতন

সিলেট বোর্ড ২০২৩

বিষয় কোড : 287

সময়-৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনি অভীক্ষা

পূর্ণমান-৩০

[বিশেষ দৃষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। সকল প্রশ্নের উত্তর দিতে হবে। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।]

১. আধুনিক বিপণনের জনক কে?
 (ক) Philip Kotler (খ) P.D. Converse
 (গ) B. Gosh (ঘ) McCarthy
২. কোনটি বিপণনের সর্বোচ্চ গুরুত্বপূর্ণ উপাদান?
 (ক) পণ্য উৎপাদন (খ) ক্রেতার চাহিদা
 (গ) ক্রেতাসম্পৃষ্টি (ঘ) পরিবহন
৩. পূর্বনির্ধারিত মান অনুযায়ী পণ্যকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করাকে কী বলে?
 (ক) প্রমিতকরণ (খ) পর্যায়িতকরণ
 (গ) গুণমাত্রাকরণ (ঘ) বিজ্ঞাপন
৪. বাজার তথ্য হলো—
 i. বর্তমান ক্রেতা সম্পর্কিত তথ্য
 ii. ভবিষ্যৎ ক্রেতা সম্পর্কিত তথ্য
 iii. ক্রয়-বিক্রয়ের স্থান সম্পর্কিত তথ্য
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৫. নিচের কোনটি ভোক্তাবাজার বিভক্তিকরণের ভিত্তি নয়?
 (ক) আয় (খ) প্রযুক্তি
 (গ) পেশা (ঘ) ধর্ম
- উদ্দীপকটি পড়ে ৬ ও ৭নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 মি. সোহেল মাটির তৈরি তৈজসপত্র বিক্রি করেন। বিভিন্ন মেলায় পণ্য বিক্রি ছাড়াও তিনি হোম ডেলিভারি দিয়ে থাকেন। তিনি বর্তমানে একজন সফল ব্যবসায়ী।
৬. মি. সোহেল কোন বাজারের অন্তর্ভুক্ত?
 (ক) ভোক্তা (খ) শিল্প
 (গ) সরকারি (ঘ) আন্তর্জাতিক
৭. মি. সোহেলের সাফল্যের কারণ হলো—
 i. ভৌগোলিক বিভক্তিকরণ
 ii. স্বল্পমোয়াদি প্রণোদনা প্রদান
 iii. কার্যকর বন্টন ব্যবস্থার উন্নয়ন
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৮. নিচের কোনটি বিশিষ্ট পণ্য?
 (ক) মটরগাড়ি (খ) ওয়ালটন টিভি
 (গ) রোলেক্স ঘড়ি (ঘ) সিসার ফ্রিজ
৯. শিল্পপণ্যের বৈশিষ্ট্য হলো—
 i. চুক্তিভিত্তিক ক্রয়
 ii. সংক্ষিপ্ত বন্টনপ্রণালি
 iii. জগতব্য বাজার
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১০. নিচের কোন উপাদানটি ব্যাপ্তিক পরিবেশের অন্তর্গত?
 (ক) কোম্পানি (খ) প্রযুক্তি
 (গ) সংস্কৃতি (ঘ) জনসংখ্যা
- উদ্দীপকটি পড়ে ১১ ও ১২নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জনাব ফারুক একজন উদ্যোক্তা। তিনি একটি নার্সারি স্থাপনের মাধ্যমে নানা জাতের চারা উৎপাদন ও বাজারজাত করে থাকেন। তিনি একজন সফল ব্যবসায়ী।
১১. উদ্দীপকে বিপণন পরিবেশের কোন উপাদান প্রতিফলিত হয়েছে?
 (ক) প্রাকৃতিক (খ) অর্থনৈতিক
 (গ) প্রযুক্তিগত (ঘ) সাংস্কৃতিক
১২. জনাব ফারুকের কার্যক্রমের মাধ্যমে যে সুবিধা পাওয়া যায় তা হলো—
 i. প্রাকৃতিক সম্পদের সদ্যবহার
 ii. গবেষণা ও উন্নয়ন
 iii. অর্থনৈতিক উন্নয়ন
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৩. ক্রয়-বিক্রয় কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে?
 (ক) রূপগত (খ) স্বত্বগত
 (গ) সময়গত (ঘ) স্থানগত
১৪. বন্টন কাজের অন্তর্ভুক্ত হলো—
 (ক) গুণমাত্রাকরণ (খ) মাননির্ধারণ
 (গ) বিক্রয় (ঘ) বিজ্ঞাপন
- উদ্দীপকটি পড়ে ১৫ ও ১৬নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জনাব সুকুমার স্বরূপকাঠি থেকে ভালোমানের আমড়া সংগ্রহ করে ছোট, বড় ও মাঝারি এই তিন ভাগে ভাগ করে বিক্রয় করেন। তার ব্যবসায়ের সে যথেষ্ট সন্তুষ্টি।
১৫. জনাব সুকুমারের প্রাথমিক পর্যায়ে সম্পাদিত কাজটি বিপণনের কোন কাজের সাথে সম্পর্কিত?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) পর্যায়িতকরণ
 (গ) মোড়কিকরণ (ঘ) গুণমাত্রাকরণ
১৬. জনাব সুকুমারের বিপণন কার্যক্রমের যৌক্তিকতা হলো—
 i. সম্পদের উপযুক্ত ব্যবহার
 ii. ভোক্তার সন্তুষ্টি বিধান
 iii. মজুদ নিয়ন্ত্রণ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৭. কাদেরকে বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে রাখা হয়?
 (ক) ভোক্তা (খ) উৎপাদক
 (গ) পাইকার (ঘ) রপ্তানিকারক
- উদ্দীপকটি পড়ে ১৮ ও ১৯নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 আরিন গার্মেন্টস একটি স্বনামধন্য পোশাক প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিবছর বৈশাখ মাসের শুরুতে পুরনো ডিজাইনের পোশাকের ওপর মূল্যহ্রাস ঘোষণা করেন। ফলে প্রতিবছর তারা বিপুল পরিমাণ বিক্রয়ের মাধ্যমে মুনাফা অর্জন করতে সক্ষম হন।
১৮. আরিন গার্মেন্টস কোন ধরনের প্রসারমূলক কার্যক্রম গ্রহণ করেছে?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
 (গ) জনসংযোগ (ঘ) বিক্রয় প্রসার
১৯. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটির সফলতার মূল কারণ হলো—
 i. সমাজাতীয় ভোক্তাদের চিহ্নিতকরণ
 ii. যথাযথ মজুদ নিয়ন্ত্রণ
 iii. প্রতিযোগিতা মোকাবিলা করা
- নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২০. নিচের কোনটি অযাচিত পণ্য?
 (ক) স্বাস্থ্যসেবা (খ) জীবন বিমা পলিসি
 (গ) ব্যবস্থাপনা পরামর্শ (ঘ) ডিজিটাল ক্যামেরা
২১. পণ্যের স্তরগুলো হলো—
 i. বর্ধিত পণ্য
 ii. প্রকৃত পণ্য
 iii. জরুরি পণ্য
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২২. পণ্য, সেবা ও ধারণার যেকোনো ধরনের অর্থপ্রদত্ত নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনকে কী বলে?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
 (গ) বিক্রয় প্রসার (ঘ) প্রচার
২৩. সন্তুষ্টি কী?
 (ক) পণ্য থেকে প্রাপ্ত সুবিধা
 (খ) আনন্দ ও হতাশার অনুভূতি
 (গ) কিছু প্রদানের মাধ্যমে কিছু গ্রহণ
 (ঘ) বিভিন্ন পণ্যের সাথে সামঞ্জস্য বিধান
২৪. নিচের কোনটি ভোগ্যপণ্যের জন্য উপযুক্ত বিজ্ঞাপন মাধ্যম?
 (ক) সংবাদপত্র (খ) ট্রেডজার্নাল
 (গ) সাময়িকী (ঘ) ব্যক্তিক বিক্রয়
২৫. নিম্নের কোনটির মাধ্যমে সময়গত প্রতিবন্ধকতা দূর হয়?
 (ক) ক্রয় (খ) বিক্রয়
 (গ) পরিবহন (ঘ) গুণমাত্রাকরণ
২৬. শিল্পবাজার বিভক্তিকরণের ভিত্তি হলো—
 (ক) জাতীয়তা (খ) প্রযুক্তি
 (গ) শিক্ষা (ঘ) জলবায়ু
২৭. নিচের কোনটি জরুরি পণ্য?
 (ক) ঔষধ (খ) মোবাইল
 (গ) টিভি (ঘ) ফ্রিজ
২৮. পণ্যের জীবনচক্রের কোনস্তরে বিক্রয় সবচেয়ে বেশি?
 (ক) পণ্য উন্নয়ন (খ) সূচনা
 (গ) প্রবৃদ্ধি (ঘ) পূর্ণতা
২৯. ভ্যালুভিত্তিক মূল্য নির্ধারণের বিবেচ্য বিষয় হলো—
 i. ক্রেতার উপলব্ধি
 ii. বিক্রেতার খরচ
 iii. পণ্যের চাহিদা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৩০. বাংলাদেশে অত্যাবশ্যকীয় পণ্য নিয়ন্ত্রণ আইন কতসালে প্রণয়ন করা হয়?
 (ক) ১৯৪০ (খ) ১৯৫৬
 (গ) ১৯৬৪ (ঘ) ১৯৮২

বরিশাল বোর্ড ২০২৩

বিষয় কোড : 287

সময়-৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র বহুনির্বাচনী অভীক্ষা

পূর্ণমান-৩০

[বিশেষ দৃষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনী অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। সকল প্রশ্নের উত্তর দিতে হবে। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।]

১. পূর্বনির্ধারিত মান অনুযায়ী পণ্যকে বিভিন্নভাগে ভাগ করাকে কী বলে?
 (ক) প্রমিতকরণ (খ) পর্যায়িতকরণ
 (গ) মোড়কিকরণ (ঘ) গুদামজাতকরণ
২. মিসেস রুমা রূপগঞ্জ থেকে জামদানি শাড়ি ক্রয় করে ময়মনসিংহে এনে বিক্রয় করেন। রূপগঞ্জ থেকে ময়মনসিংহে শাড়ি আনায় কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি হয়?
 (ক) স্থানগত (খ) সময়গত
 (গ) সেবাগত (ঘ) স্বত্বগত
৩. বিপণনে যা দ্বারা ক্রেতা আকৃষ্ট হয় তা হলো—
 i. বিজ্ঞাপন
 ii. মোড়কিকরণ
 iii. প্রমিতকরণ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৪. কোনো পণ্য বা সেবার বিনিময়ে ক্রেতা কর্তৃক পরিশোধিত অর্থকে কী বলে?
 (ক) বাট্টা (খ) মূল্য
 (গ) বণ্টন (ঘ) বিনিময়
- উদ্দীপকটি পড়ে ৫ ও ৬নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 মি. রফিক ফরিদপুর, মাদারীপুর, রাজবাড়ী ইত্যাদি জেলা থেকে পাট সংগ্রহ করেন। প্রথম পর্যায়ে তিনি উজ্জল রঙের পাটগুলোকে গ্রেড-১ এবং কালচে রঙের পাটগুলোকে গ্রেড-২ তে ফেলেন। দ্বিতীয় পর্যায়ে তিনি গ্রেড অনুযায়ী পাটগুলোকে আলাদা করেন।
৫. মি. রফিক প্রথম পর্যায়ে যে কাজটি করেন বিপণনের ভাষায় তাকে কী বলে?
 (ক) প্রমিতকরণ (খ) পর্যায়িতকরণে
 (গ) গুদামজাতকরণ (ঘ) উৎপাদন
৬. জনাব রফিক দ্বিতীয় পর্যায়ে বিপণনের যে কাজটি করেন তার ফলে কী বৃদ্ধি পাবে?
 i. ঝুঁকি
 ii. ক্রেতাসন্তুষ্টি
 iii. জীবনযাত্রার মান
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৭. বিপণন মিশ্রণের উপাদান কয়টি?
 (ক) ২টি (খ) ৩টি
 (গ) ৪টি (ঘ) ৫টি
৮. কোন বাজারের সদস্যরা চূড়ান্ত ভোগ বা ব্যবহারের জন্য পণ্য ক্রয় করে?
 (ক) ভোক্তা (খ) শিল্প
 (গ) সরকারি (ঘ) ব্যবসায়
৯. সূচনা স্তরের বৈশিষ্ট্য কোনটি?
 (ক) অধিক প্রসার খরচ (খ) বিক্রয় বৃদ্ধি
 (গ) অধিক মুনাফা (ঘ) দীর্ঘস্থায়ী
- উদ্দীপকটি পড়ে ১০ ও ১১নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জনাব ইমন জাপানের বিখ্যাত কোম্পানির টেলিভিশন বিক্রয় করেন। তিনি টেলিভিশন বিক্রয়ের সময় ৫ (পাঁচ) বছরের ওয়ারেন্টি প্রদান করেন।
১০. জনাব ইমন কর্তৃক বিক্রয়কৃত পণ্যটি কোন ধরনের পণ্য?
 (ক) জরুরি (খ) শপিং
 (গ) বিশিষ্ট (ঘ) অযাচিত
১১. ওয়ারেন্টি প্রদানের ফলে তিনি যেসব সুবিধা পান তা হলো—
 i. বিক্রয় বৃদ্ধি
 ii. মুনাফা বৃদ্ধি
 iii. অপচয় বৃদ্ধি
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১২. নিচের কোনটি ভোক্তামুখী বিক্রয় প্রসারের হাতিয়ার?
 (ক) উপহার (খ) বোনাস প্যাক
 (গ) ড্রেড শো (ঘ) প্রদর্শনী ভাটা
১৩. সবচেয়ে আধুনিক বিজ্ঞাপন মাধ্যম কোনটি?
 (ক) টেলিভিশন (খ) সংবাদপত্র
 (গ) ইন্টারনেট (ঘ) সাময়িকী
১৪. তাৎক্ষণিক বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য কোন কৌশলটি বেশি কার্যকর?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
 (গ) বিক্রয় প্রসার (ঘ) প্রচার
১৫. চিহ্নিত উদ্যোক্তা কর্তৃক অর্থ প্রদত্ত মাধ্যমে পণ্য বা সেবার নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনাকে কী বলে?
 (ক) প্রিমিয়াম (খ) কুপন
 (গ) রিবেট (ঘ) বিজ্ঞাপন
১৬. কোনোকিছু পাওয়া থেকে নিজেই বঞ্চিত মনে করার অনুভূতিকে কী বলে?
 (ক) চাহিদা (খ) অভাব
 (গ) প্রয়োজন (ঘ) বিপণন
১৭. আধুনিক বিপণনের জনক কে?
 (ক) Philip Kotler (খ) Gary Armstrong
 (গ) W.J. Stanton (ঘ) McCarthy
১৮. বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে কে অবস্থান করে?
 (ক) উৎপাদনকারী (খ) পাইকার
 (গ) বিক্রেতা (ঘ) ভোক্তা
১৯. বিপণন মাধ্যমে যে উপযোগ সৃষ্টি হয় তা হলো—
 i. স্থানগত
 ii. সময়গত
 iii. রূপগত
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২০. নিচের কোনটি বিপণন অর্পণের অন্তর্ভুক্ত?
 (ক) পণ্য (খ) অভাব
 (গ) বাজার (ঘ) লেনদেন
- উদ্দীপকটি পড়ে ২১ ও ২২নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 মি. সালাম একজন পোশাক বিক্রেতা। তিনি পোশাক বিক্রয়ের ক্ষেত্রে সবসময়ই বিভিন্ন ধরনের ক্রেতাদের সন্তুষ্টির কথা বিবেচনা করেন। সাম্প্রতিককালে তিনি SMS, Facebook ও Youtube ব্যবহার করে ক্রেতাদের সাথে শক্তিশালী সম্পর্ক তৈরির চেষ্টা করছেন।
২১. মি. সালাম পোশাক বিক্রয়ের ক্ষেত্রে যে বিষয়টিকে বিবেচনা করেন বিপণনের ভাষায় তাকে কী বলে?
 (ক) বিক্রয়িকতা (খ) ক্রেতাকেন্দ্রিকতা
 (গ) সামাজিকতা (ঘ) পরিবর্তনশীলতা
২২. মি. সালাম বিপণনের যে যুগের ওপর ভিত্তি করে কার্যক্রম গ্রহণ করেছেন তা হলো—
 i. বিপণন যুগ
 ii. সামাজিক বিপণন যুগ
 iii. মোবাইল বিপণন যুগ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৩. ক্রয়-বিক্রয় কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে?
 (ক) রূপগত (খ) স্থানগত
 (গ) সময়গত (ঘ) স্বত্বগত
২৪. পণ্য মিশ্রণের উপাদান হলো—
 i. ব্র্যান্ড
 ii. মোড়ক
 iii. বৈশিষ্ট্য
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৫. কার্যকর বাজার বিভক্তিকরণের আবশ্যিকী শর্ত কোনটি?
 (ক) পরিমাপযোগ্যতা (খ) গ্রহণযোগ্যতা
 (গ) হস্তান্তরযোগ্যতা (ঘ) নিয়ন্ত্রণযোগ্যতা
- উদ্দীপকটি পড়ে ২৬ ও ২৭নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 মিস নীলা ঢাকার গাউছিয়া মার্কেট থেকে তার পরিবারের জন্য কাপড়, মোবাইল ও গৃহস্থালির পণ্য ক্রয় করেন। অপরদিকে মিস শীলা ঢাকার চকবাজার থেকে প্রচুর পরিমাণে শাড়ি ক্রয় করে ধানমণ্ডিতে তার নিজস্ব শো-রুমের মাধ্যমে বিক্রয় করেন।
২৬. মিস নীলা কোন বাজারের সদস্য?
 (ক) ভোক্তা (খ) শিল্প
 (গ) ব্যবসায় (ঘ) সরকারি
২৭. উদ্দীপকের মিস শীলা যে বাজারের সদস্য তার বৈশিষ্ট্য হলো—
 i. ব্যাপকমাত্রায় পণ্য ক্রয়
 ii. ঘন ঘন পণ্য ক্রয়
 iii. এককপ্রতি মূল্য বেশি
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৮. নিচের কোনটি অযাচিত পণ্য?
 (ক) টুথপেস্ট (খ) ঔষধ
 (গ) আসবাবপত্র (ঘ) জীবন বিমা পলিসি
২৯. কোন পণ্যের চাহিদা হঠাৎ উদ্ভব হয়?
 (ক) লোডনীর (খ) শপিং
 (গ) জরুরি (ঘ) বিশিষ্ট
৩০. জনাব জাকির তার দোকানে দামি 'X' ব্র্যান্ডের ঘড়ি বিক্রয় করেন। জনাব জাকিরের বিক্রয়কৃত ঘড়ি কোন ধরনের পণ্য?
 (ক) সুবিধা (খ) শপিং
 (গ) বিশিষ্ট (ঘ) অযাচিত

দিনাজপুর বোর্ড ২০২৩

বিষয় কোড : 287

সময়—৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনি অভীক্ষা

পূর্ণমান—৩০

বিশেষ দৃষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। সকল প্রশ্নের উত্তর দিতে হবে। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।

১. উৎপাদন ব্যয়ের সাথে মুনাফা যোগ করে বিক্রয় করার পদ্ধতিকে কী বলে?
 (ক) ব্যয় যোগ মূল্য নির্ধারণ
 (খ) ভারসাম্যবিন্দু মূল্য নির্ধারণ
 (গ) প্রতিযোগিতামূল্য মূল্য নির্ধারণ
 (ঘ) ভ্যালুভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ
২. মি. জুয়েল স্কুল, কলেজ ও বিশ্ববিদ্যালয়ের পাঠ্য বই সুলভ মূল্যে বিভিন্ন লাইব্রেরি ব্যবসায়ীর নিকট বিক্রয় করে। মি. জুয়েল কোন বাজারে পণ্য বিক্রয় করে?
 (ক) ভোক্তা (খ) সরকারি
 (গ) পুনঃবিক্রেতা (ঘ) শিল্প
৩. পরিবহন কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে?
 (ক) স্থানগত (খ) সময়গত
 (গ) রূপগত (ঘ) স্বত্বগত
৪. বর্তমান ও সম্ভাব্য ক্রেতাদের কাছে পণ্য ও সেবার বিক্রয়সংক্রান্ত সংবাদ পৌঁছে দেওয়ার জন্য স্বল্প সময়ে যে উপায় বা কৌশল অবলম্বন করা হয় তাকে কী বলে?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
 (গ) বিক্রয় প্রসার (ঘ) প্রচার
৫. ভোক্তামুখী বিক্রয় প্রসার কৌশল হচ্ছে—
 (ক) ক্রয়ভাতা (খ) নমুনা বিতরণ
 (গ) পুশ মানি (ঘ) বোনাস প্রদান
- উদ্দীপকটি পড়ে ৬ ও ৭নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 'হালিমা ফার্নিচার মার্ট' তাদের উৎপাদিত অত্যাধুনিক ডিজাইনের ফার্নিচারের বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য সপ্তাহব্যাপী কুপন প্রদানের ব্যবস্থা করেছে। এই অফারটি বিভিন্ন দৈনিক পত্রিকার পাশাপাশি বিভিন্ন ইলেকট্রনিক মিডিয়ার মাধ্যমে প্রচার করে। ফলে প্রতিষ্ঠানের বিক্রয় আশাতীত বৃদ্ধি পায়।
৬. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটির বিক্রয় প্রসারের যে কৌশল গ্রহণ করেছে তা নিম্নের কোনটির অন্তর্ভুক্ত?
 (ক) ডিলারদের জন্য (খ) বিক্রয় কর্মীদের জন্য
 (গ) ভোক্তাদের জন্য (ঘ) পুনঃবিক্রেতাদের জন্য
৭. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটি ব্যবহৃত বিপণন প্রসার কৌশলের উদ্দেশ্য হলো—
 i. নতুন পণ্য প্রচলন
 ii. নতুন গ্রাহক চিহ্নিত ও আকৃষ্ট করা
 iii. তাৎক্ষণিক পণ্য ক্রয়ে উৎসাহিত করা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৮. পরিবহন বিজ্ঞাপন হলো—
 (ক) বহিঃবিজ্ঞাপন (খ) ট্রানজিট বিজ্ঞাপন
 (গ) প্রত্যক্ষ বিজ্ঞাপন (ঘ) স্পট বিজ্ঞাপন
৯. কোনো নির্দিষ্ট উদ্যোক্তা কর্তৃক পণ্য সেবা ও ধারণার প্রসারের নিমিত্তে অর্থ প্রদত্ত মাধ্যমে নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনকে কী বলে?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) প্রচার
 (গ) বিক্রয় প্রসার (ঘ) বিজ্ঞাপন মাধ্যম
১০. উৎপাদন ও ভোগের মধ্যবর্তী সময়ে সঠিক অবস্থায় পণ্য সংরক্ষণের প্রক্রিয়াকে কী বলে?
 (ক) পরিবহন (খ) প্রমিতকরণ
 (গ) মোড়কিকরণ (ঘ) গুদামজাতকরণ
১১. বিজ্ঞাপনের অর্থনৈতিক গুরুত্ব হলো—
 (ক) জাতীয় আয় বৃদ্ধি
 (খ) অবহিত করা
 (গ) সচেতনতা সৃষ্টি ও বৃদ্ধি
 (ঘ) জীবনযাত্রার মান উন্নয়ন
১২. বিপণনের কোন কাজ দ্বারা সময়গত উপযোগ সৃষ্টি হয়?
 (ক) ক্রয় (খ) গুদামজাতকরণ
 (গ) পরিবহন (ঘ) মোড়কিকরণ
- উদ্দীপকটি পড়ে ১৩ ও ১৪নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 সজিব জুট মিলস কৃষকদের নিকট থেকে পাট ক্রয় করে বিভিন্ন শ্রেণিতে বিভক্ত করেন। তিনি পাট থেকে বস্তা, দড়ি ও ব্যাগ তৈরি করে ভোক্তাদের নিকট বিক্রয় করেন। ফলে তার ব্যবসায় সম্প্রসারণ হয়।
১৩. জনাব সজিব জুট মিলস প্রাথমিক পর্যায়ে বিপণনের কোন কাজটি সম্পাদন করেন?
 (ক) প্রমিতকরণ (খ) গুদামজাতকরণ
 (গ) পর্যায়িতকরণ (ঘ) মোড়কিকরণ
১৪. সজিবের ব্যবসায় সম্প্রসারণের ফলে যা ঘটেছে তা হলো—
 i. মুনাফা বৃদ্ধি
 ii. বিক্রয় বৃদ্ধি
 iii. শ্রমিকের সাথে সম্পর্ক উন্নয়ন
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৫. যে সকল প্রতিষ্ঠান পুনরায় উৎপাদন কাজে ব্যবহারের উদ্দেশ্যে পণ্য ক্রয় করে তাদেরকে কী বলে?
 (ক) শিল্পবাজার (খ) ভোক্তাবাজার
 (গ) সরকারি বাজার (ঘ) পুনঃবিক্রেতা বাজার
১৬. বিপণন মিশ্রণের জনক কে?
 (ক) Nail H. Borden (খ) Philip Kotler
 (গ) McCarthy (ঘ) W.J. Stanton
১৭. পণ্য বা সেবার বর্তমান ও সম্ভাব্য ক্রেতার সেটকে কী বলে?
 (ক) বাজার (খ) বিনিময়
 (গ) প্রয়োজন (ঘ) ভ্যালু
১৮. বিপণনের কোন যুগে ভোক্তার প্রয়োজন ও অভাবের সন্তুষ্টি বিধানের ওপর গুরুত্বারোপ করা হয়?
 (ক) বিক্রয় (খ) মার্কেটিং
 (গ) উৎপাদন (ঘ) সামাজিক মার্কেটিং
১৯. ভোক্তার সন্তুষ্টি বিধানের জন্য যা প্রদান করা হয় তাকে কী বলে?
 (ক) বিনিময় (খ) ক্রেতাভালু
 (গ) বিপণন অর্পণ (ঘ) ক্রেতার সন্তুষ্টি
২০. বিপণনের সামাজিক গুরুত্ব হলো—
 (ক) উপযোগ সৃষ্টি
 (খ) জাতীয় আয় বৃদ্ধি
 (গ) সৃষ্টি বন্টন
 (ঘ) জীবনযাত্রার মান উন্নয়ন
- উদ্দীপকটি পড়ে ২১ ও ২২নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 মি. জাকির একজন সফল ইলেকট্রিক দ্রব্যাদি বিপণনকারী। তিনি নিজেই পরিকল্পনা অনুযায়ী সকল বিপণন কর্মকাণ্ড বাস্তবায়ন ও নিয়ন্ত্রণ করেন। সম্প্রতি ব্যবসায়ের আরও সফলতার জন্য পরিবেশবান্ধব ইলেকট্রিক দ্রব্যাদি বিপণন করে ভোক্তাদের সন্তুষ্টি বিধানের সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেন।
- এছাড়াও ফেসবুক, ইউটিউব ও এসএমএস এর মাধ্যমে বিভিন্ন তথ্য ভোক্তাদেরকে অবহিত করে তাদের সাথে সুসম্পর্ক বজায় রাখার চেষ্টা করছেন।
২১. উল্লিখিত উদ্দীপকে প্রাথমিক পর্যায়ে বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্যটি ফুটে উঠেছে?
 (ক) ব্যবস্থাপকীয় প্রক্রিয়া (খ) সামাজিক প্রক্রিয়া
 (গ) গতিশীল প্রক্রিয়া (ঘ) সমন্বিত প্রক্রিয়া
২২. মি. জাকিরের সফলতার কারণ হলো—
 i. বিপণন যুগের ওপর গুরুত্বারোপ
 ii. সামাজিক বিপণন যুগের ওপর গুরুত্বারোপ
 iii. মোবাইল মার্কেটিং যুগের ওপর গুরুত্বারোপ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৩. পণ্য ও সেবা অনুসন্ধান এবং মূল্যায়নকে কী বলে?
 (ক) বিক্রয় (খ) ক্রয়
 (গ) পরিবহন (ঘ) মোড়কিকরণ
২৪. সরাসরি ভোক্তার নিকট উপস্থিত হয়ে পণ্য বিক্রয় করাকে কী বলে?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) প্রচার
 (গ) ব্যক্তিক বিক্রয় (ঘ) জনসংযোগ
২৫. ভোক্তার জ্ঞান, মনোভাব, ব্যবহার বা পণ্যের প্রতি সাড়ার ভিত্তিতে একটি বাজারকে বিভিন্ন দলে ভাগ করা হলো—
 (ক) মনস্তাত্ত্বিক বিভক্তিকরণ
 (খ) ভৌগোলিক বিভক্তিকরণ
 (গ) জনসংখ্যা বিষয়ক বিভক্তিকরণ
 (ঘ) আচরণিক বিভক্তিকরণ
- উদ্দীপকটি পড়ে ২৬ ও ২৭নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 মি. জনি বিদেশ থেকে উন্নতমানের মটর ও জেনারেটর আমদান করে বিভিন্ন শিল্পকারখানায় সরবরাহ করেন। তিনি এ পণ্য বিক্রয়ের সময় প্রতিযোগী কোম্পানির মূল্য অনুসরণ করেন।
২৬. উদ্দীপকে উল্লিখিত পণ্যসমূহ কোন ধরনের পণ্য?
 (ক) মূলধনজাতীয় পণ্য (খ) শপিং পণ্য
 (গ) বিশিষ্ট পণ্য (ঘ) অযাচিত পণ্য
২৭. জনাব জনি কর্তৃক মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতির উদ্দেশ্য হলো—
 i. বাজারে টিকে থাকা
 ii. অধিক বিক্রিত করে অধিক মুনাফা অর্জন
 iii. প্রতিযোগিতা মোকাবিলা করা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৮. যেসব পণ্য ভোক্তারা বিশেষ ধরনের প্রয়োজন মেটানোর জন্য তাৎক্ষণিকভাবে ক্রয় করে সেসব পণ্য হলো—
 (ক) অযাচিত পণ্য (খ) লোভনীয় পণ্য
 (গ) প্রধান পণ্য (ঘ) জরুরি পণ্য
২৯. পণ্য জীবন-চক্রের কোনস্তরে বিক্রয়ের পরিমাণ শূন্য থাকে?
 (ক) সূচনা (খ) প্রবৃদ্ধি
 (গ) পণ্য উন্নয়ন (ঘ) পতন
৩০. যে পণ্য ক্রয়ে ভোক্তার পূর্বপরিকল্পনা, বাজেট এবং সময় ব্যয় করে তাকে কী পণ্য বলে?
 (ক) সুবিধাজনক (খ) জরুরি
 (গ) অযাচিত (ঘ) শপিং

ময়মনসিংহ বোর্ড ২০২৩

বিষয় কোড : 287

সময়-৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনি অভীক্ষা

পূর্ণমান-৩০

[বিশেষ দৃষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। সকল প্রশ্নের উত্তর দিতে হবে। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।]

১. স্বল্প সময়ের জন্য বিক্রয় বৃদ্ধির উদ্দেশ্য যে সকল কার্যক্রম গ্রহণ করা হয় তাকে কী বলে?
 (ক) বিক্রয় প্রসার (খ) ডিলার
 (গ) বিজ্ঞাপন (ঘ) প্রচার
২. কোন বিপণন কৌশল প্রয়োগ করে ক্রেতাদের সাথে সরাসরি সম্পর্ক সৃষ্টি করা যায়?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) প্রচার
 (গ) জনসংযোগ (ঘ) ব্যক্তিক বিক্রয়
৩. পণ্য থেকে প্রাপ্ত সুবিধা ও অর্থ ব্যয়ের পার্থক্যকে কী বলে?
 (ক) ক্রেতাসন্তুষ্টি (খ) ক্রেতাভ্যালু
 (গ) মূল্য (ঘ) প্রসার
- উদ্দীপকটি পড়ে ৪ ও ৫নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 বাণিজ্য মেলায় 'A' কোম্পানি ক্রেতাদের বালতি কিনলে একটি মগ ফ্রি দিচ্ছে। মেলার শেষ দিকে 'B' কোম্পানি হঠাৎ বালতি কিনলে ২টি মগ ফ্রি দেওয়ার ঘোষণা দেওয়ায় ক্রেতাদের মধ্যে ব্যাপক আলোড়ন সৃষ্টি হয়েছে।
৪. উদ্দীপকের 'A' কোম্পানির কার্যক্রম বিপণন প্রসারের কোন হাতিয়ারকে ইস্তিত করছে?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) প্রচার
 (গ) বিক্রয় প্রসার (ঘ) বিক্রয়িকতা
৫. 'B' কোম্পানির এ ধরনের ছাড় দেওয়ার ইতিবাচক দিক হলো—
 i. ক্রেতাদের মাঝে স্বল্পকালীন অনুপ্রেরণা সৃষ্টি
 ii. বিজ্ঞাপন কাজে নিজেদের সম্পৃক্ত করা
 iii. বেশি বেশি মুনাফা অর্জন করা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৬. পণ্যের জীবনচক্রের স্তর কয়টি?
 (ক) ২ (খ) ৩
 (গ) ৪ (ঘ) ৫
৭. পণ্যের গুণগত মান ও ক্ষয়-ক্ষতির হাত থেকে রক্ষা করাকে কী বলে?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) বিমা
 (গ) মোড়কিকরণ (ঘ) ঝুঁকিগ্রহণ
৮. বিপণন এর জনক কে?
 (ক) Philip Kotler (খ) W.J. Stanton
 (গ) McCarthy (ঘ) Gary Armstrong
৯. শিল্পবিপ্লব কোথায় সংঘটিত হয়েছিল?
 (ক) যুক্তরাষ্ট্রে (খ) ইংল্যান্ডে
 (গ) ফ্রান্সে (ঘ) জাপানে
১০. জনাব রাসেল পণ্য উৎপাদন ও বিপণনের ক্ষেত্রে পরিবেশ রক্ষা, নৈতিকতা, প্রচলিত আইন ইত্যাদিকে গুরুত্ব দেন। জনাব রাসেলের এ ধরনের কর্মকাণ্ড বিপণন ক্রমবিকাশের কোন যুগের অন্তর্ভুক্ত?
 (ক) উৎপাদন যুগ
 (খ) সামাজিক বিপণন যুগ
 (গ) সম্পর্কভিত্তিক বিপণন যুগ
 (ঘ) বিনিময় যুগ
১১. গুদামজাতকরণ কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে?
 (ক) রূপগত (খ) স্বত্বগত
 (গ) জ্ঞানগত (ঘ) সময়গত
১২. পণ্য মানের সীমা নির্ধারণকে কী বলে?
 (ক) প্রমিতকরণ (খ) পর্যায়িতকরণ
 (গ) মোড়কিকরণ (ঘ) বিজ্ঞাপন
- উদ্দীপকটি পড়ে ১৩ ও ১৪নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জনাব জাকির দেশের দক্ষিণ অঞ্চল থেকে আলু ক্রয় করে হিমাগারে সংরক্ষণ করেন। পরবর্তীতে সেগুলো মান অনুযায়ী বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করে সারা বছর বিক্রয় করেন। এভাবে তিনি ব্যবসায় সফলতা পেয়েছেন।
১৩. জনাব জাকিরের প্রথম কাজটির মাধ্যমে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি হয়েছে?
 (ক) স্থানগত (খ) রূপগত
 (গ) স্বত্বগত (ঘ) সেবাগত
১৪. জনাব জাকিরের ব্যবসায়ের সফলতার কারণ হলো—
 i. প্রমিতকরণ
 ii. গুদামজাতকরণ
 iii. ভোক্তাসন্তুষ্টি
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৫. পণ্যের মালিকানা হস্তান্তর প্রক্রিয়াকে কী বলে?
 (ক) ক্রয় (খ) বিক্রয়
 (গ) প্রমিতকরণ (ঘ) উপযোগ
১৬. নৈর্বাচিক উপস্থাপনকে কী বলে?
 (ক) প্রচার (খ) প্রসার
 (গ) বিজ্ঞাপন (ঘ) গণসংযোগ
১৭. Online marketing, facebook ইত্যাদি ব্যবহার করে ক্রেতাদের দৃষ্টি আকর্ষণ বিপণনের কোন যুগের বৈশিষ্ট্য?
 (ক) বিপণন যুগ
 (খ) মোবাইল বিপণন যুগ
 (গ) উৎপাদন যুগ
 (ঘ) আত্মনির্ভরশীলতার যুগ
১৮. ভোক্তার সন্তুষ্টি বিধানের জন্য যা প্রদান করা হয় তাকে কী বলে?
 (ক) বিপণন অর্পণ (খ) ভ্যালু ও সন্তুষ্টি
 (গ) মূল্য (ঘ) বাজার
১৯. লোভনীয় পণ্যের অন্তর্ভুক্ত হলো—
 i. মোবাইল ও ল্যাপটপ
 ii. চিপস ও চানাবাদাম
 iii. চটপটি ও আইসক্রিম
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২০. জনাব টুটুল স্কুল, কলেজ ও বিশ্ববিদ্যালয়ের পাঠ্যবই সুলভ মূল্যে বিভিন্ন লাইব্রেরি ব্যবসায়ীর নিকট বিক্রয় করে। জনাব টুটুল কোন বাজারে পণ্য বিক্রয় করে?
 (ক) শিল্প (খ) পুনঃবিক্রেতা
 (গ) সরকারি (ঘ) ভোক্তা
- উদ্দীপকটি পড়ে ২১ ও ২২নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 ডুমুরিয়া বাজারে জনাব 'X' একটি ফাস্টফুডের দোকান আছে। 'X' ব্যয়ের সাথে ৩০% মুনাফা যোগ করে খাবারের বিক্রয়মূল্য নির্ধারণ করেন। পাশেই একটি নতুন দোকানে একদামে একই ধরনের খাবার বিক্রয় হচ্ছে। জনাব 'X'-এর অনেক ক্রেতাই এখন নতুন দোকানের ক্রেতা।
২১. জনাব 'X' কোন পদ্ধতিতে পণ্যের মূল্য নির্ধারণ করেন?
 (ক) ভারসাম্য বিন্দু (খ) ভ্যালুভিত্তিক
 (গ) ব্যয়যোগ্য মুনাফা (ঘ) চলমান হার
২২. সমস্যা দূরীকরণে জনাব 'X' এর করণীয় হলো—
 i. প্রতিযোগীদের মূল্য বিবেচনা করা
 ii. ক্রেতাদের আস্থা অর্জনে কাজ করা
 iii. প্রতিযোগী পণ্যের মান বিবেচনা করা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৩. বর্তমান ও সম্ভাব্য ক্রেতার সেটকে কী বলে?
 (ক) সরকারি বাজার (খ) ব্যবসায় বাজার
 (গ) শিল্পবাজার (ঘ) বাজার
২৪. উৎপাদনের পর থেকে শুরু করে বিক্রয়ের পূর্ব পর্যন্ত পণ্য সংরক্ষণ করাকে কী বলে?
 (ক) পরিবহন (খ) গুদামজাতকরণ
 (গ) প্রমিতকরণ (ঘ) মোড়কিকরণ
২৫. সাধারণত কোন পণ্যের ক্ষেত্রে বিক্রয়োত্তর সেবাদান আবশ্যিক?
 (ক) ইলেকট্রনিক্স (খ) খাদ্যদ্রব্য
 (গ) প্রসাধনী পণ্য (ঘ) আবশ্যিকীয় পণ্য
২৬. নিচের কোনটি ভোক্তাবাজারের বৈশিষ্ট্য?
 (ক) অধিক সংখ্যক ক্রেতা
 (খ) অধিক পরিমাণে পণ্য ক্রয়
 (গ) পণ্য সম্পর্কে অগাধ জ্ঞান
 (ঘ) সচেতন ক্রেতার সংখ্যাধিক্য
২৭. ভোক্তাবাজার বিভক্তিকরণের ভিত্তি হলো—
 (ক) প্রযুক্তি (খ) আয়
 (গ) উপলক্ষ (ঘ) শহরের আয়তন
- উদ্দীপকটি পড়ে ২৮ ও ২৯নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জনাব X ও Y ক্ষুধার্ত হয়ে চুকনগরের 'করিম' হোটেলে চুই বালের খাসির মাংস খাওয়ার ইচ্ছা প্রকাশ করে। হোটেলে গিয়ে তারা খাবার খায় এবং বিল পরিশোধ করে।
২৮. জনাব X ও Y খাবার গ্রহণের মাধ্যমে বিপণনের মৌলিক ধারণার কোন উপাদানটি পূর্ণাঙ্গতা পেয়েছে?
 (ক) প্রয়োজন (খ) অভাব
 (গ) চাহিদা (ঘ) পণ্য
২৯. জনাব X ও Y চাহিদার যেসব শর্ত পূরণ করেছেন তা হলো—
 i. আকাঙ্ক্ষা
 ii. সামর্থ্য
 iii. অর্থ ব্যয়
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৩০. সমগ্র বাজারকে বিভক্ত করাকে কী বলে?
 (ক) বাজার
 (খ) বাজার বিভক্তিকরণ
 (গ) ভোক্তাবাজার
 (ঘ) পুনঃবিক্রেতার বাজার

ঢাকা বোর্ড ২০২২

বিষয় কোড : 287

সময়-২০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনী অভীক্ষা

পূর্ণমান-১৫

বিশেষ দ্রষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনী অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/ সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। যেকোনো পনেরোটি প্রশ্নের উত্তর দাও। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।

১. কোনটি ভোক্তাবাজারের বৈশিষ্ট্য?
 (ক) ক্রেতার সংখ্যা বেশি
 (খ) ক্রয়ক্ষমতা বেশি
 (গ) এককপ্রতি ক্রয়ের পরিমাণ বেশি
 (ঘ) মোট বিক্রয়ের পরিমাণ কম
২. পণ্যের জীবন চক্রের কোন স্তরে প্রতিযোগিতা সবচেয়ে বেশি?
 (ক) সূচনা (খ) পণ্য উন্নয়ন
 (গ) প্রবৃদ্ধি (ঘ) পূর্ণতা
৩. মিসেস রীনা চাকরি থেকে বাসায় ফেরার পথে সন্তানের জন্য একটি সুন্দর খেলনা কিনে আনেন। মিসেস রীনা কোন ধরনের সুবিধাজনক পণ্য কিনেন?
 (ক) আবশ্যিক (খ) লোভনীয়
 (গ) জরুরি (ঘ) সরবরাহ
- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ৪ ও ৫নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 মিসেস তনিমা 'প্রগতি ফ্যাশন' থেকে একটি শাড়ি কিনে এতটাই তৃপ্ত যে, তিনি বন্ধু-বান্ধবীদের কাছে দোকান ও শাড়ি সম্পর্কে প্রশংসায় পঞ্চমুখ।
৪. উদ্দীপকের বিষয়টি বিপণনের কোন মৌলিক ধারণা সম্পর্কিত?
 (ক) চাহিদা (খ) ক্রেতা ভ্যালু
 (গ) ক্রেতা সন্তুষ্টি (ঘ) বাজার অর্পণ
৫. মিসেস তনিমার আচরণের ফলে প্রগতি ফ্যাশনের—
 i. বিক্রয় বৃদ্ধি পাবে
 ii. সুনাম বৃদ্ধি পাবে
 iii. পণ্যের সুখম বন্টন হবে
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৬. পাইকারি ব্যবসায়ী নিচের কোন বাজারের সদস্য?
 (ক) ভোক্তা (খ) উৎপাদকের
 (গ) পুনঃবিক্রেতার (ঘ) সরকারি
- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ৭নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 'এরোমা ফ্যান' তাদের ফ্যান তৈরির খরচের সাথে ১৫% মুনাফা ধরে ফ্যানের মূল্য নির্ধারণ করে।
৭. উদ্দীপকে 'এরোমা ফ্যান'-এর মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি কোন ধরনের?
 (ক) ব্যয়-যোগ (খ) ভারসাম্য বিন্দু
 (গ) চলমান হার (ঘ) ভ্যানুভিত্তিক
৮. কোনটি ভোক্তা বাজারের মনস্তাত্ত্বিক বাজার বিভক্তির বিবেচ্য বিষয়?
 (ক) শিক্ষা (খ) ধর্ম
 (গ) বর্ণ (ঘ) ব্যক্তিত্ব
- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ৯ ও ১০নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 'ঐতিহ্য এক্টারপ্রাইজ' জার্মানি থেকে মটর ও জেনারেটর আমদানি করে বিভিন্ন গার্মেন্টস ফ্যাক্টরিতে সরবরাহ করে। ঐতিহ্য এক্টারপ্রাইজ এ পণ্য বিক্রয়ের সময় প্রতিযোগী কোম্পানির মূল্য অনুসরণ করে।
৯. ঐতিহ্য এক্টারপ্রাইজের আমদানিকৃত পণ্যসমূহ কোন ধরনের পণ্য?
 (ক) বিশিষ্ট (খ) শপিং
 (গ) শিল্প (ঘ) অযাচিত
১০. 'ঐতিহ্য এক্টারপ্রাইজ' কর্তৃক মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতির সুবিধা হলো—
 i. সহজে মূল্য নির্ধারণ করা
 ii. প্রতিযোগিতা মোকাবিলা করা
 iii. সহজে ক্রেতার উপলব্ধি বিবেচনা করা
- নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১১. বিপণনে বাজার কীসের সাথে সম্পৃক্ত?
 (ক) স্থান (খ) পণ্য
 (গ) ক্রেতা (ঘ) বিক্রেতা
১২. প্রমিতকরণের মাধ্যমে নিচের কোন কাজটি সম্পাদিত হয়?
 (ক) শ্রেণিবদ্ধকরণ (খ) মান নির্ধারণ
 (গ) মানোন্নয়ন (ঘ) কাজ বন্টন
১৩. ভোক্তা সন্তুষ্টি বিধানের জন্য যা প্রদান করা হয় তাকে কী বলে?
 (ক) পণ্য (খ) সেবা
 (গ) ক্রেতা ভ্যালু (ঘ) বিপণন অর্পণ
১৪. নিম্নের বিপণনের কোন কাজটি নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপন?
 (ক) প্রমিতকরণ (খ) বিজ্ঞাপন
 (গ) মোড়কিকরণ (ঘ) বিক্রয়োত্তর সেবা
১৫. কোনটিতে দ্বি-মুখী যোগাযোগ হয়?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
 (গ) বিক্রয় প্রসার (ঘ) প্রচার
- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ১৬ ও ১৭নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জনাব দিপু একটি নতুন ধরনের টুথপেস্ট বাজারজাত করেন। ক্রেতার এখনও এ টুথপেস্ট এর সাথে তেমন পরিচিত নয়। বর্তমানে তিনি ক্রেতাদের অবহিত করা ও পণ্য ক্রয়ে উত্সাহ করার জন্য বেশকিছু কৌশলগত কর্মপন্থা গ্রহণ করার সিদ্ধান্ত নেন।
১৬. জনাব দিপু টুথপেস্টটি পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে রয়েছে?
 (ক) সূচনা (খ) প্রবৃদ্ধি
 (গ) পূর্ণতা (ঘ) পতন
১৭. জনাব দিপু টুথপেস্টটির বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য যে কৌশলগুলো গ্রহণ করতে পারে—
 i. টুথপেস্ট কিনলে টুথব্রাশ ফ্রি দেয়া
 ii. টুথপেস্টের মূল্যে বাটা প্রদান
 iii. টুথপেস্টের সর্বোচ্চ সংরক্ষণ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৮. বিপণন কার্যাবলির মূল লক্ষ্য কী?
 (ক) ক্রয় (খ) উৎপাদন
 (গ) বিক্রয় (ঘ) গুদামজাতকরণ
১৯. কোন যুগে বিপণনের ক্ষেত্রে পরিবেশ দূষণ বিষয়টি গুরুত্ব পায়?
 (ক) বিক্রয় যুগ
 (খ) বিপণন যুগ
 (গ) সামাজিক বিপণন যুগ
 (ঘ) সম্পর্কিতিক বিপণন যুগ
- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ২০নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 'যমুনা বেকারি' তাদের উৎপাদিত পণ্যের উৎকৃষ্ট গুণাগুণের বিবরণ দিয়ে চট্টগ্রামের বিভিন্ন খুচরা দোকানে নিজস্ব পরিবহনের মাধ্যমে পণ্যসামগ্রী সরবরাহ করে থাকে।
২০. 'যমুনা বেকারি' কোন প্রক্রিয়ায় তাদের পণ্যের গুণাগুণের বিবরণ দিয়ে থাকে?
 (ক) পরিবহন (খ) প্রচার
 (গ) ব্যক্তিক বিক্রয় (ঘ) বিজ্ঞাপন
২১. শিল্পপণ্যের বৈশিষ্ট্য হলো—
 i. অনমনীয় চাহিদা
 ii. সংক্ষিপ্ত বন্টনপ্রণালি
 iii. ব্যাপক ক্রেতা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২২. 'আয়' কোন ভোক্তা বাজার বিভক্তিকরণের অন্তর্ভুক্ত?
 (ক) ভৌগোলিক (খ) জনসংখ্যাভিত্তিক
 (গ) মনস্তাত্ত্বিক (ঘ) আচরণিক
২৩. নিচের কোনটি ভোক্তামুখী বিক্রয় প্রসার হাতিয়ার?
 (ক) বাটা (খ) ভাতা
 (গ) কুপন (ঘ) উপহার
২৪. ভোক্তা নিজেই বঞ্চিত মনে করার অনুভূতিকে কী বলে?
 (ক) প্রয়োজন (খ) অভাব
 (গ) চাহিদা (ঘ) ভ্যালু
২৫. শীতকালে উৎপাদিত টমেটো সারাবছর প্রাপ্তিতে বিপণনের কোন কাজটি ভূমিকা রাখে?
 (ক) বিক্রয় (খ) পরিবহন
 (গ) গুদামজাতকরণ (ঘ) মোড়কিকরণ
- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ২৬ ও ২৭নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 মিসেস ধারা 'ধারা ফ্যাশন' নামে একটি বুটিক কারখানা প্রতিষ্ঠা করেন। তিনি তৈরিকৃত পোশাক বিক্রয়ের জন্য ঢাকা ও চট্টগ্রামে দুইটি শোরুম খুলেন। কিন্তু প্রত্যাশা অনুযায়ী বিক্রি না হওয়ায় তিনি ক্রেতাদের ১০% পর্যন্ত ডিসকাউন্ট দেওয়ার ঘোষণা দেন।
২৬. মিসেস ধারা বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদানটির উপর গুরুত্ব দিয়েছেন?
 (ক) পণ্য (খ) মূল্য
 (গ) স্থান (ঘ) প্রসার
২৭. মিসেস ধারা বাজার বিভক্তিকরণের যে ভিত্তির উপর নির্ভর করেছেন তা হলো—
 i. ভৌগোলিক
 ii. জনসংখ্যা
 iii. আচরণিক
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৮. বিপণন মিশ্রণ ধারণাটি সর্বপ্রথম কে ব্যবহার করেন?
 (ক) নেইন এইচ বোর্ডেন (খ) ফিলিপ কটলার
 (গ) হেনরি ফেয়ল (ঘ) পিটার এফ ড্রাকার
২৯. ক্রেতা ভ্যালুতে পণ্য বা সেবা সম্পর্কে ক্রেতার মনোভাব সৃষ্টিতে ভূমিকা রাখে—
 i. পণ্যের মান
 ii. সেবা
 iii. মূল্য
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৩০. মিনিপ্যাক শ্যাম্পুর বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য নিচের কোন ধরনের ভোক্তামুখী বিক্রয় প্রসারমূলক কৌশল গ্রহণ করা হয়?
 (ক) কুপন (খ) নমুনা বিতরণ
 (গ) অর্ধপ্রদান (ঘ) প্রদর্শনী

রাজশাহী বোর্ড ২০২২

বিষয় কোড : 287

সময়-২০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র

পূর্ণমান-১৫

[বিশেষ দ্রষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহনবিবচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/ সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। যেকোনো পনেরোটি প্রশ্নের উত্তর দাও। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।]

১. স্বল্পমোদে বিক্রয় বৃদ্ধির উদ্দেশ্যে অনিয়মিত প্রসারমূলক কার্যক্রমকে কী বলে?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
 (গ) বিক্রয় প্রসার (ঘ) প্রচার
- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ২ ও ৩নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জনাব সৌরভ একজন তরুণ উদ্যোক্তা। তিনি তার উৎপাদিত পণ্যের গুণগতমান ঠিক রেখে উৎপাদন খরচের সাথে ১৮% মুনাফা ধার্য করে পণ্যমূল্য নির্ধারণ করেন। সম্প্রতি প্রতিযোগী প্রতিষ্ঠানের সংখ্যা বৃদ্ধি পাওয়ায় তিনি তিনটি পণ্যের সাথে ১টি ফ্রি দেওয়ার সিদ্ধান্ত নিয়েছেন।
২. জনাব সৌরভ কোন পদ্ধতিতে পণ্যের মূল্য নির্ধারণ করেছেন?
 (ক) ভারসাম্য (খ) চলমান
 (গ) ভানুভিত্তিক (ঘ) ব্যয়-যোগ
৩. জনাব সৌরভের সিদ্ধান্তের ইতিবাচক দিক হলো—
 i. প্রতিযোগী হিসেবে নিজেদের অবস্থান সংহতকরণ
 ii. বিজ্ঞাপন কাজে নিজেদের সম্পৃক্ত করা
 iii. ক্রেতাদের মধ্যে স্বল্পকালীন অনুপ্রেরণা সৃষ্টি
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৪. বিপণনের কোন কাজটি শুধু মান সুরক্ষাই করে না, পণ্য প্রচারেও ভূমিকা রাখে?
 (ক) মোড়কিকরণ (খ) প্রমিতকরণ
 (গ) পর্যায়িতকরণ (ঘ) গুণদামজাতকরণ
৫. বিপণনে রাজা কে?
 (ক) বিক্রেতা (খ) উৎপাদনকারী
 (গ) ভোক্তা (ঘ) সরবরাহকারী
৬. কোনটি বিপণনের বিনিময়সংক্রান্ত কাজ?
 (ক) মোড়কিকরণ (খ) ক্রয়-বিক্রয়
 (গ) পরিবহন (ঘ) গুণদামজাতকরণ
৭. অর্থ প্রদত্ত নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনা কোনটি?
 (ক) ব্যক্তিক বিক্রয় (খ) জনসংযোগ
 (গ) প্রচার (ঘ) বিজ্ঞাপন
৮. ক্রেতা ভ্যালু কী?
 (ক) আনন্দ ও হতাশার অনুভূতি
 (খ) কিছু প্রদানের মাধ্যমে কিছু গ্রহণ
 (গ) প্রাপ্ত সুবিধা ও ব্যয়ের পার্থক্য
 (ঘ) বিভিন্ন পক্ষের সাথে সুসম্পর্ক স্থাপন
৯. বাজারের অন্তর্ভুক্ত হলো—
 i. ভোক্তাবাজার
 ii. শিল্পবাজার
 iii. মৌলভী বাজার
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১০. কোনটি শিল্পপণ্য?
 (ক) তেল (খ) আম
 (গ) তুলা (ঘ) সাবান
- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ১১ ও ১২নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জনাব অনিক উৎপাদন মৌসুমে মুসীগঞ্জ থেকে আলু ক্রয় করেন এবং নিজের হিমাগারে সংরক্ষণ করেন। কয়েক মাস পর বড়, ছোট ও মাঝারি তিন ভাগে বিভক্ত করে তিনি এগুলো ঢাকার বড় বড় আড়তে বিক্রয় করেন। এতে তিনি প্রচুর মুনাফা অর্জন করেন।
১১. জনাব অনিক কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছেন?
 (ক) রূপগত (খ) সময়গত
 (গ) জ্ঞানগত (ঘ) সেবাগত
১২. জনাব অনিকের মুনাফা অর্জনের মূল কারণ কোনটি?
 (ক) পরিবহন (খ) বিজ্ঞাপন
 (গ) মোড়কিকরণ (ঘ) পর্যায়িতকরণ
১৩. বাজার বিভক্তিকরণ কী?
 (ক) ক্রেতাদেরকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করা
 (খ) পণ্যকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করা
 (গ) বিক্রেতাদেরকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করা
 (ঘ) বিক্রয় স্থানকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করা
১৪. বিজ্ঞাপনের কার্যাবলি হলো—
 i. তাৎক্ষণিক বিক্রয়
 ii. চাহিদা সৃষ্টি
 iii. ব্র্যান্ড আনুগত্য সৃষ্টি
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৫. বিপণন যুগ কত সাল থেকে শুরু হয়?
 (ক) ১৯২০ (খ) ১৯৫০
 (গ) ১৯৭০ (ঘ) ১৯৯০
১৬. বিপণন মিশ্রণ ধারণাটি সর্বপ্রথম কে প্রদান করেন?
 (ক) ফিলিপ কটলার (খ) মার্টিন এল.বেল
 (গ) নেইল এইচ বোর্ডেন (ঘ) হেনরি ফেয়ল
- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ১৭ ও ১৮নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জনাব ফ্রব এর ঢাকার কারওয়ান বাজারে একটি সবজির আড়ত রয়েছে। উত্তরবঙ্গ থেকে সবজি সংগ্রহ করে ঢাকার বিভিন্ন বাজারের চাহিদা মোতাবেক সরবরাহ করার জন্য তিনি আড়তটি প্রতিষ্ঠা করেছেন।
১৭. জনাব ফ্রব এর আড়ত প্রতিষ্ঠার সাথে বিপণন ক্রম বিকাশের কোন যুগের মিল রয়েছে?
 (ক) বিক্রয় (খ) উৎপাদন
 (গ) সামাজিক (ঘ) বিনিময়
১৮. জনাব ফ্রব এর কার্যক্রম বিপণনের যে সকল বৈশিষ্ট্যের সাথে সম্পৃক্ত তা হলো—
 i. অর্থনৈতিক প্রক্রিয়া
 ii. সামাজিক প্রক্রিয়া
 iii. ভোক্তামুখী প্রক্রিয়া
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৯. মূল্য নির্ধারণের উদ্দেশ্য হলো—
 i. বাজার শেয়ার সর্বোচ্চকরণ
 ii. পণ্যের আকর্ষণীয়তা বৃদ্ধি
 iii. প্রতিযোগিতা মোকাবিলা করা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ২০ ও ২১নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 সারাদেশ X কোম্পানির পণ্যের কম-বেশি চাহিদা রয়েছে। প্রতিষ্ঠানটির মহাব্যবস্থাপক পণ্যের চাহিদা অনুযায়ী সমগ্র বাংলাদেশকে ১০টি ভাগে বিভক্ত করেন। অতঃপর প্রতিটি বিভাগে একজন করে ব্যবস্থাপক নিয়োগ দেন।
২০. X কোম্পানির ভোক্তাবাজার বিভক্তিকরণের কোন ভিত্তি ব্যবহার করেছেন?
 (ক) ভৌগোলিক (খ) জনমিতিক
 (গ) আচরণিক (ঘ) মনস্তাত্ত্বিক
২১. উদ্দীপকের মহাব্যবস্থাপকের গৃহীত কর্মকাণ্ডের ফলে—
 i. বিক্রয় বৃদ্ধি পাবে
 ii. ক্রেতা আকর্ষণে সুবিধা হবে
 iii. পরিবর্তনশীল চাহিদা পূরণ সম্ভব হবে
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২২. মনা ২০ দিনের মধ্যে মূল্য পরিশোধ করলে ৫% বাট্টা পাবেন। এটি কোন ধরনের বাট্টা?
 (ক) পরিমাণগত (খ) কার্যভিত্তিক
 (গ) নগর (ঘ) মৌসুমি
২৩. যেসব পণ্য উৎপাদন অথবা পুনঃপ্রক্রিয়াকরণের কাজে ব্যবহৃত হয় তাকে কী বলে?
 (ক) মূলধনী (খ) শপিং
 (গ) বিশিষ্ট (ঘ) অযাচিত
২৪. পরিবহন কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে?
 (ক) সেবাগত (খ) স্বত্বগত
 (গ) সময়গত (ঘ) স্থানগত
২৫. বিভিন্ন যানবাহনের মাধ্যমে যে বিজ্ঞাপন প্রচার করা হয় তাকে কী বলে?
 (ক) ট্রানজিট বিজ্ঞাপন (খ) বহিঃবিজ্ঞাপন
 (গ) প্রদর্শনী (ঘ) নভেলটি
২৬. বাজার বিভক্তিকরণের মনস্তাত্ত্বিক ভিত্তি কোনটি?
 (ক) ব্যক্তিত্ব (খ) লিঙ্গ
 (গ) প্রজন্ম (ঘ) পেশা
- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ২৭ ও ২৮নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 'ইউরেকা ফার্মাসিউটিক্যালস লি.' করোনো আইরাসের টিকা উদ্ভাবন করে গুলশানের কর্পোরেট অফিসে সংবাদ সম্মেলনের আয়োজন করে। পত্র-পত্রিকা ও বিভিন্ন ইলেকট্রনিক মিডিয়ায় এই সংবাদ দ্রুত ছড়িয়ে পড়ে। এতে জনমনে স্বস্তি ফিরে আসে।
২৭. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রমোশন কৌশলকে কী বলে?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) প্রত্যক্ষ বিপণন
 (গ) ব্যক্তিক বিক্রয় (ঘ) প্রচার
২৮. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রমোশন কৌশল ব্যবহার করে প্রতিষ্ঠানটি যে সুবিধা পায় তা হলো—
 i. অর্থব্যয়ের প্রয়োজন নেই
 ii. ব্যাপক বাজার নিয়ন্ত্রণ
 iii. ক্রেতাদের আস্থা অর্জন
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৯. কোনটিকে বিক্রয়ের অর্ধেক বলা হয়?
 (ক) উত্তম ক্রয় (খ) উত্তম উৎপাদন
 (গ) পুনঃ উৎপাদন (ঘ) বিপণন
৩০. বিপণনের মৌলিক বিষয় কোনটি?
 (ক) উৎপাদন (খ) অর্থসংস্থান
 (গ) ক্রেতা সন্তুষ্টি (ঘ) বণ্টন

যশোর বোর্ড ২০২২

বিষয় কোড : 287

সময়—২০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনী অভীক্ষা

পূর্ণমান—১৫

বিশেষ দ্রষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনী অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/ সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। যেকোনো পনোরোটি প্রশ্নের উত্তর দাও। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।

- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ১ ও ২নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
করোনা ভাইরাসের প্রভাব দিন দিন বাড়ার কারণে মিসেস সুমনা পরিবারের স্বাস্থ্য ঝুঁকির বিষয়টি বিবেচনা করে কিছু মাস্ক কিনে আনেন। অন্যদিকে লকডাউনের কারণে মি. অনিক বাসার জন্য চাল, ডাল এবং ছেলের অনলাইন ক্লাসের জন্য উন্নত ব্র্যান্ডের একটি মোবাইল ক্রয় করেন।
১. উদ্দীপকে মিসেস সুমনা কোন ধরনের পণ্য ক্রয় করেন?
 (ক) প্রধান পণ্য (খ) লোভনীয় পণ্য
 (গ) জরুরি পণ্য (ঘ) অযাচিত পণ্য
২. উদ্দীপকে মি. অনিক যে ধরনের পণ্য ক্রয় করেছেন তা হলো—
 i. সুবিধা পণ্য
 ii. বিশিষ্ট পণ্য
 iii. শপিং পণ্য
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৩. স্বল্পকালীন বিক্রয় বৃদ্ধির প্রচেষ্টাকে কী বলে?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) বিক্রয় প্রসার
 (গ) ব্যক্তিক বিক্রয় (ঘ) জনসংযোগ
৪. পণ্য বা পণ্যের অংশবিশেষ বিনামূল্যে বা স্বল্পমূল্যে প্রদান করাকে কী বলে?
 (ক) কুপন (খ) প্রিমিয়াম
 (গ) পুশমানি (ঘ) মূল্য ছাড়
৫. বিজ্ঞাপন ব্যয় চূড়ান্ত পর্যায়ে কে বহন করে?
 (ক) ভোক্তা (খ) উৎপাদক
 (গ) পাইকার (ঘ) খুচরা ব্যবসায়ী
৬. নিচের কোনটি বিজ্ঞাপনের মাধ্যম?
 (ক) মোড়ক (খ) কুপন
 (গ) প্রদর্শনী (ঘ) নমুনা
- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ৭ ও ৮নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
রহিম সাহেব 'দেশী' নামে বরিশালে একটি ফ্যাশন হাউস চালু করেন। আসন্ন বৈশাখ উপলক্ষে তিনি টেলিভিশনের মাধ্যমে পোশাকের বিজ্ঞাপন দেন। এতে ব্যবসায়ের অগ্রগতি সাধিত হয়।
৭. রহিম সাহেব প্রধানত কোন কারণে টেলিভিশনে বিজ্ঞাপন দেন?
 (ক) দ্রুত পণ্য প্রচার (খ) প্রিয় মডেল
 (গ) স্বল্প ব্যয় (ঘ) সংক্ষিপ্ত বার্তা প্রদান
৮. টেলিভিশনের মাধ্যমে বিজ্ঞাপন প্রদানের ফলে রহিম সাহেব যেসব দিক থেকে লাভবান হবেন তা হলো—
 i. পণ্যের প্রাণবন্ত উপস্থাপনা
 ii. দ্রুত প্রচার
 iii. আবেদনময়ী উপস্থাপনা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৯. আধুনিক বিপণনের জনক কাকে বলা হয়?
 (ক) Philip Kotler (খ) Gary Armstrong
 (গ) W.J. Stanton (ঘ) Mc Carthy
১০. বিপণন বৈশিষ্ট্যের বহির্ভূত কোনটি?
 (ক) উৎপাদনমুখী প্রক্রিয়া (খ) সামাজিক প্রক্রিয়া
 (গ) বিনিময় প্রক্রিয়া (ঘ) ভোক্তামুখী প্রক্রিয়া
১১. বাজার কী?
 (ক) বর্তমান ও অতীত ক্রেতাদের সমষ্টি
 (খ) বর্তমান ও অতীত বিক্রেতাদের সমষ্টি
 (গ) বর্তমান ও সম্ভাব্য ক্রেতার সমষ্টি
 (ঘ) বর্তমান ও ভবিষ্যৎ বিক্রেতাদের সমষ্টি
১২. 'EPZ' এর পূর্ণরূপ কী?
 (ক) Expert Processing Zone
 (খ) Export Processing Zone
 (গ) Export Product Zone
 (ঘ) Express Processing Zone
- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ১৩ ও ১৪নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
জনাব সুমন একজন চানচুর উৎপাদনকারী। তিনি চাহিদা অনুযায়ী পণ্য উৎপাদন করেন। সারাদেশের ভোক্তারা যেন সহজে হাতের কাছে তার চানচুর পেতে পারে এজন্য তিনি মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর সাহায্য নেন।
১৩. উদ্দীপকের সুমন যে পণ্য উৎপাদন করেন তা কোন প্রকৃতির?
 (ক) ভোগ্যপণ্য (খ) শিল্পপণ্য
 (গ) কৃষিপণ্য (ঘ) সেবা
১৪. বিপণনের বৈশিষ্ট্য হলো—
 i. সামাজিক প্রক্রিয়া
 ii. উদ্ভাবন প্রক্রিয়া
 iii. জীবনযাত্রার মানোন্নয়ন
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৫. পণ্যের স্থানগত উপযোগ সৃষ্টি করে—
 (ক) ক্রয় (খ) বিক্রয়
 (গ) পরিবহন (ঘ) গুদামজাতকরণ
১৬. বিভিন্ন গুণাগুণ অনুযায়ী পণ্যের মান তালিকা তৈরি করাকে কী বলে?
 (ক) পরিবহন (খ) গুদামজাতকরণ
 (গ) পর্যায়িতকরণ (ঘ) ঝুঁকি গ্রহণ
১৭. নিচের কোনটি বিপণন কাজ নয়?
 (ক) প্যাকেজিং (খ) বিজ্ঞাপন
 (গ) পণ্য ডিজাইন (ঘ) ক্রয় ও বিক্রয়
১৮. বিপণন কার্যবলির কেন্দ্রবিন্দুতে কে অবস্থান করে?
 (ক) উৎপাদনকারী (খ) পাইকার
 (গ) বিক্রেতা (ঘ) ক্রেতা
- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ১৯ ও ২০নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
মি. সুজন সিলেট থেকে কমলা কিনে নিজস্ব পরিবহনে করে ঢাকায় এনে বিক্রয় করেন। তবে তার আগে তিনি এগুলোকে তিনটি ক্যাটাগরিতে ভাগ করেন। এছাড়াও তিনি কমলাগুলো সংরক্ষণের ব্যবস্থা করেন।
১৯. মি. সুজন কমলাগুলোকে তিনটি ক্যাটাগরিতে ভাগ করে বিপণনের যে কাজটি সম্পাদন করেছেন তা হলো—
 (ক) পর্যায়িতকরণ (খ) বাছাইকরণ
 (গ) প্রমিতকরণ (ঘ) বিভাজিকরণ
২০. মি. সুজনের কাজের মাধ্যমে যেসব উপযোগ সৃষ্টি হয় তা হলো—
 i. স্বত্বগত
 ii. সময়গত
 iii. স্থানগত
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২১. বিপণন মিশ্রণের প্রবর্তক কে?
 (ক) ডব্লিউ জে স্ট্যানটন (খ) ফিলিপ কটলার
 (গ) মেকার্থী (ঘ) নেইল, এইচ, বার্ডেন
২২. বাজার বিভাজিকরণের প্রধান উদ্দেশ্য নিচের কোনটি?
 (ক) ব্যবসায় বিশ্লেষণ (খ) বাজার পরীক্ষা
 (গ) পণ্য উন্নয়ন (ঘ) ক্রেতার সন্তুষ্টি অর্জন
২৩. বিপণন মিশ্রণের উপাদান কয়টি?
 (ক) ১ (খ) ২
 (গ) ৩ (ঘ) ৪
২৪. ডিজাইন বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদানের অন্তর্ভুক্ত?
 (ক) পণ্য (খ) মূল্য
 (গ) স্থান (ঘ) প্রসার
- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ২৫ ও ২৬নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
মি. আসাদ জাপান থেকে গাড়ি আমদানি করেন। তিনি ক্রেতাদের বৈশিষ্ট্য বিবেচনা করে দেখলেন, ঢাকা ও চট্টগ্রাম শহরের অধিবাসীদের ক্রয়ক্ষমতা ভালো। সুতরাং তিনি ঢাকা ও চট্টগ্রাম শহরে দুটি শোরুম চালু করলেন। বর্তমানে তার ব্যবসা সফলভাবে চলছে।
২৫. উদ্দীপকে মি. আসাদ বাজার বিভাজিকরণের কোন চলক ব্যবহার করেছেন?
 (ক) শিক্ষা (খ) পেশা
 (গ) আয় (ঘ) জাতি
২৬. মি. আসাদ এর ব্যবসায় সফলতার কারণ হলো—
 i. বাজার গবেষণা
 ii. পণ্য পৃথকীকরণ
 iii. বাজার বিভাজিকরণ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৭. ভারসাম্য বিন্দু কী?
 (ক) যে বিন্দুতে আয় বেশি কিন্তু ব্যয় কম
 (খ) যে বিন্দুতে আয় ও ব্যয় সমান
 (গ) যে বিন্দুতে আয় কম কিন্তু ব্যয় বেশি
 (ঘ) যে বিন্দুতে আয় ও ব্যয় বেশি
২৮. পণ্যের জীবনচক্রের যে স্তরে বিক্রয় সবচেয়ে বেশি—
 (ক) সূচনা (খ) পণ্য উন্নয়ন
 (গ) পূর্ণতা (ঘ) প্রবৃদ্ধি
২৯. নিচের কোনটি স্থির ব্যয়?
 (ক) প্যাকেজিং (খ) বিদ্যুৎ বিল
 (গ) বাড়ি ভাড়া (ঘ) কাঁচামাল
৩০. নিচের কোনটি অযাচিত পণ্য?
 (ক) মোবাইল (খ) জীবন বিমা
 (গ) ক্যামেরা (ঘ) পোশাক

কুমিল্লা বোর্ড ২০২২

বিষয় কোড : 287

সময়-২০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনি অভীক্ষা

পূর্ণমান-১৫

বিশেষ দ্রষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/ সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। যেকোনো পনোরোটি প্রশ্নের উত্তর দাও। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।

১. ভ্যালু কী?
 (ক) আনন্দ ও হতাশার অনুভূতি
 (খ) কিছু প্রদানের মাধ্যমে কিছু গ্রহণ
 (গ) পণ্য থেকে প্রাপ্ত সুবিধা
 (ঘ) বিভিন্ন পক্ষের সাথে সু-সম্পর্ক স্থাপন
২. সামাজিক বিপণন যুগ কতসাল থেকে শুরু হয়?
 (ক) ১৮৬০ (খ) ১৯২০
 (গ) ১৯৫০ (ঘ) ১৯৭০
৩. বাজার কী?
 (ক) সম্ভাব্য ও বর্তমান ক্রেতার সমষ্টি
 (খ) বর্তমান ও সম্ভাব্য বিক্রেতার সমষ্টি
 (গ) বিভিন্ন ধরনের দ্রব্যের সেট
 (ঘ) পণ্য ক্রয় ও বিক্রয়ের স্থান
৪. বিপণনের মাধ্যমে যে উপযোগ সৃষ্টি হয়, তা হলো—
 i. রূপগত
 ii. সময়গত
 iii. স্থানগত
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৫. "Marketing is the delivery of standard of living to society" উক্তি কার?
 (ক) Philip Kotler (খ) Paul M. Mazur
 (গ) P.D. Converse (ঘ) Huegly and Mitcheu
৬. সংস্কৃতি ও ব্যক্তিত্ব দ্বারা প্রয়োজনের বাস্তব প্রকাশকে কী বলে?
 (ক) প্রয়োজন (খ) অভাব
 (গ) চাহিদা (ঘ) ভ্যালু
৭. জনাব হাসান চট্টগ্রামের নিলাম বাজার থেকে চা সংগ্রহ করেন। তিনি উক্ত চা নিজস্ব ব্যবস্থায় কাওরান বাজারের খুচরা ব্যবসায়ীদের নিকট সরবরাহ করেন। জনাব হাসানের সম্পাদিত কাজের মাধ্যমে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি হয়?
 i. রূপগত
 ii. স্থানগত
 iii. স্বত্বগত
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) ii ও iii
 (গ) i ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৮. বিপণনের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ কাজ কী?
 (ক) পরিবহন (খ) গুদামজাতকরণ
 (গ) ক্রয় (ঘ) বিক্রয়
৯. রাজশাহীর উৎপাদিত আমাকে বিভিন্ন আকৃতি অনুযায়ী সাজানোকে কী বলে?
 (ক) প্রমিতকরণ (খ) একত্রীকরণ
 (গ) পর্যায়িতকরণ (ঘ) মোড়কিকরণ
১০. ওয়ারেন্টি, গ্যারান্টি, হোমডেলিভারি ইত্যাদি বিপণনের কোন কাজের সাথে সম্পৃক্ত?
 (ক) বিক্রয়োত্তর সেবা (খ) গুদামজাতকরণ
 (গ) পরিবহন (ঘ) বিজ্ঞাপন
১১. প্রমিতকরণ হলো—
 i. শারীরিক কাজ
 ii. মানসিক কাজ
 iii. স্বত্বগত
- নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i (খ) ii
 (গ) i ও ii (ঘ) i ও iii
১২. বিপণন মিশ্রণ ধারণাটি সর্বপ্রথম কে প্রদান করেন?
 (ক) হেনরি ফেয়ল (খ) পিটার এফ ড্রাকার
 (গ) ফিলিপ কাটলার (ঘ) নেইন এইচ বোর্ডেন
১৩. শিল্পবাজারের সদস্য কারা?
 (ক) উদ্যোক্তাগণ (খ) ব্যক্তি ও পরিবার
 (গ) খুচরা বিক্রেতা (ঘ) পাইকারি বিক্রেতা
- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ১৪ ও ১৫নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জনাব রায়হান একজন প্রাইভেট কার বিক্রেতা। তিনি ভোক্তাদের বৈশিষ্ট্য মূল্যায়ন করে দেখেছেন যে, ঢাকা ও চট্টগ্রামের মানুষের ক্রয় ক্ষমতা বেশি। এর উপর ভিত্তি করে তিনি ঢাকা ও চট্টগ্রামে দুটি শোরুম স্থাপন করেন এবং সফলতা লাভ করেন।
১৪. উদ্দীপকে জনাব রায়হানের বাজার বিভাজনকরণের কোন চলকটি ব্যবহৃত হয়েছে?
 (ক) পেশা (খ) ঘনত্ব
 (গ) শিক্ষা (ঘ) আয়
১৫. জনাব রায়হানের ব্যবসায় ক্ষেত্রে সাফল্যের কারণ কী?
 i. বাজার জরিপ
 ii. বাজার বিভাজনকরণ
 iii. গণ বাজারজাতকরণ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৬. ব্যবসায় বাজারকে কয় ভাগে ভাগ করা যায়?
 (ক) ২ (খ) ৩
 (গ) ৪ (ঘ) ৫
১৭. মার্কেটিং প্রমোশনের কৌশল হলো—
 i. বন্টন
 ii. বিজ্ঞাপন
 iii. গণসংযোগ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৮. জনাব বাখনের 'জ্ঞানকোষের ভান্ডার' নামে একটি স্বনামধন্য লাইব্রেরি রয়েছে। শিক্ষার্থীরা লাইব্রেরি থেকে সুলভমূল্যে পাঠ্যপুস্তক ক্রয় করে থাকে এবং উপকৃত হয়। জনাব বাখন কোন ধরনের বাজারে বই বিক্রি করে?
 (ক) জাতীয় (খ) শিল্প
 (গ) ভোক্তা (ঘ) পুনঃবিক্রেতা
১৯. বিপণনের কেন্দ্রবিন্দুতে রাখা হয়—
 (ক) ভোক্তা (খ) উৎপাদক
 (গ) পাইকার (ঘ) রপ্তানিকারক
২০. বাজারবিভাজনকরণের আচর্যকির্ভিক উপাদান হলো—
 i. জীবন বাঁচে
 ii. ব্যবহারের হার
 iii. পণ্যের প্রতি মনোভাব
- নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২১. জীবন বিমা পলিসি, অগ্নি নির্বাপক যন্ত্র, বিশ্বকোষ ইত্যাদি কোন ধরনের পণ্যের উদাহরণ?
 (ক) জরুরি (খ) অযাচিত
 (গ) বিশিষ্ট (ঘ) শপিং
- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ২২ ও ২৩নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 বৈশাখী মেলায় নাজমা নিগার ঘুরতে বের হয়েছে। হঠাৎ মেলায় আইসক্রীম দেখে তার খাবারের ইচ্ছা জাগে। কিছুক্ষণ পর পেটে ব্যথা অনুভব করে এবং পাশের দোকান থেকে ব্যথানাশক ট্যাবলেট ক্রয় করে সেবন করে।
২২. উদ্দীপকের আইসক্রীম কোন ধরনের পণ্য?
 (ক) লোভনীয় (খ) প্রধান
 (গ) জরুরি (ঘ) সরবরাহকৃত
২৩. নাজমা নিগারের সেবনকৃত ব্যথানাশক ট্যাবলেটটি হলো—
 i. সুবিধা পণ্য
 ii. অত্যাবশ্যকীয় পণ্য
 iii. জরুরি পণ্য
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৪. পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে বিক্রয় সবচেয়ে বেশি হয়?
 (ক) পণ্য উন্নয়ন (খ) সূচনা
 (গ) প্রবৃদ্ধি (ঘ) পূর্ণতা
২৫. দ্রুত বিল পরিশোধকারী ক্রেতাদেরকে যে মূল্য ছাড় দেওয়া হয়, তাকে কী বলে?
 (ক) নগদ বাট্টা (খ) মৌসুমি
 (গ) কার্যভিত্তিক (ঘ) পরিমাণ বাট্টা
২৬. কোন পণ্যের মূল্য সবচেয়ে বেশি?
 (ক) সুবিধা পণ্য (খ) শপিং পণ্য
 (গ) মূলধনী পণ্য (ঘ) অযাচিত পণ্য
২৭. পণ্য, সেবা ও ধারণার যেকোনো ধরনের নৈর্ব্যক্তিক উপায়ে উপস্থাপনকে কী বলে?
 (ক) প্রচার (খ) বিজ্ঞাপন
 (গ) ব্যক্তিক বিক্রয় (ঘ) বিক্রয় প্রসার
২৮. প্রচার কী?
 (ক) ক্রেতার চাহিদা সম্পর্কে বিক্রেতাকে জ্ঞানদান
 (খ) ক্রেতা-বিক্রেতা সম্পর্কের উন্নয়ন
 (গ) অ-অর্থব্যয়ে পণ্য সম্পর্কে তথ্য উপস্থাপন
 (ঘ) অর্থ ব্যয়ে পণ্য সম্পর্কে তথ্য উপস্থাপন
২৯. ভোক্তামুখী বিক্রয় প্রসারের কৌশল কোনটি?
 (ক) প্রদর্শনী (খ) ক্রয় ভাতা
 (গ) পুশম্যানি (ঘ) বিজ্ঞাপন ভাতা
৩০. নিচের কোনটি বিক্রয় প্রসারের কার্যক্রম বহির্ভূত?
 (ক) উপহার (খ) প্রিমিয়াম
 (গ) প্রচার (ঘ) কুপন

চট্টগ্রাম বোর্ড ২০২২

বিষয় কোড : 287

সময়-২০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনি অভীক্ষা

পূর্ণমান-১৫

বিশেষ দ্রষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। যেকোনো পনেরোটি প্রশ্নের উত্তর দাও। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।

১. ভোক্তামুখি বিক্রয় প্রসারের কৌশল কোনটি?

- (ক) গিফট (খ) পুশম্যান
(গ) প্রদর্শনী (ঘ) ক্রয় ভাতা

২. পণ্যের অন্তর্ভুক্ত হলো—

- i. দ্রব্য
ii. ধারণা
iii. সেবা

নিচের কোনটি সঠিক?

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

■ নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ৩ ও ৪নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
জনাব রতন রাজশাহীতে একটি মুদির দোকান গড়ে তোলেন। তার দোকানে প্রচুর ক্রেতার সমাগম হয় এবং সেখানে সহজেই পণ্যদ্রব্য পাওয়া যায়। সাম্প্রতিককালে আশেপাশে অনুরূপ দোকানের সংখ্যা বৃদ্ধি পাওয়ায় তিনি প্রতিযোগিতার সম্মুখীন হন।

৩. জনাব রতনের দোকানে কোন ধরনের পণ্য বিক্রয় হয়?

- (ক) শপিং (খ) বিশিষ্ট
(গ) সুবিধা (ঘ) অযাচিত

৪. ক্রেতাদের ধরে রাখার জন্য জনাব রতনের করণীয়—

- i. মানসম্মত পণ্য বিক্রয়
ii. উপযুক্ত মূল্যে পণ্য বিক্রয়
iii. প্রয়োজনে অতিরিক্ত পণ্য মজুদ

নিচের কোনটি সঠিক?

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

৫. নমুনা বিতরণ, মূল্যছাড়, রুপন ইত্যাদি কোন ধরনের প্রসারমূলক কার্যক্রমের অন্তর্ভুক্ত?

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

৬. 'রয়েল সিমেন্ট' তাদের উৎপাদিত সিমেন্টের বহুল প্রচার ও প্রসারের সিদ্ধান্ত গ্রহণ করে। এ লক্ষ্যে সর্বাপেক্ষা উপযুক্ত মাধ্যম হলো—

- i. ক্রীড়া সাপ্তাহিকে বিজ্ঞাপন দেওয়া
ii. সিনেমা হলে বিজ্ঞাপন দেওয়া
iii. রেডিও, টেলিভিশন ও সংবাদপত্রে বিজ্ঞাপন দেওয়া

নিচের কোনটি সঠিক?

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

৭. কোনটি বিজ্ঞাপনের বৈশিষ্ট্য?

- (ক) নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনা (খ) ব্যক্তিগত যোগাযোগ
(গ) স্বল্পকালীন উদ্দীপনা (ঘ) দ্বি-মুখী যোগাযোগ

৮. নিচের কোনটি জরুরি পণ্য?

- (ক) টিভি (খ) ফিজ
(গ) ঔষধ (ঘ) গাড়ি

৯. বিপণন মিশ্রণ হচ্ছে—

- (ক) 4 Gs (খ) 4 Cs
(গ) 4 As (ঘ) 4 Ps

■ নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ১০ ও ১১নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
জনাব রহিম দেশের বিভিন্ন অঞ্চল থেকে পিয়াজ সংগ্রহ করে ঢাকায় বিক্রয় করেন। এ বছর তিনি অনেক পিয়াজ ক্রয় করেছেন। উৎপাদন মৌসুমি পিয়াজের সরবরাহ বেড়ে যাওয়ায় তার অনেক লোকসান হয়।

১০. জনাব রহিমের পিয়াজ ক্রয়-বিক্রয় কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে?

- (ক) স্বত্বগত (খ) স্থানগত
(গ) সময়গত (ঘ) সেবাগত

১১. লোকসান কমানোর জন্য জনাব রহিমের কোন বিপণন কার্যটি সম্পাদন করা উচিত?

- (ক) পরিবহন (খ) গুদামজাতকরণ
(গ) পর্যায়িতকরণ (ঘ) বিক্রয়

১২. বিপণন কার্যাবলি গুরুত্বপূর্ণ। কারণ এর ফলে—

- i. স্থানগত উপযোগ সৃষ্টি হয়
ii. সৃষ্টি বর্ধন করা যায়
iii. জীবনযাত্রার মানোন্নয়ন ঘটে

নিচের কোনটি সঠিক?

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

১৩. পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে বিক্রয় সবচেয়ে বেশি?

- (ক) পণ্য উন্নয়ন (খ) সূচনা
(গ) প্রবৃদ্ধি (ঘ) পূর্ণতা

১৪. নগদে পণ্য বিক্রয়ের সময় পণ্যের মূল্য হতে যে পরিমাণ অর্থ কম নেওয়া হয় তাকে কী বলে?

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

১৫. ক্রয়-বিক্রয় কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে?

- (ক) স্থানগত (খ) সময়গত
(গ) রূপগত (ঘ) স্বত্বগত

১৬. বাজার বিভক্তিকরণ কী?

- (ক) ক্রেতাদেরকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করা
(খ) পণ্যকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করা
(গ) বিক্রয় স্থানকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করা
(ঘ) বিক্রেতাদেরকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করা

■ নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ১৭ ও ১৮নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
জনাব তারেক জাপান থেকে মটরকার আমদানি করেন। তিনি ডোজারদের বৈশিষ্ট্য বিশ্লেষণ করে দেখেন যে, ঢাকা ও চট্টগ্রামে বসবাসকারীদের ক্রয় ক্ষমতা বেশি। তাই তিনি ঢাকা ও চট্টগ্রামে মটরকারের দুটি শো-রুম গড়ে তোলেন এবং সফলভাবে ব্যবসা করছেন।

১৭. জনাব তারেক বাজার বিভক্তিকরণের কোন চলকটি ব্যবহার করেছেন?

- (ক) পেশা (খ) শিক্ষা
(গ) আয় (ঘ) জীবন ধাঁচ

১৮. তারেক সাহেবের ব্যবসায় সফলতার কারণ হলো—

- i. বাজার জরিপ
ii. পণ্য পৃথকীকরণ
iii. বাজার বিভক্তিকরণ

নিচের কোনটি সঠিক?

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

১৯. কোনটি শিল্পবাজারের বৈশিষ্ট্য?

- (ক) ক্রেতার সংখ্যা বেশি (খ) বটনপ্রণালি দীর্ঘ
(গ) ক্রয়ের পরিমাণ বেশি (ঘ) ক্রয়ের ঘনত্ব বেশি

২০. জনাব মালেক একজন আলু রপ্তানিকারক। তিনি বিভিন্ন জেলা থেকে আলু ক্রয় করে উক্ত আলুকে A, B ও C গ্রেডে বাছাই করে বিদেশে রপ্তানি করেন। জনাব মালেকের সম্পাদিত কার্যক্রম কোন ধরনের বিপণন কাজের অন্তর্ভুক্ত?

- (ক) গুদামজাতকরণ (খ) পরিবহন
(গ) প্রমিতকরণ (ঘ) পর্যায়িতকরণ

■ নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ২১ ও ২২নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
জনাব কাউসার 'পদ্মা ফ্যান' উৎপাদন করে কমিশনের ভিত্তিতে বিক্রয়কারীর মাধ্যমে বিক্রয় করেন। বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য তিনি ফ্যানের সঙ্গে একটি ক্যাপাসিটর বিনামূল্যে প্রদানের ঘোষণা করেন। এতে আশানুরূপ বিক্রয় না হওয়ায় তিনি বিজ্ঞাপন দেওয়ার কথা ভাবছেন।

২১. উদ্দীপকে জনাব কাউসারের বিনামূল্যে পণ্য প্রদানের ঘোষণা কোন ধরনের বিক্রয় প্রসার কৌশলের অন্তর্ভুক্ত?

- (ক) রুপন (খ) মূল্যছাড়
(গ) উপহার (ঘ) প্রিমিয়াম

*বি. দ্র. : সঠিক উত্তর : সৌজন্য পণ্য প্রদান।

২২. জনাব কাউসার কোন মাধ্যমে বিজ্ঞাপন দিলে বিক্রয় বৃদ্ধি পাবে?

- (ক) রেডিও (খ) টেলিভিশন
(গ) সাময়িকী (ঘ) চলচ্চিত্র

২৩. বিপণন ক্রেতাদের জন্য কী সৃষ্টি করে?

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

২৪. সস্তা কী?

- (ক) পণ্য থেকে প্রাপ্ত সুবিধা
(খ) প্রত্যাশা ও প্রাপ্তির সামঞ্জস্যের অনুভূতি
(গ) কিছু প্রদানের মাধ্যমে কিছু গ্রহণ
(ঘ) বিভিন্ন পক্ষের সাথে সুসম্পর্ক স্থাপন

২৫. কোনো কিছু থেকে নিজেই বঞ্চিত মনে হওয়ার অনুভূতি হচ্ছে—

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

■ নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ২৬ ও ২৭নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
জনাব আসাদ নাটোর থেকে সবজি সংগ্রহ করে ঢাকার বিভিন্ন বাজারে সরবরাহ করেন। কিন্তু মাঝে মাঝে তীব্র যানজটের কারণে ট্রাক বোকাই সবজি ঢাকায় আসতে বিলম্ব হয়। এতে সময় মতো সরবরাহ নিতে না পারায় কিছু সবজি পচে যায় এবং গুণগতমান নষ্ট হয়। ফলে তিনি ব্যবসায় ক্ষতির সম্মুখীন হন।

২৬. আসাদ সাহেব কোন ধরনের উপযোগ প্রতিবন্ধকতার সম্মুখীন হয়েছেন?

- (ক) স্থানগত (খ) সময়গত
(গ) স্বত্বগত (ঘ) রূপগত

২৭. আসাদ সাহেবের আর্থিক ক্ষতি হ্রাসে করণীয় হলো—

- i. বিকল্প পথে পণ্য পরিবহন
ii. পর্যায়িতকরণের ব্যবস্থা গ্রহণ
iii. হিমাগার সুবিধাসম্পন্ন পরিবহন ব্যবহার

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৮. অর্থের বিনিময়ে পণ্যের মালিকানা হস্তান্তরকে কী বলে?

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

২৯. বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে কাকে রাখা হয়?

- (ক) উৎপাদক (খ) ভোক্তা
(গ) পাইকার (ঘ) রপ্তানিকারক

৩০. প্রসার কোন কাজটি নির্দেশ করে?

- (ক) মালিকানা হস্তান্তর (খ) বটন
(গ) মূল্য নির্ধারণ (ঘ) নীতিনির্ধারণ

সিলেট বোর্ড ২০২২

বিষয় কোড : 287

সময়-২০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনী অভীক্ষা

পূর্ণমান-১৫

[বিশেষ দৃষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনী অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। যেকোনো পনেরোটি প্রশ্নের উত্তর দাও। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।]

১. কোনটি শিল্প বাজারের বৈশিষ্ট্য?
 (ক) ক্রেতার সংখ্যা বেশি (খ) ক্রয়ের ঘনত্ব বেশি
 (গ) বস্তুনিষ্ঠতা দীর্ঘ (ঘ) ক্রয়ের পরিমাণ বেশি
২. জীবনচক্রের কোন স্তরে পণ্যের বিক্রয় সর্বোচ্চ পর্যায়ে থাকে?
 (ক) সূচনা স্তরে (খ) প্রবৃদ্ধি স্তরে
 (গ) পূর্ণতা স্তরে (ঘ) পতন স্তরে
৩. 4P এর জনক কে?
 (ক) Philip kotler (খ) Neil H Borden
 (গ) EJ Mckarthy (ঘ) WJ Stanton
- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ৪ ও ৫নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জনাব মাহিদ জাপান থেকে মটরসাইকেল আমদানি করেন। তিনি ভোক্তাদের বৈশিষ্ট্য বিশ্লেষণ করে দেখেন যে, ঢাকা ও চট্টগ্রাম বিভাগে বসবাসকারী মানুষের ক্রয় ক্ষমতা বেশি। তাই তিনি ঢাকা ও চট্টগ্রামে ১০টি শোরুম গড়ে তোলেন এবং সফলভাবে ব্যবসা করেন।
৪. উদ্দীপকে ভোক্তাবাজার বিভাজনকরণের কোন ভিত্তিটি ব্যবহৃত হয়েছে?
 (ক) ভৌগোলিক (খ) জনসংখ্যা বিষয়ক
 (গ) মনস্তাত্ত্বিক (ঘ) আচরণ
৫. উদ্দীপকে জনাব মাহিদের সফলতার কারণ হলো—
 i. বাজার জরিপ
 ii. পণ্য পৃথকীকরণ
 iii. বাজার বিভাজনকরণ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৬. পণ্যের স্তর কয়টি?
 (ক) ২ (খ) ৩
 (গ) ৪ (ঘ) ৫
৭. পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে মুনাফা হয় না?
 (ক) সূচনা স্তরে (খ) প্রবৃদ্ধি স্তরে
 (গ) পূর্ণতা স্তরে (ঘ) পতন স্তরে
৮. প্রয়োজন কী?
 (ক) বঞ্চিত মনে করার অনুভূতি
 (খ) অভাবের অনুভূতি
 (গ) চাহিদার অনুভূতি (ঘ) সন্তুষ্টির অনুভূতি
৯. ক্রেতাভালু কী?
 (ক) পণ্য থেকে প্রাপ্ত সুবিধা
 (খ) পণ্যের মূল্য
 (গ) ক্রেতা ও বিক্রেতার সম্পর্ক
 (ঘ) প্রাপ্ত সুবিধা ও ব্যয়ের পার্থক্য
১০. বিপণনের মূল লক্ষ্য হচ্ছে—
 i. ক্রেতাভালু সৃষ্টি
 ii. ক্রেতাদের সন্তুষ্টি
 iii. পণ্য উন্নয়ন
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১১. নিচের কোন প্রক্রিয়াটি সঠিক?
 (ক) চাহিদা → অভাব → প্রয়োজন
 (খ) প্রয়োজন → অভাব → চাহিদা
 (গ) অভাব → প্রয়োজন → চাহিদা
 (ঘ) চাহিদা → প্রয়োজন → অভাব
- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ১২ ও ১৩নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 চট্টগ্রামের কামাল সাহেব সারাদেশ থেকে গম সংগ্রহ করে তা সংরক্ষণ করেন। পরবর্তীতে তা প্রক্রিয়াজাতকরণের মাধ্যমে আটা প্রস্তুত করেন, যা অত্যন্ত উন্নতমানের হয়। তিনি এসব আটা বিক্রয় প্রতিনিধির মাধ্যমে বিভিন্ন দোকানে সরবরাহ করেন।
১২. উদ্দীপকে গম সংরক্ষণ কাজটাকে বিপণনের ভাষায় কী বলে?
 (ক) পরিবহন (খ) গুদামজাতকরণ
 (গ) বস্তুনিষ্ঠতা (ঘ) পর্যায়িতকরণ
১৩. ভোক্তাদের উন্নতমানের আটা সরবরাহের ফলে—
 i. প্রতিষ্ঠানের সুনাম বৃদ্ধি পাবে
 ii. ব্যবসায় সম্প্রসারণ হবে
 iii. জীবনযাত্রার মান উন্নত হবে
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৪. সামাজিক বাজারজাতকরণ যুগ কত সাল থেকে শুরু হয়?
 (ক) ১৮৬০ (খ) ১৯২০
 (গ) ১৯৫০ (ঘ) ১৯৭০
১৫. ভারসাম্য বিন্দু কী?
 (ক) যে বিন্দুতে আয় বেশি ব্যয় কম
 (খ) যে বিন্দুতে আয় কম ব্যয় বেশি
 (গ) যে বিন্দুতে আয় ও ব্যয় বেশি
 (ঘ) যে বিন্দুতে আয় ও ব্যয় সমান
১৬. তাৎক্ষণিক বিক্রয় বৃদ্ধির সবচেয়ে কার্যকর হাতিয়ার কী?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
 (গ) বিক্রয় প্রসার (ঘ) জনসংযোগ
১৭. মূল্য নির্ধারণের উদ্দেশ্য হলো—
 i. টিকে থাকা
 ii. বাজার শেয়ার বাড়ানো
 iii. নগদ প্রবাহ হ্রাসকরণ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ১৮ ও ১৯নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 ইশান লিমিটেড একটি চাল উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি সারাদেশে শিলাবৃত্তিতে ক্ষতিগ্রস্ত মানুষের নিকট ত্রাণ হিসাবে চাল বিতরণ কার্যক্রম শুরু করলে খবরটি কয়েকটি জাতীয় পত্রিকার সম্পাদকীয় কলামে অনুকূলভাবে প্রকাশিত হয়।
১৮. ইশান লি.-এর কার্যক্রম কোন ধরনের বিপণন প্রসারের হাতিয়ার?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
 (গ) বিক্রয় প্রসার (ঘ) প্রচার
১৯. উদ্দীপকে উল্লিখিত বাজারজাতকরণ প্রসার থেকে কোম্পানি যে সুবিধা পাবে—
 i. পণ্যের পরিচিতি বৃদ্ধি
 ii. বিক্রয় বৃদ্ধি
 iii. অনুকূল ভাবমূর্তি সৃষ্টি
- নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২০. নির্দিষ্ট শ্রেণির শিক্ষিত ভোক্তাগোষ্ঠীর জন্য সর্বাধিক শাস্ত্রীয় বিজ্ঞাপন মাধ্যম হচ্ছে—
 (ক) সংবাদপত্র (খ) টেলিভিশন
 (গ) আউটডোর (ঘ) সরাসরি ডাক
২১. বিক্রয় প্রসার কৌশল কত প্রকার?
 (ক) ২ (খ) ৩
 (গ) ৪ (ঘ) ৫
২২. বিজ্ঞাপন কোন ধরনের প্রতিবন্ধকতা দূর করে?
 (ক) সময়গত (খ) স্বত্বগত
 (গ) ঝুঁকিগত (ঘ) জ্ঞানগত
২৩. নিচের কোনটি বহিঃবিজ্ঞাপনের অন্তর্ভুক্ত?
 (ক) নিয়ন সাইন (খ) ক্যাটালগ
 (গ) চলচ্চিত্র (ঘ) স্টেশন পোস্টার
২৪. বিক্রয় কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে?
 (ক) রূপগত (খ) স্বত্বগত
 (গ) সময়গত (ঘ) স্থানগত
২৫. বিজ্ঞাপন হলো—
 i. অর্থ প্রদত্ত কার্যক্রম
 ii. নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপন
 iii. একমুখী যোগাযোগ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৬. বাজারজাতকরণের সহায়ক কাজ কোনটি?
 (ক) প্রমিতকরণ (খ) পর্যায়িতকরণ
 (গ) পরিবহন (ঘ) অর্থ সংস্থান
- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ২৭ ও ২৮নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 কুয়াকাটার 'সূর্যমুখী' একটি স্বনামধন্য হোটেল। বর্ষার সময় হোটেলে পর্যটকদের আনাগোনা কমে যায়। এ অবস্থায় সূর্যমুখী হোটেল ১০% বাটা দেওয়ার সিদ্ধান্ত নেয়।
২৭. সূর্যমুখী হোটেল কোন ধরনের বাটা দেয়?
 (ক) নগদ (খ) পরিমাণগত
 (গ) কার্যভিত্তিক (ঘ) মৌসুমি
২৮. 'সূর্যমুখী হোটেল'-এর বাটা দেওয়ার উদ্দেশ্য হলো—
 i. পর্যটক আকর্ষণ
 ii. বিক্রি বাড়ানো
 iii. নগদ অর্থ আদায়
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৯. মোড়কিকরণের ফলে পণ্যের—
 i. গুণগতমান রক্ষা করা যায়
 ii. চাহিদা হ্রাস পায়
 iii. আকর্ষণীয়তা বৃদ্ধি পায়
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii
 (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৩০. বাজারজাতকরণে বাজার বলতে কী বোঝায়?
 (ক) ক্রয়ের স্থান (খ) বিক্রয়ের স্থান
 (গ) ক্রেতার সেট (ঘ) বিক্রেতার সেট
 *বি. দ্র. : সঠিক উত্তর : গ ও ঘ।

বরিশাল বোর্ড ২০২২

বিষয় কোড : 287

সময়-২০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনি অভীক্ষা

পূর্ণমান-১৫

বিশেষ দ্রষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। যেকোনো পনেরোটি প্রশ্নের উত্তর দাও। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।

১. শিল্পবাজারে পণ্য কেনার উদ্দেশ্য হলো—

- সামাজিক মর্যাদা রক্ষা করা
- পুনঃউৎপাদনে ব্যবহার করা
- উপযোগ সৃষ্টি করা

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২. বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে কে অবস্থান করে?

- ক) ভোক্তা খ) উৎপাদন
গ) পাইকার ঘ) খুচরা ব্যবসায়ী

৩. পণ্যের বৈশিষ্ট্য হলো—

- দৃশ্যমান
- অদৃশ্যমান
- স্থানান্তর যোগ্যতা

নিচের কোনটি সঠিক?

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

■ নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ৪নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
লামিয়া বাজারে পৌছানোর পর বৃষ্টি শুরু হলো। বৃষ্টি থেকে রক্ষা পাওয়ার জন্য সে একটি ছাতা কিনল।

৪. লামিয়ার ক্রয়কৃত ছাতাটি কোন ধরনের ভোগ্যপণ্য?

- ক) জরুরি খ) প্রধান
গ) লোভনীয় ঘ) অযাচিত

৫. পণ্যের জীবনচক্রের পূর্ণতা পর্যায়ে—

- মুনাফা বৃদ্ধি পায়
- প্রতিযোগিতার সংখ্যা বৃদ্ধি পায়
- পণ্যের বিক্রি বৃদ্ধি পায়

নিচের কোনটি সঠিক?

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

৬. বিশ্বকোষ ও সমাধিপাথর কোন ধরনের পণ্য?

- ক) লোভনীয় খ) জরুরি
গ) বিশিষ্ট ঘ) অযাচিত

৭. কোন পণ্যের বর্টনপ্রণালি দীর্ঘ হয়?

- ক) কৃষিপণ্য খ) সেবাপণ্য
গ) শিল্পপণ্য ঘ) ভোগ্যপণ্য

■ নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ৮ ও ৯নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
জনাব আহাদ একজন পাইকারি ব্যবসায়ী। তিনি উৎপাদকের কাছ থেকে প্রতি কেজি ২৮ টাকা দরে আলু কিনেন। এরপর প্রতি কেজি আলুর পরিবহন বাবদ ২ টাকা ব্যয় করেন। তিনি প্রতি কেজি আলুতে ২০% মুনাফা করতে চান।

৮. জনাব আহাদ কোন পদ্ধতিতে আলুর মূল্য নির্ধারণ করেন?

- ক) ভ্যান্ডিভিত্তিক খ) প্রতিযোগিতাত্তিক
গ) চাহিদাভিত্তিক ঘ) ব্যয়ভিত্তিক

৯. ২০% লাভ করতে হলে জনাব আহাদকে প্রতি কেজি আলু কত টাকায় বিক্রি করতে হবে?

- ক) ২২ টাকা খ) ২৪ টাকা
গ) ২৬ টাকা ঘ) ৩৬ টাকা

১০. বিপণন মিশ্রণের জনকের নাম কী?

- ক) ফিলিপ কটলার খ) নেইল এইচ বোর্ডেন
গ) হেনরি ফেয়ল ঘ) এফ ডব্লিউ টেইলার

১১. শীতকালের তুলনায় গ্রীষ্মকালে গরম কাপড়ের দাম ১০০ টাকা থেকে ২০০ টাকা পর্যন্ত কম রাখাকে কী বলে?

- ক) রিবেট খ) কার্যভিত্তিক বাট্টা
গ) মৌসুমি বাট্টা ঘ) নগদ বাট্টা

১২. কোন বাজার নির্দিষ্ট স্থানে কেন্দ্রীভূত থাকে?

- ক) ভোক্তা খ) শিল্প
গ) পুনঃবিক্রেতা ঘ) সরকারি

১৩. আধুনিক বিপণনের জনক কে?

- ক) ফিলিপ কটলার খ) গেরি আর্মস্ট্রং
গ) জেমস বন্ড ঘ) হেনরি ফেয়ল

১৪. কোন দেশে সর্বপ্রথম বিপণন শব্দটি ব্যবহৃত হয়?

- ক) কানাডা খ) যুক্তরাষ্ট্র
গ) যুক্তরাজ্য ঘ) ইতালি

১৫. ভোক্তার রুচি ও পছন্দ জানার জন্য কী করতে হয়?

- ক) বাজার গবেষণা খ) পণ্য গবেষণা
গ) বাজার উন্নয়ন ঘ) বিজ্ঞাপন ও প্রচার

১৬. বিপণনের মূল লক্ষ্য হচ্ছে—

- ক্রেতাভ্যালু সৃষ্টি
- ক্রেতাদের সন্তুষ্টি
- পণ্য উন্নয়ন

নিচের কোনটি সঠিক?

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

১৭. ওয়ারেন্টি, গ্যারান্টি ইত্যাদি বিপণনের কোন কাজের অন্তর্ভুক্ত?

- ক) বিজ্ঞাপন খ) পরিবহন
গ) মোড়কিকরণ ঘ) ক্রয়-বিক্রয়

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

- ক) সামর্থ্য খ) অভাব
গ) চাহিদা ঘ) ভ্যালু

১৯. বিক্রয় বাড়ানোর কোন কৌশলটি জীবন্ত উপাদান?

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

২০. বিজ্ঞাপন কোন ধরনের যোগাযোগ ব্যবস্থা?

- ক) একমুখী খ) দ্বিমুখী
গ) ত্রিমুখী ঘ) বহুমুখী

২১. 'একটি কিনলে একটি ফ্রি' এই ধরনের স্লোগানকে কী বলে?

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

■ নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ২২ ও ২৩নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
টি-শার্ট বিক্রয়কারী প্রতিষ্ঠান 'দেশ-বাংলা' বিভিন্ন দিবস উপলক্ষে মেলার আয়োজন করে। বছর শেষে হিসেব করে দেখা যায় তাদের বার্ষিক বিক্রি ২০% বৃদ্ধি পেয়েছে।

২২. 'দেশ-বাংলা' কর্তৃক মেলায় আয়োজন কোন ধরনের বিপণন প্রসার?

- ক) বিক্রয় প্রসার খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
গ) বিজ্ঞাপন ও প্রচার ঘ) জনসংযোগ

২৩. 'দেশ-বাংলা' প্রতিষ্ঠানের মেলা আয়োজনের ফলে—

- ক্রেতার মনোযোগ আকর্ষণ করা সম্ভব হয়
- বিক্রি বাড়ানো সম্ভব হয়
- প্রতিযোগী মোকাবিলা সহজ হয়

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৪. বিজ্ঞাপন কোন ধরনের প্রতিবন্ধকতা দূর করে?

- ক) স্থানগত খ) কালগত
গ) জ্ঞানগত ঘ) রূপগত

২৫. কীভাবে পণ্যের মৌসুমি চাহিদা পূরণ করা সম্ভব?

- ক) পরিবহনের মাধ্যমে
খ) যথাসময়ে উৎপাদন করে
গ) মূল্য হ্রাস করে ঘ) সংরক্ষণের মাধ্যমে

■ নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ২৬ ও ২৭নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
জনাব আকাশ চাঁপাইনবাবগঞ্জ থেকে আম সংগ্রহ করে নিজস্ব হিমাগারে সংরক্ষণ করেন। পরে তিনি আমগুলোকে মানভেদে আলাদা করে বিভিন্ন বাজারে সরবরাহ করেন।

২৬. জনাব আকাশ বিপণনের কোন কাজটি করেন?

- ক) প্রমিতকরণ খ) পর্যায়িতকরণ
গ) মোড়কিকরণ ঘ) বিজ্ঞাপন

২৭. জনাব আকাশের কাজে যেসব উপযোগ সৃষ্টি করে তা হলো—

- রূপগত উপযোগ
- স্থানগত উপযোগ
- সময়গত উপযোগ

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৮. উৎপাদন ও ভোগের মধ্যবর্তী সময় পর্যন্ত পণ্য ধরে রাখাকে কী বলে?

- ক) পরিবহন খ) মোড়কিকরণ
গ) গুদামজাতকরণ ঘ) বিমাকরণ

২৯. মোড়কিকরণের ফলে পণ্যের—

- গুণগত মান রক্ষা পায়
- চাহিদা বৃদ্ধি পায়
- আকর্ষণীয়তা বৃদ্ধি পায়

নিচের কোনটি সঠিক?

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

■ নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ৩০নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
জনাব ইমন গাজীপুর থেকে টমেটো, শসা, ফুলকপি, লাউসহ বিভিন্ন ধরনের সবজি কিনে যাত্রাবাড়ি আড়তে বিক্রি করেন।

৩০. জনাব ইমন কোন ধরনের বাজারের সদস্য?

- ক) সরকারি খ) শিল্প
গ) পুনঃবিক্রেতা ঘ) ভোক্তা

দিনাজপুর বোর্ড ২০২২

বিষয় কোড : 287

সময়-২০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনি অভীক্ষা

পূর্ণমান-১৫

[বিশেষ দৃষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/ সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। যেকোনো পনেরোটি প্রশ্নের উত্তর দাও। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।]

১. কোনোকিছু থেকে নিজেকে বঞ্চিত মনে করার অনুভূতিকে কী বলে?
- (ক) চাহিদা (খ) ভ্যালু
(গ) প্রয়োজন (ঘ) অভাব
২. বাজার কী?
- (ক) বর্তমান ও সম্ভাব্য ক্রেতার সমষ্টি
(খ) স্থান
(গ) পণ্য
(ঘ) ক্রেতা ও বিক্রেতার সমষ্টি
৩. আধুনিক বিপণনের জনক কে?
- (ক) McCarthy (খ) Philip Kotler
(গ) Gary Armstrong (ঘ) W.J. Stanton
৪. বিপণন অর্পণ বলতে বোঝায়—
- i. পণ্য ও সেবা
ii. অভিজ্ঞতা ও সম্পর্ক
iii. পণ্য ও অভিজ্ঞতা
- নিচের কোনটি সঠিক?
- (ক) i ও ii (খ) i ও iii
(গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ৫ ও ৬নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
জনাব রবি পরিকল্পনা অনুযায়ী সব বিপণন কর্মকাণ্ড বাস্তবায়ন ও নিয়ন্ত্রণ করেন। বর্তমানে ব্যবসায়ের আরও উন্নয়নের জন্য তিনি ভোক্তাদের চাহিদা অনুযায়ী পণ্য উৎপাদন ও সরবরাহ করেন। এ ছাড়াও তিনি SMS, ফেসবুক ও টুইটারে বিভিন্ন তথ্য দিয়ে ভোক্তাদের সাথে সুসম্পর্ক বজায় রাখেন।
৫. জনাব রবির কর্মকাণ্ডের প্রাথমিক পর্যায়ে বিপণন বৈশিষ্ট্যের কোন প্রক্রিয়াটি ফুটে উঠেছে?
- (ক) ব্যবস্থাপকীয় (খ) সামাজিক
(গ) সমন্বিত (ঘ) গতিশীল
৬. উদ্দীপকে যে যুগের উপর গুরুত্বারোপ করে জনাব রবি সফলতা পেয়েছেন তা হলো—
- (ক) বিপণন যুগ
(খ) সামাজিক বিপণন যুগ
(গ) মোবাইল বিপণন যুগ
(ঘ) বিক্রয় যুগ
৭. ওয়ারেন্টি, গ্যারান্টি ইত্যাদি বিপণনের কোন কাজের অন্তর্ভুক্ত?
- (ক) পরিবহন (খ) আপ্যায়ন
(গ) বিজ্ঞাপন (ঘ) বিক্রয়োত্তর সেবা
৮. কোনটি মালিকানা হস্তান্তর সম্পর্কিত কাজ?
- (ক) প্রমিতকরণ (খ) পর্যায়িতকরণ
(গ) বিক্রয় (ঘ) গুদামজাতকরণ
৯. পূর্বনির্ধারিত মান অনুযায়ী পণ্যকে বিভিন্ন ভাগে ভাগ করাকে কী বলে?
- (ক) প্রমিতকরণ (খ) পর্যায়িতকরণ
(গ) একত্রীকরণ (ঘ) মোড়কিকরণ
১০. বিপণন কার্যাবলির উদ্দেশ্য হলো—
- i. ভোক্তা সন্তুষ্টি করা
ii. বিক্রয় ও মুনাফা বাড়ানো
iii. কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করা
- নিচের কোনটি সঠিক?
- (ক) i ও ii (খ) i ও iii
(গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ১১ ও ১২নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
জনাব বিপুল যশোর থেকে আলু সংগ্রহ করে হিমাগারে সংরক্ষণ করেন। পরবর্তীতে তিনি আলুগুলোকে বিভিন্ন শ্রেণিতে বিভক্ত করে স্থানীয় বাজারে বিক্রয় করেন। এতে তিনি প্রচুর মুনাফা অর্জন করেন।
১১. জনাব বিপুল কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছেন?
- (ক) রূপগত (খ) সময়গত
(গ) স্থানগত (ঘ) স্বত্বগত
১২. জনাব বিপুলের মুনাফা অর্জনের মূল কারণ কোনটি?
- (ক) পর্যায়িতকরণ (খ) মোড়কিকরণ
(গ) বিজ্ঞাপন (ঘ) পরিবহন
১৩. শিল্পবাজারের বৈশিষ্ট্য কোনটি?
- (ক) ক্রয়ের ঘনত্ব (খ) অধিক পরিমাণ ক্রয়
(গ) ক্রেতার সংখ্যা বেশি (ঘ) বটনপ্রণালি দীর্ঘ
১৪. ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র অংশে বাজার বিভক্তিকরণকে কী বলে?
- (ক) বাজার (খ) বাজার বিভক্তিকরণ
(গ) বিক্রয় (ঘ) বুকি গ্রহণ
১৫. কার্যকর বাজার বিভক্তিকরণের বিবেচ্য বিষয়গুলো হচ্ছে—
- i. প্রবেশযোগ্য
ii. পরিমাপযোগ্য
iii. গ্রহণযোগ্য
- নিচের কোনটি সঠিক?
- (ক) i ও ii (খ) i ও iii
(গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ১৬ ও ১৭নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
মি. কালাম যশোর থেকে উন্নত মানের কাঠ সংগ্রহ করে আকর্ষণীয় ডিজাইনের ফার্নিচার তৈরি করেন। তিনি উৎপাদন ব্যয়ের সাথে ৫% মুনাফা যোগ করে ফার্নিচারের মূল্য নির্ধারণ করেন। ফার্নিচারগুলো নিজস্ব শো-রুমে মাধ্যমে বিক্রয় করেন। বাণিজ্য মেলায় একটি স্টল নিয়ে তার তৈরিকৃত ফার্নিচারের উপর ২০% ছাড় দিয়ে বিক্রয় করেন। ফলে ভোক্তাদের নিকট ব্যাপক সাড়া পান এবং প্রচুর মুনাফা অর্জনে সক্ষম হন।
১৬. জনাব কালাম কোন পদ্ধতিতে মূল্য নির্ধারণ করেন?
- (ক) দরপত্র মূল্য নির্ধারণ
(খ) ভারসাম্য বিন্দু মূল্য নির্ধারণ
(গ) ব্যয় যোগ মূল্য নির্ধারণ
(ঘ) ভ্যালুভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ
১৭. জনাব কালামের সাফল্যের কারণ হলো—
- i. কার্যকর বাজার বিভক্তিকরণ
ii. স্বল্পমোড়ান প্রদান
iii. আকর্ষণীয় ডিজাইন
- নিচের কোনটি সঠিক?
- (ক) i ও ii (খ) i ও iii
(গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৮. বিপণনের চারটি 'P' কোনগুলোকে নির্দেশ করে?
- (ক) পণ্য, মূল্য, বটন ও মোড়কিকরণ
(খ) পণ্য, মূল্য, জনগণ ও উৎপাদন
(গ) পণ্য, মূল্য, স্থান ও উৎপাদন
(ঘ) পণ্য, মূল্য, স্থান ও প্রসার
১৯. কোন পণ্য ক্রয়ের ক্ষেত্রে ক্রেতাদের পূর্ব-পরিকল্পনা, প্রচেষ্টা ও সময়ের প্রয়োজন হয়?
- (ক) সুবিধা (খ) শপিং
(গ) অযাচিত (ঘ) বিশিষ্ট
২০. কোম্পানি কোন স্তরে উচ্চ মাত্রায় বটন ও প্রসারমূলক ব্যয় করে?
- (ক) সূচনা স্তর (খ) প্রবৃদ্ধি স্তর
(গ) পণ্য উন্নয়ন স্তর (ঘ) পূর্ণতা স্তর
২১. কার্যভিত্তিক বাট্টা কাদেরকে দেওয়া হয়?
- (ক) উৎপাদনকারী (খ) ভোক্তা
(গ) দালাল (ঘ) মধ্যস্থ কারবারি
২২. মূল্য নির্ধারণের উদ্দেশ্য হলো—
- i. টিকে থাকা
ii. মুনাফা সর্বোচ্চকরণ
iii. বাজার শেয়ার বৃদ্ধি
- নিচের কোনটি সঠিক?
- (ক) i ও ii (খ) i ও iii
(গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৩. স্বল্পকালীন উদ্দীপনামূলক বিক্রয় বাড়ানোর কার্যক্রম কোনটি?
- (ক) বিক্রয় প্রসার (খ) বিজ্ঞাপন
(গ) ব্যক্তিক বিক্রয় (ঘ) প্রত্যক্ষ বিপণন
২৪. বিজ্ঞাপন ব্যয় চূড়ান্ত পর্যায়ে কে বহন করে?
- (ক) উৎপাদক (খ) পাইকার
(গ) ভোক্তা (ঘ) খুচরা ব্যবসায়ী
২৫. পণ্য ও সেবার অর্থ প্রদত্ত নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনাকে কী বলে?
- (ক) বিজ্ঞাপন (খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
(গ) বিক্রয় প্রসার (ঘ) প্রচার
২৬. পণ্যের জীবনচক্রের স্তর কয়টি?
- (ক) ৩টি (খ) ৪টি
(গ) ৫টি (ঘ) ৬টি
২৭. যোগাযোগ মাধ্যমের Face book, Twitter এবং You Tube এগুলো বাজারজাতকরণের কোন যুগকে নির্দেশ করে?
- (ক) বিক্রয় যুগ (খ) মোবাইল মার্কেটিং যুগ
(গ) উৎপাদন যুগ (ঘ) বিনিময় যুগ
- নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ২৮ ও ২৯নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
জনাব হালিম পোশাক উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠানের মালিক। উৎপাদিত পণ্য বিক্রয়ের জন্য তিনি বেশকিছু বিক্রয়কর্মী নিয়োগ দেন। বিক্রয়কর্মীদের বিক্রয়ের উপর নির্দিষ্ট হারে কমিশন দেন। বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য জনাব হালিম ১৫% বাট্টা ঘোষণা করেন। এতেও আশানুরূপ বিক্রয় না হওয়ায় তিনি বিজ্ঞাপন দেওয়ার কথা ভাবছেন।
২৮. উদ্দীপকে জনাব হালিমের ১৫% বাট্টা ঘোষণা কোন প্রসার কৌশলের অন্তর্ভুক্ত?
- (ক) বিজ্ঞাপন (খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
(গ) বিক্রয় প্রসার (ঘ) প্রসার
২৯. জনাব হালিম নিচের কোন মাধ্যমে বিজ্ঞাপন দিলে বিক্রি বাড়বে?
- (ক) সামাজিক যোগাযোগ
(খ) সাময়িকী
(গ) রেডিও
(ঘ) চলচ্চিত্র
৩০. বিক্রয় প্রসারের মূল উদ্দেশ্য কী?
- (ক) ক্রেতাভ্যালু (খ) সুনাম বাড়ানো
(গ) বিক্রয় বাড়ানো (ঘ) ক্রেতা সন্তুষ্টি

ময়মনসিংহ বোর্ড ২০২২

বিষয় কোড : 287

সময়-২০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনি অভীক্ষা

পূর্ণমান-১৫

[বিশেষ দৃষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। যেকোনো পনেরোটি প্রশ্নের উত্তর দাও। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।]

■ নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ১ ও ২নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
মোবাইল কোম্পানি বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য ঈদকে সামনে রেখে সঞ্জাহব্যাপী কুপন প্রদানের ব্যবস্থা করেছে। এই অফারটি বিভিন্ন দৈনিক পত্রিকার পাশাপাশি অন্যান্য মিডিয়ার মাধ্যমে প্রচার করে। এতে প্রতিষ্ঠানের বিক্রয় বৃদ্ধি পায়।

১. মোবাইল কোম্পানি বিক্রয় প্রসারের যে কৌশল গ্রহণ করেছে তা নিম্নের কোনটির অন্তর্ভুক্ত?

- (ক) পুনর্বিবেচনাদের জন্য
(খ) ভোক্তাদের জন্য
(গ) ডিলারদের জন্য
(ঘ) বিক্রয়কর্মীদের জন্য

২. মোবাইল কোম্পানি কর্তৃক ব্যবহৃত মাধ্যমের সুবিধা হলো—

- i. পণ্যের ব্যাপক প্রচার
ii. ব্র্যান্ড আনুগত্য বৃদ্ধি
iii. মুনাফা বৃদ্ধি

নিচের কোনটি সঠিক?

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

৩. স্বল্পকালীন বিক্রয় বৃদ্ধির প্রচেষ্টা হলো—

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

৪. নিচের কোনটি জরুরি পণ্য?

- (ক) বেলুন
(গ) জীবন বিমা পলিসি
(খ) ঔষধ
(ঘ) চাল

৫. বাট্টা, মূল্যছাড়, পরিশোধের সময় ইত্যাদি বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদানের অন্তর্ভুক্ত?

- (ক) পণ্য
(গ) মূল্য
(খ) বন্টন
(ঘ) প্রসার

■ নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ৬নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
গরমকালে যে ফ্যানের মূল্য ছিল ৩,০০০ টাকা, মনির সে ফ্যানটি শীতকালে ২,৫০০ টাকায় ক্রয় করে। কম টাকায় ফ্যান ক্রয় করতে পেলে জনাব মনির খুবই সন্তুষ্ট।

৬. উদ্দীপকে কোন ধরনের বাট্টা দেওয়া হয়েছে?

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

৭. মূল্য নির্ধারণের উদ্দেশ্য হলো—

- i. টিকে থাকা
ii. বিনিয়োগ তুলে নেওয়া
iii. প্রতিযোগিতা মোকাবিলা

নিচের কোনটি সঠিক?

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

৮. আইসক্রীম, চটপটি, বেলুন, খেলনা প্রভৃতি কোন সুবিধা পণ্যের উদাহরণ?

- (ক) অত্যাবশ্যকীয় পণ্য
(গ) গৃহে সরবরাহকৃত পণ্য
(খ) জরুরি পণ্য
(ঘ) লোভনীয় পণ্য

৯. সময়গত উপযোগ সৃষ্টি হয় কার মাধ্যমে?

- (ক) পরিবহন
(গ) প্রমিতকরণ
(খ) গুদামজাতকরণ
(ঘ) মোড়কিকরণ

১০. পণ্য ও সেবা অনুসন্ধান এবং মূল্যায়নকে কী বলে?

- (ক) বিক্রয়
(গ) ক্রয়
(খ) বাজার তথ্য সংগ্রহ
(ঘ) বিজ্ঞাপন

■ নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ১১ ও ১২নং প্রশ্নের উত্তর দাও :

মি. হারুন উন্নতমানের কাঠ সংগ্রহ করে আকর্ষণীয় ডিজাইনের ফার্নিচার তৈরি করেন। এ ফার্নিচার নিজস্ব শো-রুমের মাধ্যমে বিক্রয় করেন। এ বছর তিনি বাণিজ্য মেলায় একটি স্টল নিয়ে তার তৈরিকৃত ফার্নিচারের উপর ২০% ছাড় দিয়ে বিক্রয় করেন। ফলে গ্রাহকদের কাছ থেকে ব্যাপক সাড়া পান এবং প্রচুর মুনাফা অর্জনে সক্ষম হন।

১১. মি. হারুন কোন বাজারের সদস্য?

- (ক) ভোক্তা
(গ) সরকারি
(খ) শিল্প
(ঘ) আন্তর্জাতিক

১২. মি. হারুনের সাফল্যের কারণ হলো—

- i. কার্যকর বাজার বিভাজন
ii. স্বল্পমোয়াদি প্রণোদনা প্রদান
iii. আকর্ষণীয় ডিজাইন

নিচের কোনটি সঠিক?

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

১৩. যে সকল পণ্য ক্রেতার পূর্বপরিকল্পনা অনুসারে বেশি সময় ও প্রচেষ্টা ব্যয় করে ক্রয় করে তাকে কী পণ্য বলে?

- (ক) সুবিধা পণ্য
(গ) অযাচিত পণ্য
(খ) বিশিষ্ট পণ্য
(ঘ) শপিং পণ্য

১৪. পণ্য জীবনচক্রের কোন স্তরে মুনাফা সবচেয়ে বেশি হয়?

- (ক) পণ্য উন্নয়ন
(গ) প্রবৃদ্ধি
(খ) পূর্ণতা
(ঘ) সূচনা

■ নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ১৫ ও ১৬নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
জনাব জনি বিদেশ থেকে মটর ও জেনারেটর আমদানি করে বিভিন্ন ফ্যাক্টরিতে সরবরাহ করেন। তিনি এই পণ্যের মূল্য নির্ধারণের সময় প্রতিযোগী কোম্পানি মূল্য অনুসরণ করেন।

১৫. উদ্দীপকে উল্লিখিত পণ্যসমূহ কোন ধরনের পণ্য?

- (ক) সুবিধা পণ্য
(গ) মূলধনজাতীয় পণ্য
(খ) বিশিষ্ট পণ্য
(ঘ) লোভনীয় পণ্য

১৬. মি. জনি কর্তৃক মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতির উদ্দেশ্য হলো—

- i. বাজারে টিকে থাকা
iii. অধিক বিক্রি করে অধিক মুনাফা অর্জন

নিচের কোনটি সঠিক?

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

১৭. ভোক্তামুখী বিক্রয় প্রসারের কৌশল হলো—

- (ক) ক্রয় ভাতা
(গ) নমুনা বিতরণ
(খ) বোনাস প্রদান
(ঘ) প্রদর্শনী ভাতা

১৮. যে পছন্দ্য অতীষ্ট শ্রোতাদের নিকট বার্তা পৌছায় তাকে কী বলে?

- (ক) বিজ্ঞাপন মাধ্যম
(গ) বিক্রয় প্রসার
(খ) বিজ্ঞাপন
(ঘ) বিক্রয় প্রসারের কৌশল

১৯. অ্যালু কী?

- (ক) পণ্য থেকে প্রাপ্ত সুবিধা
(গ) বর্তমান ও সম্ভাব্য ক্রেতার সেট
(খ) আনন্দ ও হতাশার অনুভূতি
(ঘ) কিছু প্রদানের মাধ্যমে কিছু গ্রহণ

২০. বিজ্ঞাপন মাধ্যম হলো—

- i. সংবাদপত্র
ii. চলচ্চিত্র
iii. টেলিভিশন

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২১. কোনো বিষয় সম্পর্কে অর্জিত বাস্তব জ্ঞানকে কী বলে?

- (ক) অভাব
(গ) সেবা
(খ) প্রয়োজন
(ঘ) অভিজ্ঞতা

২২. বিপণনের মৌলিক ধারণা কোনটি?

- (ক) উৎপাদন
(গ) স্থান
(খ) বিনিময়
(ঘ) ভোগ

■ নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ২৩নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
জনাব জাকির বিভিন্ন ধরনের পাদুকা বিপণনকারী। তিনি ভোক্তাদের প্রয়োজন ও অভাবের সম্বন্ধি বিধানে বদ্ধপরিকর। এ লক্ষ্যে বিভিন্ন উৎস হতে পাদুকা সংগ্রহ করে ভোক্তাদের নিকট বিক্রয় করেন।

২৩. জনাব জাকিরের বিপণন কার্যক্রমে বিপণনের কোন যুগের প্রতিকলন ঘটেছে?

- (ক) মার্কেটিং
(গ) সামাজিক বিপণন
(খ) বিক্রয়
(ঘ) বিনিময়

২৪. পূর্বনির্ধারিত মান অনুযায়ী পণ্যকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করাবে কী বলে?

- (ক) মোড়কিকরণ
(গ) প্রমিতকরণ
(খ) পর্যায়িতকরণ
(ঘ) গুদামজাতকরণ

২৫. ওয়ারেন্টি ও গ্যারান্টি বিপণনের কোন কাজের অন্তর্ভুক্ত?

- (ক) পরিবহন
(গ) ক্রয় ও বিক্রয়
(খ) গুদামজাতকরণ
(ঘ) বিক্রয়োত্তর সেবা

■ নিচের উদ্দীপকটি পড়ে ২৬ ও ২৭নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
জনাব কবির চট্টগ্রামের পাহাড়ি এলাকা থেকে লেবু সংগ্রহ করে ছোট, মাঝারি ও বড় এই তিন ভাগে ভাগ করে চট্টগ্রাম শহরসহ ঢাকাতে সরবরাহ করেন। চট্টগ্রাম থেকে ঢাকার রাস্তায় তীব্র যানঘটের কারণে প্রচুর লেবু পচে গুণগত মান নষ্ট হয়। ফলে জনাব কবির ব্যাপক ক্ষতির সম্মুখীন হন।

২৬. জনাব কবির প্রাথমিক পর্যায়ে বিপণনের কোন কাজটি সম্পন্ন করেন?

- (ক) পর্যায়িতকরণ
(গ) গুদামজাতকরণ
(খ) মোড়কিকরণ
(ঘ) প্রমিতকরণ

২৭. জনাব কবিরের আর্থিক ক্ষতি হ্রাসে করণীয় হলো—

- i. হিমাগার সম্পন্ন পরিবহন ব্যবহার
ii. প্রমিতকরণ করা
iii. বিকল্প পথে পণ্য পরিবহন

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৮. চূড়ান্ত ভোগ বা ব্যবহার করার উদ্দেশ্যে যারা পণ্য ক্রয় করে তাদের সমন্বয়ে গঠিত বাজার হচ্ছে—

- (ক) ব্যবসায় বাজার
(গ) ভোক্তা বাজার
(খ) সরকারি বাজার
(ঘ) শিল্পবাজার

২৯. কোন চলকের উপর ভিত্তি করে ভোক্তাবাজারকে শহর, উপশহর ও গ্রাম ইত্যাদি ভাগে ভাগ করা হয়?

- (ক) ঘনত্ব
(গ) আয়
(খ) জলবায়ু
(ঘ) পরিবার

৩০. পরিবহন কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে?

- (ক) রূপগত
(গ) সময়গত
(খ) স্বত্বগত
(ঘ) স্থানগত

সকল বোর্ডের শীর্ষস্থানীয় কলেজসমূহের
নির্বাচনি পরীক্ষার প্রশ্নপত্র

ভিকারননিসা নূন স্কুল এন্ড কলেজ, ঢাকা

বিষয় কোড : 2 8 7

সময়—২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান—৭০

[দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ সহকারে পড় এবং যেকোনো সাতটি প্রশ্নের উত্তর দাও।]

১ ▶ মিসেস হালিমা একটি কৃত্রিম ফুল ও শোপিসের বিপণি প্রতিষ্ঠা করেন। ফুলগুলো দেখতে একেবারে আসল ফুলের মতো। তিনি সবসময় ক্রেতাদের পরিবর্তিত রুচি ও পছন্দের প্রতি দৃষ্টি রেখে মানসম্মত উপকরণ ব্যবহার করে শৈল্পিক ডিজাইনের ফুল তৈরি ও বিক্রয় করেন। সম্প্রতি প্রতিযোগিতা বৃদ্ধি পাওয়ায় তিনি ফেসবুক ও এস.এম.এস এর মাধ্যমে বিভিন্ন ক্রেতাদের সাথে সম্পর্ক স্থাপন করে ফুলের চাহিদা বৃদ্ধির চেষ্টা করছেন। ফলে অল্প সময়ের মধ্যেই প্রত্যাশিত বিক্রয় অর্জনে সক্ষম হন।

ক. বাজার কী? ১
খ. চাহিদা শর্ত তিনটি ব্যাখ্যা কর। ২
গ. মিসেস হালিমা প্রাথমিক পর্যায়ে বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্যকে গুরুত্ব দিয়েছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. মিসেস হালিমার প্রত্যাশিত বিক্রয় অর্জনের কারণ বিশ্লেষণ কর। ৪

২ ▶ 'ভাতঘর' ঢাকার একটি ঐতিহ্যবাহী খাবার রেস্তোরাঁ। প্রতিষ্ঠানটি দীর্ঘদিন যাবৎ মতিবিল এলাকায় স্বল্পমূল্যে খাবার পরিবেশন করে আসছে। সহনশীল মূল্য থাকায় নিম্নবিত্ত, মধ্যবিত্ত, সাধারণ শ্রমজীবী শ্রেণির ভোক্তাদের ভিড় লেগেই থাকে। সম্প্রতি 'তেহারি ঘর' নামে অন্য একটি রেস্তোরাঁ ঐ রেস্তোরার পাশেই প্রতিষ্ঠিত হয়। সেখানে পরিচ্ছন্ন পরিবেশের প্রতি গুরুত্ব দেন। এজন্য তারা পরিবেশবান্ধব আসবাবপত্র ও থালাবাসন ব্যবহার করেন। ফলে 'তেহারি ঘর' অল্পদিনের মধ্যে সাফল্য অর্জনে সক্ষম হয়।

ক. প্রয়োজন কী? ১
খ. 'বিপণন কর্মসংস্থান সৃষ্টি করে'— ব্যাখ্যা কর। ২
গ. 'ভাতঘর' রেস্তোরাঁ বিপণনের কোন মৌলিক ধারণার ওপর গুরুত্ব দিয়ে প্রতিষ্ঠিত— ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. 'তেহারি ঘর' এর সফলতার কারণ উদ্দীপকের আলোকে মূল্যায়ন কর। ৪

৩ ▶ হাশেম মিয়া একটি হিমাগারের মালিক। উৎপাদন মৌসুমে তিনি কমমূল্যে কৃষকদের কাছ থেকে আদা, রসুন, পেঁয়াজ সংগ্রহ করে হিমাগারে সংরক্ষণ করেন। আশেপাশের পিয়াজ চাষিরাও তার হিমাগারে পণ্য সংরক্ষণ করে। ফলে একদিকে হাশেম মিয়ার আয় যেমন বৃদ্ধি পায় অন্যদিকে কৃষকরাও তাদের পণ্যের ন্যায্য মূল্য নিশ্চিত করতে পারে।

ক. উপযোগ কী? ১
খ. উত্তম ক্রয়-বিক্রয়ের অর্ধেক— ব্যাখ্যা কর। ২
গ. উদ্দীপকে হাশেম মিয়া আদা, রসুন, পেঁয়াজ সংগ্রহ করার মাধ্যমে বিপণনের কোন কাজটি সম্পন্ন হয়েছে? ৩
ঘ. হিমাগারের মাধ্যমে সৃষ্ট উপযোগ উল্লেখপূর্বক বিপণনে হাশেম মিয়ার অবদান মূল্যায়ন কর। ৪

৪ ▶ হাফিজ সাহেব কুমিল্লার চৌদ্দগ্রামে নিজস্ব ১০ বিঘা জমিতে টমেটো উৎপাদন করেন। তিনি উক্ত টমেটো কাঁচা ও পাকা এই দুই ভাগে ভাগ করে ঢাকার কারওয়ান বাজারে বিক্রয় করেন। এছাড়া ফয়েল পেপারের আবেশন করে ঢাকার বিভিন্ন সুপার স্টোরে অধিক মূল্যে টমেটো বিক্রয় করেন। এভাবে অল্প সময়ে তিনি সফলতা অর্জন করেন।

ক. বাজার তথ্য কী? ১
খ. বিক্রয়োত্তর সেবা বলতে কী বোঝ? ব্যাখ্যা কর। ২
গ. হাফিজ সাহেব কারওয়ান বাজারে টমেটো বিক্রয়ের ক্ষেত্রে বিপণনের কোন কাজের সাহায্য নিয়েছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. সুপার স্টোরে টমেটো বিক্রয়ের ক্ষেত্রে গৃহীত পদক্ষেপ কতটুকু যৌক্তিক? বিপণনের কাজের ধরন উল্লেখপূর্বক উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪

৫ ▶ নিচের চিত্রটি লক্ষ কর এবং উত্তর দাও :

ক. পণ্যের জীবনচক্র কী? ১
খ. "সুবিধা পণ্য নিয়মিত ক্রয় করা হয়"— ব্যাখ্যা কর। ২
গ. উপরের চিত্রে খালি ঘরে বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদান থাকার কথা বলে মনে কর। ৩
ঘ. 'বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে ভোক্তাকে রাখা হয়'— উদ্দীপকের আলোকে ইহার যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪

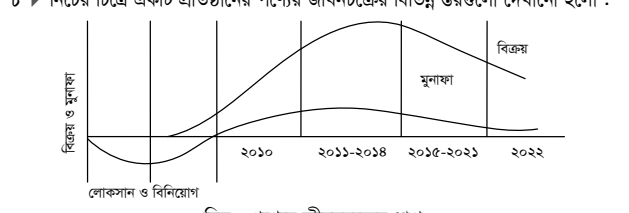
৬ ▶ 'জয়' কোরিয়ার একটি প্রখ্যাত মোটরগাড়ি প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি উচ্চবিত্ত, উচ্চ-মধ্যবিত্ত শ্রেণির ক্রেতাদের কথা চিন্তা করে বিভিন্ন মডেল ও বিভিন্ন দামের গাড়ি উৎপাদন ও বাজারজাতকরণ করে, ফলে অল্প সময়ের মধ্যে প্রতিষ্ঠানটি ব্যবসায়িক সফলতা লাভে সক্ষম হয়। ভোক্তারাও এই কোম্পানির গাড়ি ব্যবহার করে বেশ পরিতুষ্ট।

ক. ভোক্তারাজার কী? ১
খ. "শিল্পবাজারের সদস্য সংখ্যা কম"— ব্যাখ্যা কর। ২
গ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটি কোন বাজারের জন্য পণ্য বিপণন করছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. প্রতিষ্ঠানের গাড়ি বিপণনের জন্য বাজার বিভক্তিকরণের যে ভিত্তি ব্যবহার করেছে তা কি সঠিক? মতামত দাও। ৪

৭ ▶ ফ্রেন্ডস লি.-এর ডিসেম্বর ২০২২ এর উৎপাদন সম্পর্কিত তথ্যাবলি নিম্নরূপ :

মোট স্থায়ী ব্যয়	২,২৫,০০০ টাকা
একক প্রতি পরিবর্তনশীল ব্যয়	৫০ টাকা
একক প্রতি বিক্রয়মূল্য	২০০ টাকা
মোট উৎপাদন	৩,৫০,০০০ টাকা

ক. রিবেট কী? ১
খ. 'বিশিষ্ট পণ্য ক্রয়ে ক্রেতারা অধিক সময় ও শ্রম ব্যয় করেন'— ব্যাখ্যা কর। ২
গ. ফ্রেন্ডস লি.-এর ডিসেম্বর ২০২২ ভারসাম্য বিন্দু এককে নির্ণয় কর। ৩
ঘ. তুমি কি মনে কর ফ্রেন্ডস লি.-এর পক্ষে ভবিষ্যতে ব্যবসায় চালিয়ে যাওয়া সম্ভব? তোমার মতামতের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪



চিত্র : পণ্যের জীবনচক্রের ধাপ

ক. বহিঃ বিজ্ঞাপন কী? ১
খ. 'সুবিধা পণ্য নিয়মিত ক্রয় করে'— ব্যাখ্যা কর। ২
গ. উদ্দীপকে ২০১১-২০১৪ পর্যন্ত প্রতিষ্ঠানটি পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে অবস্থান করছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. ২০১৫-২০২১ সাল পর্যন্ত প্রতিষ্ঠানটির করণীয় সম্পর্কে তোমার মতামত ব্যক্ত কর। ৪

৯ ▶ 'রয়েল ফ্যাশন' দীর্ঘদিন যাবৎ বাংলাদেশের একটি স্বনামধন্য শিল্প প্রতিষ্ঠান। তাদের উৎপাদনসংক্রান্ত তথ্যাবলি নিম্নরূপ :
এককপ্রতি পরিবর্তনশীল ব্যয় ৩০ টাকা, মোট স্থায়ী ব্যয় ৯,০০,০০০ টাকা, বিক্রয়ের পরিমাণ ১,৫০,০০০ একক, মোট বিনিয়োগের পরিমাণ ৩০,০০,০০০ টাকা। মুনাফার হার ১৫%।

ক. লোভনীয় পণ্য কী? ১
খ. পূর্ণপ্রতিযোগিতামূলক বাজার কাকে বলে? ব্যাখ্যা কর। ২
গ. উদ্দীপকে 'রয়েল ফ্যাশন' পণ্যের বিক্রয়মূল্য নির্ধারণ কর। ৩
ঘ. উদ্দীপকের তথ্যের আলোকে প্রতিষ্ঠানটির উৎপাদিত পণ্যের ভারসাম্য বিন্দু নির্ণয়পূর্বক তোমার মতামত দাও। ৪

১০ ▶ স্মার্ট ট্রেডার্স উচ্চ আয়ের ক্রেতাদের জন্য জনপ্রিয় ব্র্যান্ডের মোবাইল বিক্রয় করে। প্রতিষ্ঠানটি এবারের ঈদে ক্রেতা আকর্ষণের জন্য প্রতিটি মোবাইলের সাথে কোম্পানির লগোসহ টি-শার্ট প্রদানের ঘোষণা দেয়। ফলে বিক্রয় বৃদ্ধি পায়।

ক. বহিঃ বিজ্ঞাপন কী? ১
খ. কুপন কেন ক্রেতাদের আকর্ষণ করে? ২
গ. স্মার্ট ট্রেডার্স কোন ধরনের পণ্য বিক্রি করে ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. ঈদ উপলক্ষে প্রতিষ্ঠানটি বিক্রয় প্রসারের যে কৌশল প্রয়োগ করেছে তার যৌক্তিকতা তুলে ধর। ৪

১১ ▶ খাবার ঘর লি. তাদের খাদ্যসামগ্রী বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য বিভিন্ন মাধ্যমে যেমন— রেডিও, টেলিভিশন ও ফেসবুক ইত্যাদিতে প্রচুর টাকা ব্যয় করে তাদের পণ্য উপস্থাপন করে। প্রতিষ্ঠানটি পণ্যের মৌলিক সীমারেখা নির্ধারণ না করে শুধু মুনাফা অর্জনের উদ্দেশ্যে বিক্রয় প্রবণতাকে গুরুত্ব দিয়েছে।

ক. গ্রীন মার্কেটিং কী? ১
খ. প্রত্যক্ষ বিপণন জনপ্রিয় কেন? ব্যাখ্যা কর। ২
গ. উদ্দীপকে বিক্রি বৃদ্ধির জন্য বিপণনের যে কার্যক্রমটি গ্রহণ করা হয়েছে তা ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. উপর্যুক্ত খাদ্যসামগ্রী প্রস্তুত করতে না পারাই খাবার ঘর লি.-এর ব্যর্থতার মূল কারণ— তুমি কি একমত? যুক্তি দাও। ৪

ঢাকা সিটি কলেজ

বিষয় কোড : 2 8 7

সময়-২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান-৭০

দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ সহকারে পড় এবং যেকোনো সাতটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

- ১ ▶ ২০১০ সালে প্রতিষ্ঠিত 'এস. কে. ফ্যাশন' ক্রেতাদের রুচি ও পছন্দের কথা বিবেচনা করে পোশাক তৈরি ও বিক্রয় করে। প্রতিযোগিতা বৃদ্ধি পাওয়ায় প্রতিনিয়ত বিক্রয় কমে যাচ্ছে। সমস্যা সমাধানে তিনি ইন্টারনেটে ফেসবুক, টুইটার ও ইউটিউব ব্যবহার করে সকল ক্রেতাদের সাথে যোগাযোগ রক্ষা করছেন। এতে অল্প সময়ের মধ্যে তিনি প্রত্যাশিত লক্ষ্য অর্জনে সক্ষম হন।
- ক. বিপণন কী? ১
- খ. "বিপণন একটি ব্যবস্থাপনিক প্রক্রিয়া"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. 'এস. কে ফ্যাশনের' প্রথম পর্যায়ের কার্যক্রমটি বিপণনের কোন যুগের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ বলে তুমি মনে কর— ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. লক্ষ্য অর্জনে গৃহীত পদক্ষেপটি কতটুকু যৌক্তিক? বিপণনের ক্রমবিকাশের পর্যায় উল্লেখপূর্বক বিশ্লেষণ কর। ৪
- ২ ▶ মিসেস রিজওয়ানা খেলনা সামগ্রী আমদানি করেন। তিনি ঢাকা শহরে নিজস্ব বিক্রয়কেন্দ্রের মাধ্যমে খেলনা বিক্রি করে মুনাফা অর্জন করেন। বর্তমানে ব্যবসায় সম্প্রসারণের লক্ষ্যে তিনি তিনটি বিভাগীয় শহরে উচ্চ আয়ের ক্রেতাদের কেন্দ্র করে ডিলার নিয়োগ করে বিক্রয়ের সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেন।
- ক. বাজার বলতে কী বোঝ? ১
- খ. বাজার বিভাজনকরণ কেন প্রয়োজন? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের ঢাকা শহরের ক্রেতা এবং বিভাগীয় শহরের ডিলাররা কি একই ধরনের বাজার? তোমার মতামত ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. মিসেস রিজওয়ানা তার বাজারকে কোন ভিত্তিতে বিভক্ত করেছেন বলে তুমি মনে কর? মতামত দাও। ৪
- ৩ ▶ 'তমাল ক্যাটারিং হাউজ' খাবার সরবরাহকারী প্রতিষ্ঠান। তারা ক্রেতাদের পছন্দ অনুযায়ী খাবার তৈরি করে নিজস্ব পরিবহনের মাধ্যমে বিভিন্ন স্থানে খাবার সরবরাহ করে। প্রতিযোগিতা মোকাবিলা ও বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য তারা মাঝে মাঝে মূল্য ছাড়, বাটা ইত্যাদি কৌশল গ্রহণ করে। বর্তমানে তারা সফলতার সাথে ব্যবসায় পরিচালনা করছে।
- ক. বিপণন মিশ্রণ কী? ১
- খ. ক্রেতাকে কেন বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রে রাখা হয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে বিভিন্ন স্থানে খাবার সরবরাহের কাজটি বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদানের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বর্তমানে প্রতিষ্ঠানের সফলতার কারণ কি বলে তুমি মনে কর। বিপণন মিশ্রণের উপাদান উল্লেখপূর্বক ব্যাখ্যা কর। ৪
- ৪ ▶ রহিম একজন জেলে। সে ইলিশ মাছকে বড়, মধ্যম ও ছোট সাইজে ভাগ করে ক্রেতাদের কাছে সরবরাহ করে। ন্যায্য মূল্যে চাহিদামতো পণ্য পেয়ে ক্রেতার তৃপ্ত। ফলে রহিমের বিক্রয় ও মুনাফা বৃদ্ধি পায়। এ বছর প্রচুর ইলিশ ধরা পড়ায় মাছের দাম কম। মাছ সংরক্ষণের কোনো ব্যবস্থা না থাকায় রহিম তার ব্যবসা নিয়ে চিন্তিত।
- ক. পর্যায়িতকরণ কী? ১
- খ. "গুদামজাতকরণ পণ্যের সময়গত উপযোগ সৃষ্টি করে" ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে রহিম প্রথম পর্যায়ে বিপণনের কোন কাজটি সম্পাদন করে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. রহিমের চিন্তা-হ্রাসে করণীয় কী? উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৫ ▶ মিসেস মালিহা হস্তশিল্প পণ্য তৈরি করেন। তিনি নারায়ণগঞ্জের বিভিন্ন এলাকা থেকে নানাবিধ উন্নত মানের হস্তশিল্প পণ্য ন্যায্য মূল্যে সংগ্রহ করে ঢাকার ধানমন্ডি ও মোহাম্মদপুরের ভোক্তাদের নিকট বিক্রয় করেন। সম্প্রতি তিনি ব্যবসায় সম্প্রসারণের লক্ষ্যে উত্তরা ও গুলশান এলাকায় দুটি শো-রুম স্থাপন করেন। তিনি পণ্যসমূহ আকর্ষণীয় আবেশনে আবৃত করে চমৎকার ব্যাগে ক্রেতাদের নিকট সরবরাহ করেন যা ক্রেতার সম্মতি বৃদ্ধি করে। মিসেস মালিহার বিক্রয় ও মুনাফা প্রতিনিয়ত বাড়ছে।
- ক. মোড়ককরণ কী? ১
- খ. "উত্তম ক্রয় বিক্রয়ের অর্ধেক"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. শুরুতে মিসেস মালিহা বিপণনের কোন কার্যাবলি সম্পাদন করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. মিসেস মালিহার মুনাফা বৃদ্ধির সাথে সংশ্লিষ্ট বিপণন কার্যাবলির গুরুত্ব বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৬ ▶ 'দীপক এন্টারপ্রাইজ' ফ্রিজ আমদানিকারক প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি শীতকালে বিক্রয় বৃদ্ধির লক্ষ্যে ৩০%-৫০% পর্যন্ত মূল্য ছাড় দেয়। প্রতিষ্ঠানটি মূল্য ছাড়ের বিষয়ে ভোক্তাদের অবগত করার জন্য ক্যাবল টিভি ও নিজস্ব ওয়েবসাইটে বিজ্ঞাপন দেয়।
- ক. প্রচার কী? ১
- খ. বিজ্ঞাপন কি অপচয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. প্রতিষ্ঠানটির মূল্য ছাড় কোন প্রসারমূলক কৌশলের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ক্যাবল টিভি ও ওয়েব সাইটে বিজ্ঞাপন প্রদানের সিদ্ধান্ত গ্রহণের বিষয়টি কতটুকু যুক্তিযুক্ত? উত্তরের স্বপক্ষে ব্যাখ্যা দাও। ৪
- ৭ ▶ মনীষা ও বিদিশা দু'বোন। কেনাকাটার উদ্দেশ্যে তারা একটি শপিং মলে যান। মনীষা পূর্ব পরিকল্পনা অনুযায়ী মোবাইল ফোন ক্রয় করেন। বিদিশা 'দিয়া বুটিক্স' থেকে এক্সক্লুসিভ ডিজাইনের পোশাক ক্রয় করেন।
- ক. মূল্য কী? ১
- খ. 'পণ্যের প্রকারভেদ ক্রয় উদ্দেশ্যের উপর নির্ভর করে'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে মনীষা কোন ধরনের ভোগ্যপণ্যের ক্রেতা? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে বর্ণিত ক্রেতাদের ক্রয়কৃত পণ্যের ধরন উল্লেখপূর্বক সাদৃশ্য ও বৈসাদৃশ্য বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৮ ▶ 'কিরণ এন্টারপ্রাইজ' সূতা উৎপাদন করে বিভিন্ন টেক্সটাইল মিলে সরবরাহ করেন। বিক্রয় বৃদ্ধির উদ্দেশ্যে প্রতিষ্ঠানটি যে সমস্ত ক্রেতা ৭০ টনের অধিক ক্রয় করে তাদের বিশেষ ছাড় প্রদান করে। প্রতিষ্ঠানটি ক্রয়মূল্যের উপর ২০% মুনাফা স্থির করে বিক্রয়মূল্য নির্ধারণ করে।
- ক. পণ্যের জীবনচক্র কী? ১
- খ. 'প্রবৃদ্ধি স্তরই হলো পণ্যের জীবনচক্রের সর্বোত্তম স্তর'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য প্রতিষ্ঠানটি কোন ধরনের পদ্ধতি অবলম্বন করছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটি কোন ধরনের মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি অনুসরণ করেছে। এর যথার্থতা ব্যাখ্যা কর। ৪
- ৯ ▶ 'তিতাস ব্যাংক লি.' তাদের সেবাসমূহ গ্রাহকদের অবহিত করার জন্য টিভি ও সংবাদপত্রে নিয়মিত বিজ্ঞাপন দেয়। সম্প্রতি ব্যাংকটি উত্তরায় একটি নতুন শাখা উদ্বোধনের সিদ্ধান্ত নেয়। বিষয়টি সংবাদ বিজ্ঞপ্তির মাধ্যমে মিডিয়াকে অবহিত করা হয়। এ অনুষ্ঠানে বিভিন্ন গণ্যমান্য ব্যক্তির আমন্ত্রণ জানানো হয়। পরবর্তীতে বিষয়টি সংবাদ আকারে প্রচারিত হওয়ায় গ্রাহকদের মধ্যে ব্যাপক উৎসাহ-উদ্দীপনা সৃষ্টি হয়।
- ক. বিজ্ঞাপন কী? ১
- খ. "বিজ্ঞাপন ও প্রচার উভয়ের লক্ষ্য এক হলেও বিষয় দুটি ভিন্ন"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. 'তিতাস ব্যাংক লি.' নতুন শাখা উদ্বোধন উপলক্ষ্যে যে প্রসারমূলক কার্যক্রম গ্রহণ করে তাকে কী বলে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত ব্যাংক কর্তৃক ব্যবহৃত বিজ্ঞাপন মাধ্যমের কার্যকারিতার যথার্থতা ব্যাখ্যা কর। ৪
- ১০ ▶ মি. জামিল একটি পোশাক প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠানের মালিক। আধুনিক ও রুচিশীল পোশাক উৎপাদনের জন্য তিনি যথেষ্ট আর্থিক হওয়ায় বাজারে তার উৎপাদিত পণ্যের চাহিদা ব্যাপক। কিন্তু বর্তমানে বেশকিছু প্রতিষ্ঠান পরিবেশবান্ধব ও মৌসুমভিত্তিক পোশাক উৎপাদন ও বাজারজাত করায় মি. জামিলের প্রতিষ্ঠানটির বিক্রয় তুলনামূলকভাবে হ্রাস পাচ্ছে। অপরদিকে নতুন প্রতিষ্ঠানগুলোর সুনাম ছড়িয়ে পড়ছে।
- ক. বিক্রয় কী? ১
- খ. 'বিপণন কর্মসংস্থান সৃষ্টিতে সহায়ক'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উল্লিখিত উদ্দীপকে মি. জামিল বিপণনের কোন মৌলিক ধারণার উপর গুরুত্ব দিয়েছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে নতুন প্রতিষ্ঠানগুলোর সফলতার কারণ বিপণনের যুগ উল্লেখপূর্বক ব্যাখ্যা কর। ৪
- ১১ ▶ 'ব্রাইট লুক' একটি তুক ফার্সিকারী ফেয়ারনেস ক্রিম। প্রতিষ্ঠানটি কয়েক বছর ধরে ব্যাপক প্রসারমূলক কার্যক্রম যেমন বিজ্ঞাপন ও বিক্রয় প্রসারের মাধ্যমে সকলের নিকট পরিচিতি লাভ করে এবং বিক্রয়ও দ্রুতগতিতে বৃদ্ধি পায়। কিন্তু বর্তমানে ত্রৈ প্রত্যাশিত ও প্রতিযোগিতা ও প্রতিযোগী প্রতিষ্ঠানের সংখ্যা বৃদ্ধি পাওয়ায় বিক্রয় হ্রাস পাচ্ছে। ক্রেতার বিকল্প পণ্যের প্রতি আকৃষ্ট হচ্ছে। এই অবস্থায় 'ব্রাইট লুক' প্রতিষ্ঠানের কর্তৃপক্ষ বেশ চিন্তিত।
- ক. জরুরি পণ্য কী? ১
- খ. 'ভোগ্যপণ্যের ক্রেতার সংখ্যা অধিক'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. প্রাথমিকভাবে 'ব্রাইট লুক' ক্রিম পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে অবস্থান করছিল? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. 'ব্রাইট লুক' কর্তৃপক্ষের চিন্তিত হবার কারণ নির্ণয় করে উদ্দীপকের আলোকে তা নিরসনের উপায় সুপারিশ কর। ৪

রাজশাহী সরকারি সিটি কলেজ

বিষয় কোড : 2 8 7

সময়—২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান—৭০

দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ সহকারে পড় এবং যেকোনো সাতটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

- ১ > সাগর বয়স ১৬ বছর। সম্প্রতি তার মাধ্যমিক পরীক্ষার ফল প্রকাশিত হয়েছে। রেজাল্ট ভালো হওয়ায় বাবা তাকে একটি মোবাইল সেট কিনে দিলেন। সাগর নিজের নামে একটি সিমকার্ড ক্রয় করতে গেলে মোবাইল ফোন অপারেটর কোম্পানির প্রতিনিধি তাকে তা প্রদানের অস্বীকৃতি জানান। এ বিষয়ে জিজ্ঞাসা করলে তারা বললেন আইন অনুযায়ী ১৮ বছরের নিচে কোনো ব্যক্তির নামে সীমাকার্ড ইস্যু করা যাবে না। এ কারণে সাগর তার বাবার নামে সীমাকার্ড ক্রয়ের সিদ্ধান্ত নিল।
 - ক. পণ্য কী? ১
 - খ. ক্রেতা সন্তুষ্টি বলতে কী বোঝায়— ব্যাখ্যা কর। ২
 - গ. বাজারের কোন শর্তের অভাবে সাগরের নিকট কোম্পানিটি তাদের পণ্য বিক্রয় করেনি? ব্যাখ্যা কর। ৩
 - ঘ. বাবার নামে সিমকার্ড ক্রয়ের সিদ্ধান্তটির সঠিকতা বাজার বৈশিষ্ট্যের আলোকে মূল্যায়ন কর। ৪
- ২ > জনাব তামিম একজন বিশিষ্ট ব্যবসায়ী। তিনি নিজ হাতে আলু থেকে চিপস, নারিকেল দ্বারা নাড়ু বানিয়ে বাজারে বিভিন্ন দোকানে বিক্রয় করেন। তার ব্যবসায় অন্যতম প্রধান উদ্দেশ্য হলো ক্রেতাদের বা ভোক্তাদের সন্তুষ্টি অর্জন। তাই ক্রেতাদের রুচি ও পছন্দ বিবেচনা করে তিনি পণ্য উৎপাদন করেন। এর ফলে তার ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানটির সুনাম দিন দিন বৃদ্ধি পাচ্ছে।
 - ক. বিপণন কী? ১
 - খ. কীভাবে ক্রেতা ভালু সৃষ্টি করা যায়? ২
 - গ. জনাব তামিমের ব্যবসায়টি কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
 - ঘ. ব্যবসায়ের সফলতা অর্জনের জন্য জনাব তামিম যে বিষয়টির ওপর গুরুত্বারোপ করেছেন তা কি সঠিক? তোমার মতামত দাও। ৪
- ৩ > মি. অলক একজন পাইকারি ব্যবসায়ী। তিনি ভোলা থেকে প্রচুর পরিমাণে গুঁটিকি মাছ কিনে ঢাকায় নিজস্ব গুদামে সংরক্ষণ করেন। পরবর্তীতে বাজারে গুঁটিকি মাছের চাহিদা বৃদ্ধি পেলে বিক্রি করেন। এতে তার প্রচুর লাভ হয়। মৎস্য পরিবহন এবং সংরক্ষণের যাবতীয় কাজ তার প্রতিষ্ঠান নিজেই সম্পাদন করে। এ সকল কাজে তিনি উচ্চ শিক্ষিত এবং স্বল্প শিক্ষিত ব্যক্তিবর্গকে নিয়োগ করেছেন। এর ফলে একদিকে যেমন তাদের কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি হয়েছে অন্যদিকে তেমনি ঢাকার বাসিন্দাদের গুঁটিকি মাছের চাহিদাও কিছুটা মেটাতে পারছেন।
 - ক. পরিবহন কী? ১
 - খ. বিপণন কার্যাবলি বলতে কী বোঝায়? ২
 - গ. মি. অলকের কোন কাজটি সময়গত উপযোগ সৃষ্টি করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
 - ঘ. কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টিতে মি. অলকের ভূমিকা উদ্দীপকের আলোকে মূল্যায়ন কর। ৪
- ৪ > মিঠুন সাহা উৎপাদন মৌসুমে রাজশাহী হতে আম সংগ্রহ করে ম্যাংগোজুস করেন। ঘাটতি মৌসুমে দেশের বিভিন্ন স্থানে তা সরবরাহ করেন। প্রায়ই আম পচে যাওয়ায় তিনি প্রচুর লোকসানের সম্মুখীন হন। এরূপ লোকসান কমাতে তিনি নাটোরে একটি জুস তৈরির কারখানা স্থাপনের সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেছেন।
 - ক. বিক্রয় কী? ১
 - খ. বিক্রয়োত্তর সেবা বলতে কী বোঝায়? ২
 - গ. জনাব মিঠুন ব্যবসায়ের মাধ্যমে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
 - ঘ. জুস তৈরির কারখানা স্থাপনে মিঠুন সাহা সিদ্ধান্ত কতটুকু যৌক্তিক বলে তুমি মনে কর? ৪
- ৫ > মি. আজিজ একটি সিরামিক কারখানার মালিক। কারখানায় তিনি ক্রেতাদের কথা বিবেচনা করে বিভিন্ন ধরনের পণ্য যেমন—প্রেট, কাপ, মগ, ফুলদানি, 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।
 - ক. বিপণন মিশ্রণ কী? ১
 - খ. কেন বাজার বিভাজন করা হয়? ২
 - গ. জনাব আজিজের প্রতিষ্ঠানটি কোন বাজারের অন্তর্ভুক্ত? বর্ণনা কর। ৩
 - ঘ. তুমি কি মনে কর বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য জনাব আজিজ যে বিপণন মিশ্রণের উপাদানটিকে বেছে নিয়েছেন তা যুক্তিযুক্ত? উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৬ > 'লিমা টেক্সটাইল লি.' হাসপাতালে ব্যবহারের জন্য বিশেষ ধরনের বেড সিট তৈরি করে। তাদের নিকট হতে সরকারি ও বেসরকারি হাসপাতালগুলো স্বল্পমূল্যে তাদের কাঙ্ক্ষিত বেড সিট ক্রয় করে। প্রতিষ্ঠানটির উৎপাদিত পণ্যের মান একদিকে যেমন ভালো অন্যদিকে তেমনি দামও তুলনামূলক কম। এ কারণে একটি পাইকারি প্রতিষ্ঠান তাদের পণ্য রপ্তানির সিদ্ধান্ত নিয়েছে। উক্ত পাইকারি 'লিমা টেক্সটাইল লি.'-এর সাথে যোগাযোগ করে বেড সিট ক্রয়ের ফরম্যাশন দিলে সে মোতাবেক বেড সিট সরবরাহ দেওয়া হয়।
 - ক. মূল্য কী? ১
 - খ. ভোক্তাদেরকে কেন বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে রাখা হয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. 'লিমা টেক্সটাইল লি.' কোন ধরনের ব্যবসায় বাজারে পণ্য বিক্রয় করে? ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত 'পাইকারি যে ব্যবসায় বাজারের সদস্য তা কোনো অবস্থাতেই পূর্বোক্তন বাজার নয়।' বক্তব্যটির যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৭ > 'সান-ফ্লাওয়ার' উত্তরবঙ্গের একটি অতিপরিচিত আটার কল। প্রতিষ্ঠানটি স্থানীয়ভাবে গম সংগ্রহ করে নিজস্ব মিলে আটা তৈরি করে ভোক্তাদের মাঝে বিক্রি করে। সম্প্রতি খুলনা ও ঢাকার দুটি ফুড ইন্ডাস্ট্রির সাথে তাদের চুক্তি হয়েছে। চুক্তি মোতাবেক তাদের উৎপাদিত আটা ইন্ডাস্ট্রি দুটিতে সরবরাহও শুরু করেছে। 'সান-ফ্লাওয়ার' কর্তৃপক্ষ মনে করছে পূর্বের তুলনায় কেজি প্রতি কম দামে আটা সরবরাহ করা হলেও সামগ্রিক মুনাফা পূর্বের চেয়ে অনেক বেশি। তাছাড়া পণ্য বিক্রয়ের অনিশ্চয়তা একেবারেই নেই।
 - ক. মোড়কিকরণ কী? ১
 - খ. বিপণনের ব্যষ্টিক পরিবেশ নিয়ন্ত্রণযোগ্য—ব্যাখ্যা কর। ২
 - গ. প্রাথমিক পর্যায়ে 'সান-ফ্লাওয়ার' মিলটি কোন বাজারে পণ্য বিক্রি করতো? ব্যাখ্যা কর। ৩
 - ঘ. সম্প্রতি যে বাজারে মিলটি পণ্য সরবরাহ শুরু করেছে ব্যবসায়িক সফলতা অর্জনে তার ভূমিকা উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৮ > মাহিনের বাবা বেসরকারি শিল্প প্রতিষ্ঠানের ক্রয় ব্যবস্থাপক। সংসারের প্রয়োজনীয় বাজার-ঘাট করতে মোটেই সময় পান না। সংসারের কেনা-কাটার প্রায় পুরোটাই মাহিনের মা করেন। চাল, ডাল ও তরি-তরকারি মা কাছের দোকান থেকেই ক্রয় করেন। কিন্তু জামা-কাপড় কিনতে গেলে মা কত দোকান ঘোরেন। মাহিন মায়ের সাথে ঘুরতে ঘুরতে ক্লান্ত হয়ে যায়। মাহিনের বাবা তাদের প্রতিষ্ঠানের প্রয়োজনীয় কাঁচামাল ও বানান উপকরণ সমসময়ই কিনছেন। কিন্তু তাকে সেজন্য এভাবে বাজারে যেতে বা ঘুরতে হয় না। সহজেই মালামাল তাদের অফিসে পৌঁছে যায়।
 - ক. পণ্য কী? ১
 - খ. পণ্যের জীবন চক্র বলতে কী বোঝায়? ২
 - গ. মাহিনের মা যে সকল জিনিস ক্রয় করেন তা কোন ধরনের পণ্য? ব্যাখ্যা কর। ৩
 - ঘ. মাহিনের বাবা যে ধরনের পণ্য ক্রয় করেন তার জন্য কম সময় লাগার যৌক্তিকতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৯ > 'রহমান গ্রুপ' বাংলাদেশের অত্যন্ত সনামধন্য একটি প্রতিষ্ঠান। তারা তাদের চানাচুর, চাটনি ও জুসসহ প্রতিটা পণ্যের প্রচার নৈর্ব্যক্তিক উপায়ে ইলেকট্রনিক মিডিয়াগুলোতে নিয়মিত প্রচার করেন। এর পিছনে অনেক অর্থও ব্যয় হয়। সম্প্রতি তারা 'পাহাড়ী শক্তি' নামের সৌর বিদ্যুতের প্রকল্প হাতে নিয়েছে। প্রথম পর্যায়ে পার্বত্য অঞ্চল যেখানে স্বাভাবিক বিদ্যুতের ব্যবস্থা নেই, জনগণ বেশিরভাগই অশিক্ষিত বা স্বল্প শিক্ষিত সে অঞ্চলকে অগ্রাধিকার দিয়ে গ্রাহকদের কাছে সহজ কিস্তিতে পণ্যটি বিক্রি করবে। তাদের এ কার্যক্রমটি প্রচারে বিজ্ঞাপনের কোন মাধ্যম ব্যবহার করা যায়, সে সংক্রান্ত মিটিং এ নানান মাধ্যমের কথা বলা হলেও মি. পিবি চাকমা রেডিওকে বিজ্ঞাপনের মাধ্যম হিসেবে বেছে নেওয়ার পরামর্শ দিলেন।
 - ক. বিপণন প্রসার কী? ১
 - খ. বিক্রয় প্রসার কীভাবে পণ্য ক্রয়ে ক্রেতাদের উদ্বুদ্ধ করে—ব্যাখ্যা কর। ২
 - গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত পণ্যগুলোর প্রচারে 'রহমান গ্রুপ' বিপণন প্রসারের কোন হাতিয়ার ব্যবহার করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
 - ঘ. বিজ্ঞাপনের মাধ্যম হিসেবে মি. পিবি চাকমার পরামর্শটি কি সঠিক ছিল? মতের সপক্ষে যুক্তি তুলে ধর। ৪
- ১০ > ফেয়ার এন্ড ফেয়ার লি. তাদের প্রসাধন সামগ্রীর ব্যাপক প্রচারের জন্য বিভিন্ন রেডিও চ্যানেলকে প্রচুর অর্থ প্রদান করে। কিন্তু তার পরেও প্রতিষ্ঠানটি কাঙ্ক্ষিত বিক্রয়ের লক্ষ্যমাত্রা অর্জনে ব্যর্থ হয়। ফলে প্রতিষ্ঠানটি তার ভবিষ্যৎ ব্যবসায়িক সাফল্য নিয়ে চিন্তিত হয়ে পড়ে।
 - ক. প্রচারপত্র কী? ১
 - খ. প্রচার বলতে কী বোঝায়? ২
 - গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রসাধনমূলক কার্যক্রমটি কোন ধরনের? ব্যাখ্যা কর। ৩
 - ঘ. "উপযুক্ত বিজ্ঞাপন মাধ্যম নির্বাচন করতে না পারা-ই ফেয়ার এন্ড ফেয়ার লি.-এর ব্যর্থতার মূল কারণ"—তুমি কি একমত যুক্তি দাও। ৪
- ১১ > AB কোম্পানি বাংলাদেশের সর্বপ্রথম গ্রিন পণ্য উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। তাদের পরিবর্তনশীল ব্যয় এককপ্রতি ২৫ টাকা, এককপ্রতি বিক্রয়মূল্য ৭৫ টাকা। মোট স্থায়ী ব্যয় ৩,০০,০০০ টাকা। উক্ত প্রতিষ্ঠানের বিক্রয়ের পরিমাণ ৫০,০০০ একক। XYZ অপর একটি কোম্পানি তাদের এককপ্রতি পরিবর্তনশীল ব্যয় ২ টাকা, স্থায়ী ব্যয় ১,০০,০০০ টাকা, এককপ্রতি বিক্রয়মূল্য ৫ টাকা।
 - ক. মূল্য কী? ১
 - খ. মার্ক-আপ পদ্ধতিতে মূল্য নির্ধারণ বলতে কী বোঝায়? ২
 - গ. AB কোম্পানির ভারসাম্য বিন্দু (টাকায়) নির্ণয় কর। ৩
 - ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত AB কোম্পানি ও XYZ কোম্পানির মধ্যে কোনটি লাভজনক বলে তুমি মনে কর? উত্তরের সপক্ষে যুক্তি দেখাও। ৪

সরকারি মাইকেল মধুসূদন কলেজ, যশোর

বিষয় কোড : 2 8 7

সময়-২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান-৭০

[দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ সহকারে পড় এবং যেকোনো সাতটি প্রশ্নের উত্তর দাও।]

- ১ ▶ জনাব সুমন একজন ব্যবসায়ী। তার ব্যক্তিগত গাড়ি কেনার ইচ্ছা থাকলেও আর্থিক সংগতি না থাকায় তা সম্ভব হয়নি। কিন্তু ব্যবসায়িক সফলতার জন্য বর্তমানে তার আর্থিক সামর্থ্য হয়েছে। তাই তিনি গাড়ি কেনার সিদ্ধান্ত নিলেন। সম্ভ্রতি জনাব সুমন দেখলেন যে 'ওয়ানচু' কোম্পানি তাদের গাড়ির জন্য ব্যাপকভাবে বিজ্ঞাপন ও প্রচারণার কাজ করছে।
- ক. প্রয়োজন কী? ১
- খ. "বিপণন একটি গতিশীল প্রক্রিয়া"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. জনাব সুমনের গাড়ি কেনার সিদ্ধান্ত বিপণনের কোন মৌলিক ধারণাকে নির্দেশ করে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. 'ওয়ানচু' কোম্পানির নেওয়া কাজ সম্পর্কে বিপণনের ক্রমবিকাশ উল্লেখপূর্বক তোমার মতামত দাও। ৪
- ২ ▶ জামাল ও কামার দুই বন্ধু। জামাল বসুন্ধরা সিটি থেকে একটি HP ব্র্যান্ডের ল্যাপটপ কিনেছিল। দুই বছর ব্যবহারের পরও ল্যাপটপটির কোনো সমস্যা হয়নি, যা তার প্রত্যাশার বাইরে ছিল। এখন কামালও ল্যাপটপ কেনার কথা ভাবছে। জামালের পরামর্শে সে HP ব্র্যান্ডের ল্যাপটপই কিনবে বলে সিদ্ধান্ত নিল।
- ক. বিপণনের প্রাথমিক লক্ষ্য কী? ১
- খ. "বিক্রয় হলো বিপণনের গুরুত্বপূর্ণ অংশ"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. জামালের ক্রয়কৃত ল্যাপটপে প্রত্যাশার চেয়ে বেশি কিছু ঘটাকে কী বলা যায়? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. কোম্পানির জন্য জামাল ও কামালের সমষ্টিতে কী নামে অভিহিত করা যায় বলে তুমি মনে কর? ৪
- ৩ ▶ বণ্ডার স্বল্প শিক্ষিত যুবক বাবুল চাকরির পিছে না দৌড়ে নিজ গ্রামে একটি প্রতিষ্ঠান গড়ে তোলেন। এর মাধ্যমে বাড়ার বিনিময়ে তিনি কৃষকদের উৎপাদিত আলু সংরক্ষণের দায়িত্ব নিলেন। পরবর্তীতে কৃষকদের চাহিদামতো সময়ে তা তাদেরকে পুনঃসরবরাহ করেন। এতে একদিকে যেমন তার আয়ের সুযোগ সৃষ্টি হয়েছে, অন্যদিকে তেমনি কৃষকরাও তাদের পণ্যের বাড়তি দাম পাচ্ছে। কিন্তু মি. বাবুলের ভাবনা হলো-তার এ কার্যক্রমের ফলে ভোক্তারা বেশি দামে আলু কিনতে বাধ্য হচ্ছে।
- ক. প্রতিভাচরণ কী? ১
- খ. বিপণনের ক্ষেত্রে কীভাবে স্থানগত উপযোগ সৃষ্টি হয়, ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. মি. বাবুলের কাজটি বিপণনের কোন কাজের অন্তর্ভুক্ত— ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. মি. বাবুলের ভাবনাটি মধ্যস্থ ব্যবসায়ীদের প্রয়োজনকেই অস্বীকার করেছে— উদ্দীপকের আলোকে তার ভাবনার অসারতা প্রমাণ কর। ৪
- ৪ ▶ মি. আমজাদ পণ্য বন্টনপ্রণালিতে অবস্থান করেন। মধ্যস্থ ব্যবসায়ী হিসেবে প্রথমত, তিনি এমন এক কাজ সম্পাদন করেন, যার মাধ্যমে পণ্যের মালিকানাশ্বত্ব তার নিকট হতে ক্রেতার নিকট হস্তান্তরিত হয়। আবার ব্যবসায়িক প্রয়োজনে তিনি উৎপাদিত পণ্য সংরক্ষণ করেন এবং মৌসুম শেষে তা ক্রেতাদের মাঝে সরবরাহ করেন। ফলে একদিকে যেমন উৎপাদকরা ন্যায্যমূল্য পায় অন্যদিকে তেমনি সারা বছর ধরে ভোক্তারাও উক্ত পণ্যের নিশ্চিত সরবরাহ পেয়ে থাকে।
- ক. ব্যবসায়িক ঝুঁকি কী? ১
- খ. 'পণ্যের মান নির্ধারণ এবং শ্রেণিবদ্ধকরণ একই সূত্রে গাঁথা'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. মধ্যস্থ ব্যবসায়ী হিসেবে মি. আমজাদের প্রথম কাজকে কী বলা হয়? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. মি. আমজাদের সম্পাদিত পরবর্তী কাজটির ভূমিকা উদ্দীপকের আলোকে মূল্যায়ন কর। ৪
- ৫ ▶ 'স্বদেশ ফ্যাশন হাউস' তাদের উৎপাদিত পোশাক সারা দেশে বিক্রয় করে। সম্ভ্রতি তারা মি. তুহিনকে বিপণন ব্যবস্থাপক হিসেবে নিয়োগ দিয়েছে। নতুন কর্মকর্তা তুহিন লক্ষ্য করলেন প্রতিষ্ঠানটি যে নিয়মে তাদের পণ্য সারা দেশে সরবরাহ করে তা বেশ ঝামেলাপূর্ণ ও ক্রটিযুক্ত। তাই তিনি পুরো বাজারকে জেলার ভিত্তিতে ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র অংশে ভাগ করলেন এবং প্রতি জেলার ক্রেতাদের সংশ্লিষ্টক সেবাগানের জন্য নানান কৌশল গ্রহণ করলেন। মি. তুহিনের ধারণা— এ কাজের মাধ্যমে তিনি ভোক্তাদের সম্ভ্রষ্ট করতে পারবেন।
- ক. পণ্যের জীবন চক্র কী? ১
- খ. "বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে ভোক্তার অবস্থান"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের মি. তুহিন কীসের ভিত্তিতে বাজার বিভাজন করছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ক্রেতা সম্ভ্রষ্ট বিধানে মি. তুহিনের কাজটির যথার্থতা উদ্দীপকের আলোকে মূল্যায়ন কর। ৪
- ৬ ▶ 'রেস প্রাইভেট লিমিটেড' এমন একটি পণ্য উৎপাদন ও বিক্রয় করে যে বাজারের ক্রেতার স্বল্প পরিমাণে কিন্তু বারে বারে ক্রয় করে। এ বাজারের ক্রেতার বিস্তীর্ণ অঞ্চলে বসবাস করায় 'রেস প্রাইভেট লিমিটেড' দীর্ঘ বন্টনপ্রণালি ব্যবহার করে। এর ফলে পণ্যের মূল্য কিছুটা বৃদ্ধি পেলেও ক্রেতার তাদের হাতের নাগালে পণ্য পায়।
- ক. পণ্য কী? ১
- খ. কেন বাজার বিভাজন করা হয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে 'রেস প্রাইভেট লিমিটেড' কোন বাজারে পণ্য বিক্রয় করে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত কোম্পানি যে ধরনের বন্টনপ্রণালি ব্যবহার করছে তার যৌক্তিকতা ব্যাখ্যা কর। ৪
- ৭ ▶ বরিশালের চাঁদ সওদাগর এখন ঢাকায় বাস করেন। গ্রামের বাড়ি থেকে তিনি প্রথমে নৌকায় গাঙ্গে আসেন, এরপর রিক্সায় চড়ে বড় সড়কে উঠেন। সেখান থেকে বাসে করে বরিশাল নৌ-বন্দর পৌঁছানো। এরপর লম্বে উঠে ঢাকার সদর ঘাটে নামেন। অতপর অটোরিক্সায় করে বাসায় পৌঁছেন। ঢাকায় এসে তিনি নিজের ব্যবহারের জন্য এমন একটি দোকান হতে এক জোড়া সেভেল ক্রয় করলেন, যারা নিজেরাই পণ্য উৎপাদন করে এবং তাদেরই আরেকটি দোকান বরিশালেও আছে।
- ক. শিল্পপণ্য কী? ১
- খ. কেন পণ্য বিভাজন করা হয়? ২
- গ. যে প্রণালি ধরে পণ্যদ্রব্য জনাব চাঁদ সওদাগরের বাসায় পৌঁছে তাকে কী বলে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. যে বিপণি হতে চাঁদ সওদাগর পণ্যটি ক্রয় করলেন তাদের উৎপাদিত পণ্য মূল্যের উপর মধ্যস্থ ব্যবসায়ীদের প্রভাব একেবারেই নেই। বক্তব্যের যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৮ ▶ 'হাজী টেক্সটাইল মিল' উন্নতমানের জেন্টস প্যান্টের কাপড় তৈরি করে। তাদের উৎপাদিত কাপড়ের অধিকাংশ বিভিন্ন গার্মেন্টস ইন্ডাস্ট্রি কাঁচামাল হিসেবে ক্রয় করে তা দিয়ে প্যান্ট তৈরি করে বিদেশে রপ্তানি করে। তাছাড়া 'হাজী টেক্সটাইল মিল' কি কাপড় খুচরা বাজারেও সরবরাহ করে। সেখান হতে সাধারণ ক্রেতার তা ক্রয় করে তাদের ব্যবহার্য প্যান্ট তৈরি করে ব্যবহার করেন।
- ক. পণ্য বন্টনপ্রণালি কী? ১
- খ. "পণ্যের প্রকারভেদ এর ক্রয় উদ্দেশ্যের ওপর নির্ভর করে।" ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. গার্মেন্টস ইন্ডাস্ট্রি কর্তৃক ক্রয়কৃত হাজী টেক্সটাইলের উৎপাদিত পণ্যটি কোন ধরনের পণ্য— ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. 'হাজী টেক্সটাইল মিল'— এর উৎপাদিত পণ্যটি সাধারণ ক্রেতার নিকট যে ধরনের পণ্য হিসেবে গণ্য হবে, তা গার্মেন্টস ইন্ডাস্ট্রি কর্তৃক ক্রয়কৃত পণ্য হতে আলাদা— বিষয়টি উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৯ ▶ 'নাইস মিষ্টি কুটির' একটি প্রতিষ্ঠিত মিষ্টি বিক্রয়কারী প্রতিষ্ঠান। রাজশাহীসহ সারাদেশে এর ৩০টি শাখা আছে। সব শাখায় এর সাইনবোর্ড, ডিসপ্লে মূল্য প্রায় একই রকম। এর মধ্যে ঢাকার একটি শাখা অন্য শাখা থেকে ১০% কম মূল্যে মিষ্টি বিক্রি করে।
- ক. বিপণন প্রসার কী? ১
- খ. "সুপার স্টোরে প্রয়োজনীয় সব পণ্য পাওয়া যায়"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটি কোন ধরনের ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বিক্রি বাড়ানোর উদ্দেশ্যে 'নাইস মিষ্টি কুটির'— এর ঢাকায় একটি শাখার জন্য যে উদ্যোগ নিয়েছে তা কতটুকু যৌক্তিক? মতামত দাও। ৪
- ১০ ▶ একটি বলপেন উৎপাদনকারী কোম্পানি বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য 'ঢাকা আন্তর্জাতিক বাণিজ্য মেলায়' বিক্রয় মূল্যহাস করেছে। স্বল্পকালীন ক্রেতাদের প্রাণোদনকারী এ কার্যক্রমটির ফলে একদিকে যেমন বিক্রয় বৃদ্ধি পেয়েছে অন্যদিকে প্রতিষ্ঠানের পরিচিতিও ব্যাপকভাবে বেড়েছে। প্রতিষ্ঠানটির মার্কেটিং ম্যানেজার মি. তুহিন ভাবছেন— জাতীয় হা-ডু-ডু প্রতিযোগিতা'র তারা দু' একটি ইভেন্ট এর পৃষ্ঠপোষকতা করবেন, যার মাধ্যমে জনগণের মাঝে তাদের পরিচিতি আরও বৃদ্ধি পাবে।
- ক. বিজ্ঞাপন কী? ১
- খ. সঠিক বিজ্ঞাপন মাধ্যম নির্বাচন কেন গুরুত্বপূর্ণ? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত কোম্পানিটি "ঢাকা আন্তর্জাতিক বাণিজ্য মেলায়" যা করেছে তা বিপণন প্রসারের কোন হাতিয়ারের অন্তর্ভুক্ত ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. মি. তুহিনের ভাবনাটি বিপণন প্রসারে যে হাতিয়ারের অন্তর্ভুক্ত, জনপরিচিতিকরণে তার যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ১১ ▶ জনাব ফিরোজের রেস্টুরেন্টটি ঢাকার মতিঝিলে অবস্থিত। প্রতিদিন আশেপাশের অফিসের বহুসংখ্যক লোক তার রেস্টুরেন্টে খেতে আসে। দিন দিন তার রেস্টুরেন্টে ক্রেতার সংখ্যা বাড়ছে। তাই তিনি তার রেস্টুরেন্টের সব খাবারের মূল্য স্বল্প পরিমাণে নির্ধারণ করেন।
- ক. অযাচিত পণ্য কাকে বলে? ১
- খ. 'রিবট ক্রেতাকে পণ্য কিনতে আহ্বান কর'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. জনাব ফিরোজ কোন ধরনের পণ্য নিয়ে ব্যবসায় পরিচালনা করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. জনাব ফিরোজের ব্যবসায় পণ্যের মূল্য নির্ধারণে যে দিকটি ফুটে ওঠেছে তা বিশ্লেষণ কর। ৪

কুমিল্লা ভিক্টোরিয়া সরকারি কলেজ

বিষয় কোড : 2 8 7

সময়—২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান—৭০

[দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ সহকারে পড় এবং যেকোনো সাতটি প্রশ্নের উত্তর দাও।]

- ১ ▶ বাংলাদেশের আন্তর্জাতিক বাণিজ্য মেলায় Walton প্রতিষ্ঠানটি একটি স্টলে তাদের বিভিন্ন পণ্য প্রদর্শন করে। মেলায় মালয়েশিয়ান এক ক্রেতা প্রতিষ্ঠানকে ১,০০০টি ফ্রিজের অর্ডার দেয়। এরপর থেকে প্রতিষ্ঠানটি বিভিন্ন দেশের আন্তর্জাতিক বাণিজ্যমেলায় অংশগ্রহণ নেওয়ার সিদ্ধান্ত নেয়।
- ক. বাণিজ্য কী? ১
- খ. 'ভোক্তাই রাজা'—ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. মেলায় অংশ নিয়ে Walton প্রতিষ্ঠানটি পণ্যের ক্ষেত্রে কোনটি সৃষ্টি করেছে? বিশ্লেষণ কর। ৩
- ঘ. Walton প্রতিষ্ঠানটির কার্যাবলি দেশের অর্থনীতিতে কী প্রভাব রাখবে তা ব্যাখ্যা কর। ৪
- ২ ▶ ফ্যাশন হ্যাভেন সবসময় দেশীয় সংস্কৃতি ও বিভিন্ন আচার-অনুষ্ঠানের কথা মাথায় রেখে বিভিন্ন ধরনের শাড়ির ডিজাইন করে থাকে। সম্প্রতি প্রবাসী বাঙালিদের মধ্যেও প্রতিষ্ঠানটির শাড়ির চাহিদা বৃদ্ধি পাওয়ায় উক্ত প্রতিষ্ঠানটি একটি নিজস্ব ফেইসবুক পেইজ খুলে অনলাইনের মাধ্যমেও শাড়ির অর্ডার নেওয়া শুরু করলো। এতে প্রতিষ্ঠানটির শাড়ির বিক্রয় ব্যাপক হারে বৃদ্ধি পেল।
- ক. বিপণন অর্পণ কী? ১
- খ. বিপণনকে কেন ভোক্তামুখী প্রক্রিয়া বলা হয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. ফ্যাশন হ্যাভেন এর শাড়ির ডিজাইনের ক্ষেত্রে বিপণনের কোন মৌলিক ধারণাটি ফুটে উঠেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটির সাম্প্রতিক কার্যক্রমের যৌক্তিকতা বিপণনের ক্রমবিকাশের যুগের আলোকে মূল্যায়ন কর। ৪
- ৩ ▶ জনাব মনির একজন বিশিষ্ট ব্যবসায়ী। তিনি নিজ হাতে চাষকৃত আলু থেকে চিপস ও নারকেল দ্বারা নাড়ু বানিয়ে বাজারের বিভিন্ন দোকানে বিক্রয় করেন। তার ব্যবসায়ের অন্যতম প্রধান উদ্দেশ্য হলে ক্রেতাদের বা ভোক্তাদের সন্তুষ্টি অর্জন। তাই ক্রেতাদের রুচি ও পছন্দ বিবেচনা করে তিনি পণ্য উৎপাদন করেন। এর ফলে তার ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানটির সুনাম দিন দিন বাড়ছে।
- ক. বিপণন কী? ১
- খ. চাহিদা বলতে কী বোঝ? ২
- গ. জনাব মনিরের ব্যবসায়টি কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছে? বর্ণনা কর। ৩
- ঘ. ব্যবসায়ের সফলতা অর্জনের জন্য জনাব মনির যে বিষয়টির ওপর গুরুত্বারোপ করেছেন তা কী সঠিক? তোমার মতামত দাও। ৪
- ৪ ▶ লুকাস ট্রেডার্স লি. বিদেশ থেকে বিভিন্ন ধরনের ইলেকট্রনিক্স সামগ্রী আমদানি করে দেশীয় বাজারে সরবরাহ করে থাকে। প্রতিষ্ঠানটি তাদের আমাদানিকৃত টেলিভিশন, ফ্রিজ ও এয়ার কন্ডিশনারের ক্রেতাদেরকে পরিবহন সুবিধা, সংস্থাপন সুবিধা ও দুই বছরের ওয়ারেন্টি সুবিধা দিয়ে থাকে। এতে প্রতিষ্ঠানটি ক্রেতাদের শতভাগ সন্তুষ্টি অর্জনে সক্ষম হয়।
- ক. মোড়কিকরণ কী? ১
- খ. "গুদামজাতকরণ পণ্যের অপচয় হ্রাস করে"—ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. লুকাস ট্রেডার্স লি.-এর প্রাথমিক কাজটি বিপণনের কোন কার্যের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ক্রেতাদের শতভাগ সন্তুষ্টি অর্জনের ক্ষেত্রে প্রতিষ্ঠানটি বিপণনের যে কাজটি সম্পাদন করে থাকে তা কতখানি যথার্থ বলে তুমি মনে কর? তোমার মতামত দাও। ৪
- ৫ ▶ 'সীমান্ত বেকারি' দেশের বিভিন্ন এলাকা থেকে ময়দা, চিনি, দুধ, ডিম ও অন্যান্য বেকারি পণ্য উৎপাদনের সামগ্রী সংগ্রহ করে কেক, পাউরুটি, বিস্কুট ও অন্যান্য বেকারি পণ্য তৈরি করে। অতঃপর শহরের বিভিন্ন দোকানে এসব পণ্যসামগ্রী সরবরাহ করে। পণ্যের গুণগতমান উন্নত হওয়ায় তাদের বেকারি পণ্যের চাহিদা দিন দিন বৃদ্ধি পাচ্ছে। ক্রেতাদের আগ্রহের কথা বিবেচনা করে তারা বেশি মিষ্টি, সাধারণ মিষ্টি ও কম মিষ্টিসম্পন্ন পাউরুটি ও বিস্কুট তৈরি ও সরবরাহ করছে। বর্তমানে তাদের সাফল্য আকাশছোঁয়া।
- ক. পরিবহন কী? ১
- খ. 'বিক্রয় বিপণনের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ কাজ' ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে 'সীমান্ত বেকারি' বেকারিসামগ্রী গ্রহণ ও সরবরাহের মাধ্যমে বিপণনের কোন কোন কাজ সম্পাদন করে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. সীমান্ত বেকারির সাফল্যের পিছনে পর্যায়িতকরণ গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করছে— তুমি কি এ ব্যাপারে একমত? বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৬ ▶ 'সিন্দার গ্লাস' তাদের নিজস্ব শো-রুমে ক্রেতাদের আর্থিক সামর্থ্যের বিষয়টি বিবেচনায় রেখে বিভিন্ন প্রতিষ্ঠান ও ব্র্যান্ডের সব ধরনের মোবাইল ফোন সেট বিক্রি করে। ক্রেতাদের পছন্দের সুবিধার জন্য সেটের ধরন, মূল্য ও ব্র্যান্ডে অনুযায়ী পৃথক পৃথক র্যাকে ডিসপ্লে করে। এছাড়া তারা বিক্রি বাড়ানোর জন্য বিভিন্ন প্রসারমূলক কার্যক্রম গ্রহণ করে।
- ক. শিল্পবাজার কী? ১
- খ. 'বাজার বিভক্তিকরণের মাধ্যমে লাভজনক বাজার অংশ নির্বাচন করা হয়'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটি যে বিষয়ের ওপর ভিত্তি করে বাজার বিভক্ত করেছে তা উল্লেখপূর্বক ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটির বিপণন বিশ্রণ ব্যবহারের যৌক্তিকতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৭ ▶ করিম ও রহিম দুই বন্ধু। পড়ালেখা শেষ করে দুজনই চাকরি করছে। করিম 'রিভাইভ কসমেটিক্স লি.'-এর উর্ধ্বতন নির্বাহী। অপরদিকে রহিম একটি মেশিন আমদানিকারক প্রতিষ্ঠানের সহকারী ব্যবস্থাপক। করিমকে তার প্রতিষ্ঠানের পণ্যের মান, বৈশিষ্ট্য, ডিজাইন ইত্যাদির ওপর যথেষ্ট গুরুত্ব দিতে হলেও রহিমকে এসব নিয়ে ভাবতে হয় না।
- ক. বাজার কী? ১
- খ. বিপণন মিশ্রণ বলতে কী বোঝ? ২
- গ. উদ্দীপকে রহিমের প্রতিষ্ঠানটি কোন বাজারের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে 'রিভাইভ কসমেটিক্স লি.' বিপণন মিশ্রণের যে উপাদান নিয়ে কাজ করে তার যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৮ ▶ A কোম্পানি দেশের সর্বপ্রথম গ্লিন পণ্য উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। তাদের পরিবর্তনশীল ব্যয় এককপ্রতি ২৫ টাকা, এককপ্রতি বিক্রয়মূল্য ৭৫ টাকা, মোট স্থায়ী ব্যয় ৩,০০,০০০ টাকা। উক্ত প্রতিষ্ঠানের বিক্রয়ের পরিমাণ ৫০,০০০ একক। X অপর একটি কোম্পানি তাদের একক প্রতি পরিবর্তনশীল ব্যয় ২ টাকা, স্থায়ী ব্যয় ১,০০,০০০ টাকা, এককপ্রতি বিক্রয়মূল্য ৫ টাকা।
- ক. মূল্য কী? ১
- খ. বিপণন মিশ্রণের একটি গুরুত্বপূর্ণ হাতিয়ার হলো মূল্য— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. A কোম্পানির ভারসাম্য বিন্দু নির্ণয় কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে A কোম্পানি ও X কোম্পানির মধ্যে কোনটি লাভজনক বলে তুমি মনে কর? উত্তরের পক্ষে যুক্তি দেখাও। ৪
- ৯ ▶ ফয়সাল সাহেব উন্নতমানের বিস্কুট উৎপাদন করে স্থানীয় ভোক্তাদের কাছে বিক্রি করেন। সম্প্রতি তার পণ্যের চাহিদা দেশব্যাপী ছড়িয়ে পড়েছে। বিষয়টি তিনি ইতিবাচকভাবে নিয়েছেন এবং ভাবছেন কী কী বিবেচনায় রেখে ব্যবসায় সম্প্রসারণ করবেন।
- ক. ভোগ্যপণ্য কী? ১
- খ. বাজার বিভক্তিকরণ কেন করা হয়? ২
- গ. ফয়সাল সাহেব কোন ধরনের ভোগ্যপণ্য উৎপাদন কাজে নিয়োজিত তা বর্ণনা কর। ৩
- ঘ. ব্যবসায় সম্প্রসারণে ফয়সাল সাহেব কী কী বিষয় বিবেচনা করবে বলে তুমি মনে কর? ব্যাখ্যা কর। ৪
- ১০ ▶ ABC একটি স্বনামধন্য প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি প্রতিনিয়ত নিত্যনতুন ডিজাইনের পণ্য বাজারে ছাড়ে। এটি পণ্যের প্রচারের জন্য সংবাদপত্র ও বিভিন্ন টেলিভিশনের সাথে চুক্তিবদ্ধ হয়েছে। পাশাপাশি প্রতিষ্ঠানটি পণ্যের বিক্রি বাড়ানোর জন্য লটারির মাধ্যমে পুরস্কারের ঘোষণা দিয়েছে।
- ক. প্রচার কী? ১
- খ. বিজ্ঞাপন কি অপচয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানের সংবাদপত্র ও টেলিভিশনের সাথে চুক্তিকে বিপণনের ভাষায় কী বলে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. "লটারির ঘোষণা দেওয়ায় উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানের বিক্রি বাড়বে"— তুমি কি একমত? মতামত দাও। ৪
- ১১ ▶ এলজি মোবাইল জগতে একটি স্বনামধন্য প্রতিষ্ঠান। এটি প্রতি বছর নিত্যনতুন মোবাইল সেট বাজারে ছাড়ে। পণ্যের প্রচারের জন্য এটি বিভিন্ন আন্তর্জাতিক ম্যাগাজিনের সাথে চুক্তিবদ্ধ হয়েছে। পাশাপাশি বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য প্রতিষ্ঠানটি লটারির মাধ্যমে পুরস্কারেরও ঘোষণা দিয়েছে।
- ক. বিক্রয় প্রসার কী? ১
- খ. "বিজ্ঞাপন জ্ঞানসংক্রান্ত প্রতিবন্ধকতা দূর করে"—ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটি প্রথম পর্যায়ে বিপণন প্রসারে কোন মাধ্যমটি ব্যবহার করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. লটারির মাধ্যমে পুরস্কারের ঘোষণা দেওয়ার কার্যকারিতা সম্পর্কে তোমার মতামত দাও। ৪

হাজেরা-তজু ডিগ্রি কলেজ, চট্টগ্রাম

বিষয় কোড : 2 8 7

সময়—২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

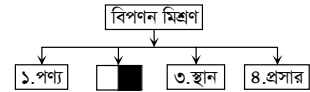
উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান—৭০

[দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ সহকারে পড় এবং যেকোনো সাতটি প্রশ্নের উত্তর দাও।]

- ১▶ জনাব মিজান চকবাজার এলাকায় একটি ফাস্টফুডের দোকান প্রতিষ্ঠা করেন। তাঁর টার্গেট গ্রুপ কলেজ-বিশ্ববিদ্যালয়ের শিক্ষার্থীরা। এ যুগের শিক্ষার্থীদের খাবারের পছন্দের ওপর ভিত্তি করে তিনি একটি অনলাইন পেইজ খোলেন। এ পেইজে তিনি বিভিন্ন খাবারের আকর্ষণীয় ছবি আপলোড করেন। এবং বর্তমান ও ভবিষ্যৎ ক্রেতাদের মন্তব্য আহ্বান করেন।
- ক. প্রয়োজন কী? ১
- খ. বিপণন শক্তিশালী ক্রেতা সম্পর্ক সৃষ্টি করে— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. জনাব মিজানের ব্যবসায়িক কার্যক্রম বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্যের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. প্রতিযোগিতামূলক বাজারে টিকে থাকার জন্য জনাব মিজানের গৃহীত কার্যক্রম সহায়ক— বিশ্লেষণ কর। ৪
- ২▶ জনাব রিয়াজের গাড়ি কেনার সামর্থ্য না থাকায় তিনি চট্টগ্রাম শহরের অদূরে একটি পোস্টি ফার্ম প্রতিষ্ঠা করেন। ফার্মের উৎপাদিত ডিম ও মাংস গুণগত মানসম্পন্ন হওয়ায় ব্যাপক চাহিদা বিদ্যমান। উত্তরোত্তর ব্যবসায়ের সাফল্যের ফলে তিনি একটি গাড়ি ক্রয় করেন। গাড়িটি তিনি ব্যক্তিগত ও ব্যবসায়িক কাজে ব্যবহার করেন। চাহিদা আরও বৃদ্ধি পাওয়ায় তিনি আরেকটি বৃহত্তর ফার্ম প্রতিষ্ঠা করার সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেন। যেখানে প্রায় ১০০০ শমিক কাজ করবে।
- ক. বাজার কী? ১
- খ. “সকল ক্রেতা জোক্তা নয়।” — ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. জনাব রিয়াজের গাড়ি ক্রয় বিপণনের কোন মৌলিক ধারণার অন্তর্গত? — ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. মি. রিয়াজের নতুন সিদ্ধান্ত কর্মসংস্থান সৃষ্টিতে সহায়ক — বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৩▶ ‘প্রগতি ট্রান্সপোর্ট’ নিজস্ব ব্যবস্থায় সারাদেশ পণ্য-দ্রব্য পৌঁছে দেয়। এ প্রতিষ্ঠানের মালিক নিজে স্বল্প শিক্ষিত হলেও তিনি চান বাংলাদেশের প্রতিটি মানুষ শিক্ষিত হোক। সমজাতীয় অন্যান্য প্রতিষ্ঠান যেখানে তাদের কাভার্ড ভ্যানের গায়ে নির্দিষ্ট পণ্য বা প্রতিষ্ঠানের প্রচারণামূলক বিভিন্ন কথা লিখে রাখেন, সেখানে তিনি তাঁর কাভার্ড ভ্যানের গায়ে একটি প্লোগান লিখে দিয়েছেন। এটি হলো— “আপনার সন্তানকে স্কুলে পাঠান।”
- ক. প্রমিতকরণ কী? ১
- খ. উত্তম ক্রয়, বিক্রয়ের অর্ধেক— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. প্রগতি ট্রান্সপোর্ট বিপণনের কোন উপযোগটি সৃষ্টি করেছে?— ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. “প্রগতি ট্রান্সপোর্ট সামাজিক দায়িত্ব পালন করে”— বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৪▶ ভোলানাথ বাবু ভোলা জেলা শহরে ‘নাথ মিষ্টি ঘর’ নামে একটি মিষ্টির দোকান পরিচালনা করেন। ভোলা জেলায় দুধের সরবরাহ বেশি ও দাম তুলনামূলক কম হওয়ায় খাঁচি ছানার তৈরি মিষ্টির সুনাম সৃষ্টি হয়েছে। পরবর্তীতে অনলাইনে অর্ডার পাওয়ায় তাঁরা বরিশাল ও ঢাকায় তাদের উৎপাদিত পণ্য সরবরাহ করেন। অদূর ভবিষ্যতে তাঁরা নিজস্ব পরিবহনের মাধ্যমে অন্যান্য শহরেও পণ্য সরবরাহের পরিকল্পনা করেছেন।
- ক. ক্রেতা ভ্যালু কী? ১
- খ. বিপণন জীবনচক্রের মনোমুগ্ধনে সহায়ক— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. প্রতিষ্ঠানটির দ্বিতীয় পর্যায়ের কার্যক্রম বিপণনের কোন যুগকে নির্দেশ করেছে? — ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. নিজস্ব পরিবহনের মাধ্যমে পণ্য সরবরাহের পরিকল্পনা কতটুকু যৌক্তিক— বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৫▶ মিসেস তারিন উন্নতমানের সুতা ক্রয় করে জামদানি শাড়ি তৈরি করেন। বিভিন্ন বয়সের নারীদের রুচি ও পছন্দকে গুরুত্ব দিয়ে মানসম্মত শাড়ি তৈরি করার জন্য চারদিকে তার সুনাম সৃষ্টি হয়েছে। তিনি নিজস্ব প্রযুক্তি ব্যবহার করে দেশে জামদানি শাড়ি তৈরির মাধ্যমে মধ্যম আয়ের মানুষের কল্যাণে নিয়োজিত থাকার সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেছেন।
- ক. বিপণন মিশ্রণ কী? ১
- খ. যথাযথ বাজার বিভক্তিকরণের মাধ্যমে বিপণনকারী সাফল্য অর্জন করে— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. মিসেস তারিন বাজার বিভক্তিকরণের কোন চলকটি ব্যবহার করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. নিজস্ব প্রযুক্তি মধ্যম আয়ের কল্যাণ বয়ে আনবে— উক্তিটি বিশ্লেষণ কর। ৪

- ৬▶ “মডার্ন ইলেক্ট্রনিক্স” এ দেশের একটি টেলিভিশন বিক্রেতা প্রতিষ্ঠান। তারা অন্য একটি কোম্পানির সেলস এজেন্ট হিসেবে কাজ করে। তারা প্রতিটি টেলিভিশন বিক্রির সময় তিন বছরের ফ্রি সার্ভিসের সুযোগ দেয়। এর ফলে তাদের প্রতি ক্রেতাদের আগ্রহ দিন দিন বৃদ্ধি পাচ্ছে। মডার্ন ইলেক্ট্রনিক্স ক্রেতাদের এ আগ্রহকে পূঁজি করে নিজেরাই টেলিভিশন উৎপাদন করবেন বলে ভাবছেন।
- ক. গুদামজাতকরণ কী? ১
- খ. মোড়ক পণ্যের মানের সুরক্ষা প্রদান করে ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. মডার্ন ইলেক্ট্রনিক্স কর্তৃক ক্রেতাদের প্রদত্ত সুযোগ-সুবিধাকে কী বলা হয়? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. প্রতিষ্ঠানটি নতুন সিদ্ধান্ত মুনাফা বৃদ্ধিতে সহায়ক— বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৭▶ আলম ছাতা গুণে মানে অনন্য তাই সবার নিকট পরিচিত। বছরের অন্যান্য সময়ের তুলনায় বর্ষাকালে এর চাহিদা অনেকগুণ বেড়ে যায়। প্রতিষ্ঠানটি অন্যান্য সময়ের চেয়ে বর্ষাকালে প্রতিটি ছাতার মূল্য ৩০ টাকা বৃদ্ধি করে। ফলে মোট বিক্রয়ের ওপর শতকরা ২০ টাকা মুনাফা অর্জিত হয়।
- ক. লোভনীয় পণ্য কী? ১
- খ. পণ্য উন্নয়ন স্তরে বিনিয়োগ বেশি হয়— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. আলম ছাতা কোন ধরনের পণ্য—ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. আলম ছাতা কোন পদ্ধতিতে মূল্য নির্ধারণ করে? এবং এর যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৮▶ বিপণন মিশ্রণের চারটি উপাদান নিম্নরূপ :



- ক. বাজার বিভক্তিকরণ কী? ১
- খ. ভোক্তাবাজারে ক্রেতার সংখ্যা অধিক— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. বিপণন মিশ্রণের ২য় উপাদানটি কী? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বিপণন মিশ্রণের ২য় উপাদানের ওপর বিপণনকারীর নিয়ন্ত্রণ নেই বলাই চলে— বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৯▶ “সুলভ শিক্ষা সন্ডার” একটি স্থানীয় শিক্ষা উপকরণ বিক্রির প্রতিষ্ঠান। এ দোকানে কাগজ, কলম, ডায়েরিসহ বিভিন্ন শিক্ষা উপকরণ খুচরা ও পাইকারি বিক্রি হয়। প্রতিবছরের শুরুতে প্রতিষ্ঠানটি প্রচার ও প্রসারমূলক কার্যক্রম গ্রহণ করে। প্রতিষ্ঠানটি তার চারপাশে অবস্থিত শিক্ষাপ্রতিষ্ঠানকে দোকানের নামসংবলিত কলম, ডায়েরি ও ক্যালেন্ডার উপহার দিয়ে থাকে।
- ক. ব্যক্তিক বিক্রয় কী? ১
- খ. বিজ্ঞাপন একটি অর্থপ্রদত্ত মাধ্যম — ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. “সুলভ শিক্ষা সন্ডার” কোন ধরনের বিক্রয় প্রসার কৌশল ব্যবহার করেছে? — ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে বর্ণিত কার্যক্রমকে কী বিজ্ঞাপন বলা হয়? বিশ্লেষণ কর। ৪
- ১০▶ জনাব মিনহাজ চট্টগ্রাম শহরে একটি পোশাক কারখানা স্থাপন করেন। তিনি ১০০ টি মেশিন স্থাপন করে উৎপাদন কার্যক্রম শুরু করেন। তাঁর কারখানায় উৎপাদন ব্যয় বেশি। এ অবস্থায় তৈরি পোশাকের বিক্রয়ের পরিমাণ কম বিধায় এখনো মুনাফা অর্জন করতে পারেননি। বর্তমানে তিনি আরও ২০০টি মেশিন স্থাপনের সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেছেন। তাঁর ধারণা উৎপাদন বৃদ্ধি পেলে উৎপাদন ব্যয় কমে আসবে।
- ক. শিল্পপণ্য কী? ১
- খ. সুবিধাপণ্য নিয়মিতভাবে ক্রয় করা হয়— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে বর্ণিত প্রতিষ্ঠানটি পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে আছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ব্যয় হ্রাসকরণে জনাব মিনহাজ কর্তৃক গৃহীত পদক্ষেপের যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ১১▶ “রিয়াজ ফ্যান” বিভিন্ন প্রকার বৈদ্যুতিক পাখা উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। গ্রীষ্মকালে পাখা বিক্রির পরিমাণ আশাতীত কিন্তু শীতকালে পাখা বিক্রির পরিমাণ হ্রাস পায়। এজন্য প্রতিষ্ঠানটি শীত মৌসুমে বিক্রি বৃদ্ধির লক্ষ্যে ২৫% মূল্য ছাড়ের ঘোষণা দেয়। তাছাড়া এ মূল্য ছাড়ের বিষয়ে ভোক্তাদের অবগত করার জন্য টিভি ও নিজস্ব ওয়েব সাইটে বিজ্ঞাপন প্রদানের সিদ্ধান্ত গ্রহণ করে।
- ক. বিজ্ঞাপন কী? ১
- খ. বিজ্ঞাপন ও প্রচার উভয়েরই লক্ষ্য এক হলেও বিষয় দুটি ভিন্ন — ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. নির্দিষ্ট মৌসুমে মূল্যছাড় কোন বিপণন প্রসার কৌশলের আওতাভুক্ত? — ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বিজ্ঞাপনের ফলপ্রসূতা বিজ্ঞাপনের মাধ্যমের ওপর নির্ভরশীল— বিশ্লেষণ কর। ৪

সরকারি মদন মোহন কলেজ, সিলেট

বিষয় কোড : 2 8 7

সময়—২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

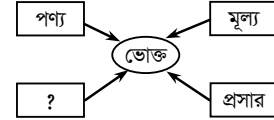
উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান—৭০

[দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ সহকারে পড় এবং যেকোনো সাতটি প্রশ্নের উত্তর দাও।]

- ১ ▶ অমৃত ফুড প্রোডাক্টস লিমিটেড বিভিন্ন ধরনের ভোগ্যপণ্য উৎপাদন করে। ক্রেতাদের পণ্য কিনতে উদ্বুদ্ধ করার জন্য এই প্রতিষ্ঠান অমৃত সরিষার তেল এবং অমৃত মরিচের গুঁড়া একত্রে ৭০ টাকায় বিক্রি করে। পৃথকভাবে দুইটির দাম ৮০ টাকা। এছাড়াও এটি পাইকার ও খুচরা ব্যবসায়ীদের উদ্দেশ্যে বাট্টা দেয়।
- ক. প্রচারপত্র কী? ১
- খ. ‘বিজ্ঞাপন অপচয় নয় বিনিয়োগ’— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে অমৃত ফুড প্রোডাক্টস লিমিটেড কোন ধরনের ভোক্তা প্রসার হাতিয়ার ব্যবহার করে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত ‘বাট্টা’ দেওয়ার মাধ্যমে অমৃত ফুড প্রোডাক্টস বিক্রি বাড়াতে পারবে বলে তুমি মনে কর কি? যুক্তি দেখাও। ৪
- ২ ▶ ‘আরাফ এডুকেশন হাউজ’ একটি স্থানীয় শিক্ষা উপকরণ বিক্রির প্রতিষ্ঠান। এ দোকানে কাগজ, কলম, ডায়রিসহ বিভিন্ন শিক্ষা উপকরণ খুচরা ও পাইকারি বিক্রি হয়। বছরের শুরুতে প্রতিষ্ঠানটি প্রচার ও প্রসারমূলক কাজ করে। শহরের সব শিক্ষাপ্রতিষ্ঠানে দোকানের নাম সংবলিত কলম, ডায়েরি ও ক্যালেন্ডার উপহার দিয়ে থাকে।
- ক. প্রচার কী? ১
- খ. ‘প্রচারেই প্রসার’— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. ‘আরাফ এডুকেশন হাউজ’ কোন ধরনের বিক্রয় প্রসার কৌশল ব্যবহার করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে বর্ণিত কার্যক্রমকে বিজ্ঞাপন বলা যায় কী? বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৩ ▶ WT লি. খাদদ্রব্য উৎপাদনের সাথে জড়িত। সম্প্রতি বৈশ্বিক মহামারি করোনাকালীন সহায়তায় প্রতিষ্ঠানটি এগিয়ে এসেছিল। তারা করো প্রতিরোধমূলক সামগ্রী বিভিন্ন হাসপাতালে বিতরণ করেন। এতে হাসপাতালগুলো উপকৃত হয়েছে।
- ক. বিক্রয় যুগ কী? ১
- খ. ক্রেতাসম্পৃক্তি বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. পণ্য উৎপাদনের মাধ্যমে WT লি. কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বিপণনের ক্রমবিকাশ উল্লেখপূর্বক WT লি. এর সাম্প্রতিক কাজটির যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৪ ▶ ‘ঢাকা ফুড কোম্পানি’ মুসলিগঞ্জ থেকে সরাসরি আলু কিনে এ আলু দিয়ে তারা কুড়মুড়ে ও মচমচে চিপস তৈরি করে। এটি শিশু-কিশোরদের কাছে খুবই জনপ্রিয়। বর্তমানে তারা বিভিন্ন বয়সের লোকদের কথা চিন্তা করে বিভিন্ন স্বাদের চিপস তৈরি করার সিদ্ধান্ত নিয়েছে।
- ক. পণ্য কী? ১
- খ. ‘ভোক্তাবাজারের আয়তন অত্যন্ত ব্যাপক’— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত ‘ঢাকা ফুড কোম্পানি’ কোন বাজারের ক্রেতা? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বর্তমানে প্রতিষ্ঠানটি যে ভিত্তির উপর দিয়ে বাজার বিভক্তিকরণ করতে চায় তা অত্যন্ত যৌক্তিক? তুমি কি এ বিষয়ে একমত? বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৫ ▶ জনাব বাবর একটি সাবান উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠানের ব্যবস্থাপক। সাবানটি বাজারে ব্যাপক জনপ্রিয়তা পায়। কিন্তু বর্তমানে বাজারে একই ধরনের আরও সাবান আসার ফলে এটি তীব্র প্রতিযোগিতার সম্মুখীন হয়। তাই জনাব বাবর প্রমোশনাল খরচ বাড়ানোর কথা ভাবছেন।
- ক. লোভনীয় পণ্য কী? ১
- খ. ভারসাম্য বিন্দু মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত পণ্যটি কোন ধরনের পণ্য? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে প্রতিষ্ঠানটির উৎপাদিত সাবান পণ্যের জীবচক্রের কোন ধাপে আছে? এই ধাপে প্রতিষ্ঠানটির করণীয় কী? ৪
- ৬ ▶ ‘প্যান্টালুন গার্মেন্টস লি.’ শার্ট তৈরি করে চূড়ান্ত ভোক্তাদের কাছে বিক্রি করে। সম্প্রতি উক্ত গার্মেন্টস এর ব্যবস্থাপক পরিচালক বিভিন্ন টেলিভিশন চ্যানেলে শার্ট সম্পর্কিত তথ্য প্রচার করেন। ফলে বিক্রির পরিমাণ বেড়ে যায়।

- ক. বিপণন মিশ্রণ কী? ১
- খ. বাজার বিভক্তিকরণ কেন করা হয়? ২
- গ. ‘প্যান্টালুন গার্মেন্টস লি.’ কর্তৃপক্ষ কোন বাজারে পণ্য বিক্রি করে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বিক্রি বাড়ানোর ক্ষেত্রে বিপণন মিশ্রণের যে উপাদানের প্রভাব আছে তার যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৭ ▶ মেসার্স নিশাত এন্টারপ্রাইজ খগড়াছড়িতে ৩৫০ একর জমি লিজ নিয়ে মালটা চাষ করে এবং ফলনও বেশ ভালো হয়েছে। কিন্তু বেশ কয়েকজন ব্যবসায়ী মিশর থেকে কমমূল্যে মালটা আমদানি করায় উৎপাদন মৌসুমে মালটার দাম কমে যায়। এছাড়া সময়মতো বিক্রি করতে না পারায় অনেক মাল্টা নষ্ট হয়ে যায়।
- ক. বিক্রয়োত্তর সেবা কী? ১
- খ. পণ্যের জীবচক্রের কোন স্তরে বিক্রি ও মুনাফা সর্বোচ্চ হয়? ২
- গ. উদ্দীপকে অন্যান্য ব্যবসায়ীগণের মাধ্যমে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি হয়েছে? ৩
- ঘ. ভবিষ্যতে যাতে মেসার্স নিশাত এন্টারপ্রাইজকে ক্ষতির সম্মুখীন হতে না হয় সেজন্য করণীয় কী বলে তুমি মনে কর। ৪
- ৮ ▶ বিপণন মিশ্রণের চারটি উৎপাদন নিম্নের চিত্রে দেখানো হলো :



- ক. 4P দ্বারা কী বোঝায়? ১
- খ. প্রসার বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উপরের চিত্রে খালিঘরে বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদানটি থাকার কথা? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের চিত্রের কেন্দ্রবিন্দুতে ভোক্তাকে রাখার যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৯ ▶ গ্রীষ্মকালীন বিক্রি বাড়ানোর উদ্দেশ্যে সিঙ্গার তাদের বিভিন্ন মডেলের ফ্রিজের উপর ৫% থেকে ২০% পর্যন্ত মূল্য ছাড় দিয়েছে। তারা তাদের এ অফারটি জনগণকে জানানোর জন্য বিজ্ঞাপনের বিভিন্ন মাধ্যম ব্যবহার করেছে।
- ক. বিক্রয় প্রসার কী? ১
- খ. বিজ্ঞাপনের ছয়টি মাধ্যমের নাম উল্লেখ কর। ২
- গ. উদ্দীপকে ৫% - ২০% পর্যন্ত মূল্যছাড় কোন ধরনের বিপণন প্রসার হাতিয়ার— ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের গ্রীষ্মকালীন বিক্রি বাড়ানোর উদ্দেশ্যে ৫% - ২০% পর্যন্ত মূল্যছাড়ের যথার্থতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ১০ ▶ ‘ফ্যামিলি বাজার লি.’ ভোক্তা আকর্ষণের জন্য দৈনিক পত্রিকা ও ব্যানারের মাধ্যমে তথ্য প্রচার করে প্রতিষ্ঠানটি প্রতি বছর ঈদ উপলক্ষে ১৫ দিনের জন্য কুপন দেয়। পরবর্তীতে লটারির মাধ্যমে বিজয়ীদের পুরস্কার দেয়। এতে প্রতিষ্ঠানের বিক্রি ব্যাপক পরিমাণে বেড়ে যায়।
- ক. বিজ্ঞাপন মাধ্যম কী? ১
- খ. ‘প্রচার হলো অ-অর্থ প্রদত্ত প্রমোশন কৌশল’— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উল্লিখিত উদ্দীপকে প্রাথমিকভাবে প্রমোশনের কোন কৌশল ব্যবহারের কথা বলা হয়েছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ‘ফ্যামিলি বাজার লি.’-এর বিক্রি বাড়ার কারণ প্রমোশন কৌশল ধরন উল্লেখপূর্বক বিশ্লেষণ কর। ৪
- ১১ ▶ পঞ্চগড়ের ‘নূরানী কনফেকশনারী’ তাদের উৎপাদিত কেক, মিষ্টি, সেমাই, পাউরুটি, লাচার ব্যাপক প্রচারের জন্য এমন একটি মাধ্যম ব্যবহার করে, যার আবেদন ক্ষণস্থায়ী ও সহজে পরিবর্তনযোগ্য। কিন্তু অর্থ ব্যয় সত্ত্বেও প্রতিষ্ঠানটি কাঙ্ক্ষিত বিক্রির লক্ষ্য অর্জনে ব্যর্থ হয়। এতে প্রতিষ্ঠানটি তার ভবিষ্যত নিয়ে চিন্তিত হয়ে পড়ে।
- ক. বহির্বিজ্ঞাপন কী? ১
- খ. ‘বিজ্ঞাপন উৎপাদন খরচ কম করে’— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. ‘নূরানী কনফেকশনারী’ তার পণ্য প্রচারের জন্য কোন বিজ্ঞাপন মাধ্যম ব্যবহার করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উপযুক্ত বিজ্ঞাপন মাধ্যম, নির্বাচনে সমস্যাই ‘নূরানী কনফেকশনারী’ ব্যর্থতার মূল কারণ— তুমি কি এ বিষয়ের সাথে একমত? যুক্তি দাও। ৪

অমৃত লাল দে মহাবিদ্যালয়, বরিশাল

বিষয় কোড : 2 8 7

সময়-২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

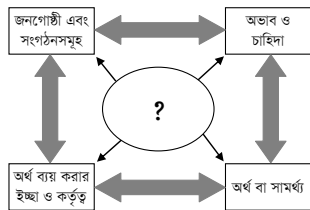
উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান-৭০

দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ সহকারে পড় এবং যেকোনো সাতটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

- ১ ▶ জনাব রাজু 'বৈশাখী' ফ্যাশন হাউজের কর্ণধার। তিনি পোশাক বিপণন করতে গিয়ে খেয়াল করেন যুগের সাথে তাল মিলিয়ে ক্রেতাদের রুচি, পছন্দ, ক্রয়ক্ষমতা প্রতিনিয়ত পরিবর্তিত হয়। তিনি সেই পরিবর্তিত চাহিদার সাথে তাল মিলিয়ে পোশাক বিপণন করেন। জনাব রাজু কর্মীদের বাস্তব জ্ঞানকে কাজে লাগিয়ে ব্যবসায় পরিচালনার প্রতি গুরুত্ব আরোপ করেন এবং প্রয়োজনে তাদের পরামর্শও দেন।
- ক. বিপণন কী? ১
- খ. 'বিক্রয় যুগে আক্রমণাত্মক বিক্রয় কৌশল নেওয়া হয়'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. জনাব রাজু পোশাক বিপণনে বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্যের প্রতি গুরুত্ব দিয়েছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ব্যবসায় পরিচালনায় জনাব রাজু বিপণনের যে মৌলিক ধারণার প্রয়োগ গুরুত্বপূর্ণ মনে করেছেন তার যথার্থতা সম্পর্কে তোমার মতামত দাও। ৪
- ২ ▶ এস. আলম দিনাজপুরের একজন ধনাঢ্য ব্যক্তি। বিভিন্ন ব্যাংকের সাথে তার লেনদেনের সুনাম আছে। সম্প্রতি তিনি মনে করছেন তার একটি গাড়ি থাকা দরকার। গাড়ি থাকলে ব্যবসা ও অন্যান্য কাজকর্ম খুব কম সময়ে সহজেই করা সম্ভব হয়। তাই গাড়ি কেনার জন্য তিনি সোনালী ব্যাংকে ২০ লক্ষ টাকার একটি চেক পাঠান।
- ক. অভাব কী? ১
- খ. ক্রেতা ভালু বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে এস. আলমের গাড়ি কেনার বিষয়টি প্রয়োজন নাকি চাহিদা? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. "উদ্দীপকে এস. আলম গাড়ির ক্রেতা ও ভোক্তা উভয়ই"— বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৩ ▶ রঞ্জন দে মুন্সীগঞ্জের একজন আলু ব্যবসায়ী। উৎপাদন মৌসুমে তিনি স্থানীয় কৃষকদের কাছ থেকে প্রচুর পরিমাণে আলু সংগ্রহ করে নিজস্ব হিমাগারে সংরক্ষণ করেন। পরবর্তীতে পরিবহনের মাধ্যমে সারাদেশে বিপণন করেন। বর্তমানে তার হিমাগারে ৩০০ টন আলু মজুদ আছে। কিন্তু বাজারে আলুর দাম কমে যাওয়ায় তিনি আর্থিক ক্ষতির আশঙ্কা করছেন।
- ক. প্রমিতকরণ কী? ১
- খ. "বিক্রয়ের মাধ্যমে স্বত্বগত উপযোগ সৃষ্টি হয়"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. রঞ্জন দে বিপণনের কোন কোন কাজ সম্পাদন করেছেন? বুঝিয়ে লেখ। ৩
- ঘ. রঞ্জন দে কর্তৃক সৃষ্ট উপযোগ উল্লেখপূর্বক তার সম্ভাব্য ক্ষতি নিরসনে তোমার পরামর্শ ব্যক্ত কর। ৪
- ৪ ▶ মানিক মিয়া একজন টমেটো চাষি। তাই প্রথম পর্যায়ে তিনি উৎপাদিত টমেটো থেকে বর্তমান চাহিদার অতিরিক্ত টমেটো সংরক্ষণের ব্যবস্থা নেন। এতে মৌসুমের বাইরেও ক্রেতার চাহিদামতো টমেটো ভোগ করতে পারে। দ্বিতীয় পর্যায়ে তিনি টমেটো বিক্রির ব্যাপারেও চিন্তা-ভাবনা করতে থাকেন এবং বিক্রির সুবিধার্থে তিনি চিন্তা করলেন, টমেটোকে তিনি ছোট, মাঝারি, বড়, কাঁচা, পাকা প্রভৃতিতে আলাদা করবেন।
- ক. মূল্য কী? ১
- খ. "পণ্যের আকর্ষণ বাড়তে মোড়কিকরণ ভূমিকা রাখে"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের দ্বিতীয় পর্যায়ে মানিক মিয়া বিপণনের কোন কাজ সম্পাদন করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের প্রথম পর্যায়ে মানিক মিয়ার সম্পাদিত বিপণন কার্যাবলির ফলে চাহিদা ও যোগানের সমতা রক্ষা করা কি সম্ভব? উত্তরের সপক্ষে যুক্তি দেখাও। ৪
- ৫ ▶ 'ভাই ভাই গ্রুপ' রাজশাহী থেকে আম সংগ্রহ করে নান্দনিক মোড়কের মাধ্যমে বাজারে বিক্রি করে। পণ্যটি নতুন হওয়ায় সম্ভাব্য ক্রেতাদের পণ্যটি সম্পর্কে অবহিত ও ক্রয়ে উৎসাহিত করতে মহাসড়কের পাশে বিলবোর্ড, প্রাচীরপত্র, লিফলেট প্রভৃতি ব্যবহার করে প্রচারনা চালানোর সিদ্ধান্ত নেয়। সারা বছরব্যাপী গ্রাহকের চাহিদা পূরণ ও পণ্যের সম্ভাব্য ক্ষতি এড়ানোর লক্ষ্যে প্রতিষ্ঠানটি পণ্য সংরক্ষণের উদ্যোগ নেয়।
- ক. বিক্রয়োত্তর সেবা কী? ১
- খ. "পরিবহন স্থানগত উপযোগ সৃষ্টি করে"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. "ভাই ভাই গ্রুপ" ক্রেতাদের অবহিত করতে কোন ধরনের বিপণন কার্যক্রম অনুসরণ করে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. 'ভাই ভাই গ্রুপ' এর নেওয়া পণ্য সংরক্ষণ পদক্ষেপের গুরুত্ব মূল্যায়ন কর। ৪

৬ ▶



- ক. ছাড় কী? ১
- খ. ভোক্তাবাজারের আকার অত্যন্ত ব্যাপক ও বিস্তৃত কেন? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের '?' চিহ্নিত অংশটি কী নির্দেশ করছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে জনগোষ্ঠী এবং সংগঠনসমূহ বাজারকে কীভাবে প্রভাবিত করে? বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৭ ▶ বাংলাদেশের একটি রাষ্ট্রায়ত্ত্ব মোবাইল যোগাযোগ প্রতিষ্ঠান হলো টেলিটক। আকর্ষণীয় কলরেট থাকা সত্ত্বেও গ্রাহক সংখ্যা কমে যাওয়ায় প্রতিষ্ঠানটি চিন্তিত। এটি গ্রাহক বাড়াতে শিক্ষার্থীদের জন্য 'বর্ণমালা' ও নারীদের জন্য 'অপরাজিতা' নামে আলাদা সুবিধায়ুক্ত বিশেষ সিম চালু করেছে। প্রতিষ্ঠানটি আশা করছে এর ফলে গ্রাহক সংখ্যা বাড়বে।
- ক. বিপণন মিশ্রণ কী? ১
- খ. ক্রেতাকে কেন বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রে রাখা হয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. টেলিটক বাজার বিভক্তিকরণের জন্য কোন বিষয়টিকে বিবেচনা করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. 'টেলিটকের কাঙ্ক্ষিত লক্ষ্য অর্জনে উল্লিখিত পদক্ষেপটি যথার্থ'— এর পক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ৮ ▶ জনাব আতিক একটি বহুল প্রচারিত দৈনিক পত্রিকার সম্পাদক। তিনি প্রতিদিন বাসায় তৈরি নাস্তা খেয়ে অফিসিয়াল ড্রেস পরিধান করে নিজস্ব গাড়িতে অফিসে যান। ব্যবহার্য সামগ্রীর ক্ষেত্রে তিনি নামিদামি ব্র্যান্ড পছন্দ করেন। অফিস থেকে ফেরার পথে তিনি প্রেসক্লাব হয়ে বাসায় ফেরেন। ছুটির দিনে তিনি পরিবারের সদস্যদের নিয়ে বিনোদনমূলক স্থানে বেড়াতে যান।
- ক. ভোগ্যপণ্য কী? ১
- খ. বাড়া কীভাবে ক্রেতাকে পণ্য ক্রয়ে আগ্রহী করে তোলে? ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত উপকরণসমূহকে কী বলে? ৩
- ঘ. তুমি মনে কর জনাব আতিকের জীবনে বিপণন ও তথ্যপ্রচারে জড়িত? যুক্তিসহ মতামত দাও। ৪
- ৯ ▶ 'ক' এবং 'খ' দুটি কোম্পানি প্রায় একই সাথে বাজারে নতুন পণ্য বিপণন করে। 'ক' কোম্পানির পণ্যটি সম্পর্কে ক্রেতার খুব বেশি অবহিত নয়। বিক্রি ধীরগতিতে বাড়ায় কোম্পানি প্রসারমূলক কাজে বেশি ব্যয় করছে। অন্যদিকে 'খ' কোম্পানির পণ্যের পরিচিতি বেড়ে যাওয়ায় চাহিদা দ্রুত বাড়ছে তবে একই সাথে প্রতিযোগিতাও বাড়ছে।
- ক. শপিং পণ্য কী? ১
- খ. "বিশিষ্ট পণ্য ক্রয়ে ক্রেতার অধিক সময় ও শ্রম ব্যয় করে"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. 'ক' কোম্পানির পণ্যটি পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে অবস্থান করছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. 'খ' কোম্পানির পণ্যটির জীবনচক্রের স্তর উল্লেখ করে প্রতিযোগিতা মোকাবিলায় করণীয় সম্পর্কে তোমার মতামত ব্যক্ত কর। ৪
- ১০ ▶ 'আশা-সেফা ফার্মাসিউটিক্যাল' বাংলাদেশের একটি বিখ্যাত ঔষধ প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠান। মধ্যস্থ ব্যবসায়ীরা যেন ঔষধ বিক্রির কার্যক্রম সুষ্ঠুভাবে পরিচালনা করতে পারে সেজন্য এটি তাদেরকে প্রয়োজনীয় প্রশিক্ষণ দেয়। সম্প্রতি প্রতিষ্ঠানটি পণ্য বিক্রির হাতিয়ার হিসেবে গ্রাম্য ডাক্তারদের টার্গেট করে। এ লক্ষ্যে সারাদেশের ৫০০ গ্রাম্য ডাক্তারকে প্রশিক্ষণ দেওয়ার বিশেষ প্রোগ্রামের আয়োজন করে। প্রতিষ্ঠানটি আগামী বছরের শুরুতেই তাদের পণ্য বিদেশে রপ্তানির কথা ভাবছে।
- ক. ভোক্তা বিক্রয় প্রসার কী? ১
- খ. "প্রচারেই প্রসার"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. গ্রাম্য ডাক্তারদের প্রশিক্ষণ কার্যক্রম বিপণন প্রসারের কোন হাতিয়ারের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বিদেশে পণ্য রপ্তানির কথা চিন্তা করা যৌক্তিক কি না? বিশ্লেষণ কর। ৪
- ১১ ▶ পঞ্চগড়ের 'নূরানী কনফেকশনারি' তাদের উৎপাদিত কেক, মিষ্টি, সেমাই, পাউরুটি, লাছচার ব্যাপক প্রচারের জন্য এমন একটি মাধ্যম ব্যবহার করে— যার আবেদন ক্ষমতাস্বায়ী ও সহজে পরিবর্তনযোগ্য। কিন্তু অর্থ ব্যয় সত্ত্বেও প্রতিষ্ঠানটি কাঙ্ক্ষিত লক্ষ্য অর্জনে ব্যর্থ হয়। এতে প্রতিষ্ঠানটি তার ভবিষ্যৎ নিয়ে চিন্তিত হয়ে পড়ে।
- ক. বইঃ বিজ্ঞাপন কী? ১
- খ. "বিজ্ঞাপন উৎপাদন খরচ কম করে"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. 'নূরানী কনফেকশনারি' তার পণ্য প্রচারের জন্য কোন বিজ্ঞাপন মাধ্যম ব্যবহার করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. "উপর্যুক্ত বিজ্ঞাপন মাধ্যম নির্বাচনে সমস্যাই 'নূরানী কনফেকশনারি' ব্যর্থতার মূল কারণ"— তুমি কি এ বিষয়ের সাথে একমত? যুক্তি দাও। ৪

পুলিশ লাইন্স স্কুল এন্ড কলেজ, রংপুর

বিষয় কোড : 2 8 7

সময়-২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান-৭০

[দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ সহকারে পড় এবং যেকোনো সাতটি প্রশ্নের উত্তর দাও।]

- ১ ▶ রংপুরের পায়রা চত্বরে 'আস্বাদ' একটি নামকরা রেস্টুরেন্ট। দীর্ঘদিন ধরে প্রতিষ্ঠানটি সুলভ মূল্যে দেশীয় খাবারের পাশাপাশি থাই ও চাইনিজ খাবার পরিবেশন করে আসছে। তারা তাদের রেস্টুরেন্ট পরিবেশনের পাশাপাশি ক্রেতাদের চাহিদা অনুযায়ী খাবার তৈরি করে ঘরে পৌঁছে দেয়। তবে সম্প্রতি সেখানকার খাবার তৈরির পরিবেশ নিয়ে কিছু অসন্তুষ্টি দেখা দেয়। ফলে কর্তৃপক্ষ চিন্তিত হয়ে পড়ে।
- ক. ভ্যালু কী? ১
- খ. প্রয়োজন দেখা যায় না- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. 'আস্বাদ' এর কার্যক্রম বিপণনের ক্রমবিকাশের কোন যুগের অন্তর্গত? ৩
- ব্যখ্যা কর।
- ঘ. বিপণনের ক্রমবিকাশের কোন যুগের অনুসরণ করলে আস্বাদের চিন্তা লাঘব হবে বলে তুমি মনে কর। ৪
- ২ ▶ জনাব শ্রাবণ একজন জনপ্রিয় ইউটিউবার। তিনি বিষয়টিকে অর্থ উপার্জনকারী পেশা হিসেবে বেছে নিয়েছেন। তার তৈরি বিভিন্ন কনটেন্ট দর্শকদের মধ্যে ব্যাপক সাড়া জাগিয়ে তুলেছে। সম্প্রতি 'স্বপ্নসোপান' নামে তার একটি মোটিভেশনাল স্পিচ ব্যাপক ভাইরাল হয়েছে। সাধারণত তরুণরাই ইউটিউবের ভোক্তা। বিষয়বস্তু নির্বাচন ও উপস্থাপনায় তরুণ মনস্তত্বকে সর্বাধিক গুরুত্ব প্রদান করা হয়েছে। এক সপ্তাহে ভিডিওটি ১ মিলিয়ন ভিউ হয়েছে। জনাব শ্রাবণ আশা করছে আগামী তিনদিনে আরও এক মিলিয়ন ভিউ হবে।
- ক. বিপণন অর্পণের উপাদান কয়টি? ১
- খ. বিপণন কীভাবে জীবনযাত্রার মানোন্নয়ন করে? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. বিষয়বস্তু নির্বাচন ও উপস্থাপনায় বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্য ফুটে উঠেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত আগামী তিনদিনে ১ মিলিয়ন ভিউয়ার বিপণনের যে মৌলিক ধারণাকে প্রতিফলিত করে তার গুরুত্ব বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৩ ▶ দরিদ্র ঘরের ছেলে জাকির কয়েক মাস আগে চাকরিতে যোগদান করেছেন। প্রতিদিন গণপরিবহনের জন্য দীর্ঘক্ষণ লাইনে দাঁড়িয়ে থাকতে হয়। স্বল্প বেতনের চাকরি হওয়ায় মাসের শেষে তেমন কোনো উত্তম থাকে না। অফিসের বড়কর্তার গাড়ি দেখে তারও ইচ্ছা হয় একদিন তিনিও গাড়ি কিনবেন।
- ক. বিক্রয় যুগের সূচনা কখন হয়? ১
- খ. সেবাকে কেন বিপণন অর্পণের উপাদান বলা হয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের গাড়ি বিপণনের কোন ধারণাকে প্রতিফলিত করে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. জাকিরের ইচ্ছা কোনো প্রকার চাহিদার সৃষ্টি করেনি- উক্তিটি বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৪ ▶ অভিপ্রায় দেশের শীর্ষস্থানীয় ও আন্তর্জাতিক খ্যাতিসম্পন্ন পোশাক প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠান। এ প্রতিষ্ঠানটি পোশাক তৈরি করে দেশের অভ্যন্তরে ও বাইরের দেশগুলোতে বিপণন করে। তারা সকল পণ্যের ক্ষেত্রে ব্যবহৃত উপাদান ও প্রতিষ্ঠানের পরিচিতিযুক্ত একই ধরনের নান্দনিক আবরণ ব্যবহার করেন। সম্ভ্রতি প্রতিষ্ঠানটি এ শিল্পে তাদের দীর্ঘদিনের অভিজ্ঞতা ও উচ্চ গুণগত মানের বিষয়টি কয়েকটি প্রকাশিত মাধ্যমে তুলে ধরার জন্য অর্থ ব্যয় করেছে। এতে তাদের বাজার আরও বিস্তৃতি লাভ করেছে।
- ক. বিপণন কার্যবলি কী? ১
- খ. 'প্রমিতকরণ মানসিক কাজ'- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. অভিপ্রায় প্রাথমিকভাবে বিপণনের কোন কাজটি সম্পাদন করে? ৩
- ঘ. বিপণন কাজের ধরন উল্লেখপূর্বক উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটির বাজার বিস্তৃতির কারণ বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৫ ▶ সম্প্রতি সমতলের বাসিন্দাদের মধ্যে পাহাড়ি পোশাক ব্যবহারের প্রবণতা বৃদ্ধি পেয়েছে। 'আদি' রংপুরের একটি নামকরা পোশাক বিক্রেতা প্রতিষ্ঠান যেখানে পাহাড়ি সংস্কৃতির বিভিন্ন ডিজাইনের পোশাক পাওয়া যায়। তারা সবসময় পাবর্তী চট্টগ্রাম এলাকা থেকে নিজস্ব বাহনে পোশাক রংপুর নিয়ে এসে ক্রেতাদের ব্যবহারের সুযোগ করে দেয়। প্রতিষ্ঠানটি পোশাকের প্রকৃতি, গুণগত মান, ডিজাইন ও মূল্যভেদে পৃথক পৃথক রাকে পোশাকগুলো সজ্জিত করে। এতে ক্রেতার সহজেই বাজেটের মধ্যে পছন্দের পোশাক কিনতে পারেন।
- ক. গুণমজাতকরণ কী? ১
- খ. উত্তম ক্রয় বিক্রয়ের অর্ধেক- ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. 'আদি' প্রথমে বিপণনের কোন কাজটি সম্পাদন করে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. পছন্দের পোশাক নির্বাচন সুবিধার জন্য সম্পাদিত বিপণন কাজের যৌক্তিকতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৬ ▶ দ্রুতি মটরস লি. পুরুষ ও মহিলাদের জন্য আলাদা ডিজাইনের বাইক প্রস্তুত করে। একেক ডিজাইনের পণ্যের জন্য আলাদা আলাদা বিপণন কর্মসূচি প্রণয়ন করে। কিন্তু উচ্চ মূল্যের কারণে প্রথম বছরে তাদের বিক্রয় আশানুরূপ নয়। দ্বিতীয় বছরে প্রতিষ্ঠানটি উচ্চবিত্ত, উচ্চ মধ্যবিত্ত ও নিম্ন মধ্যবিত্ত শ্রেণির ভোক্তাদের জন্য পৃথক পৃথক বৈশিষ্ট্য ও মূল্যসম্পন্ন বাইক তৈরি ও বিপণন করার পরিকল্পনা করেছে।
- ক. বিপণন মিশ্রণের উপাদান কয়টি? ১
- খ. কোন বাজারের বস্তু প্রণালি দীর্ঘ হয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে প্রথমে বস্তু কোন ধরনের চলকের ওপর ভিত্তি করে বাজার বিভাজন ব্যবহার করা হয়েছে? ৩
- ঘ. দ্রুতি মটরস লি. এর বাজার বিভাজনের চলক পরিবর্তনের যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৭ ▶ জনাব নয়ন পোশাকী নামের একটি প্রতিষ্ঠানের স্বত্বাধিকারী। তিনি মালয়েশিয়া থেকে চলতি ফ্যাশনের টি-শার্ট ও থ্রি-পিছ আমদানি করেন। আমদানিকৃত পোশাকসমূহ গুণগত মান ও ডিজাইনে অনন্য। এ পোশাকগুলো তিনি আটটি বিভাগীয় শহরে শো-রুমের মাধ্যমে ভোক্তাদের কাছে বিক্রয় করেন। মাঝেমাঝে তিনি পত্রপত্রিকায় বিজ্ঞাপন ও মূল্য ছাড় দেন। উক্ত শোরুমগুলোতে যুক্তিসংগত মূল্যে পোশাক কিনতে পেরে তরুণ-তরুণীরা খুবই খুশি।
- ক. সরকারি বাজার কী? ১
- খ. বাজার বিভাজনকরণ কীভাবে প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা দেয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে জনাব নয়নের প্রতিষ্ঠানটি কোন বাজারের অন্তর্গত? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বিপণন মিশ্রণের আলোকে জনাব নয়নের কার্যক্রম মূল্যায়ন কর। ৪
- ৮ ▶ টাইম কিপার লি. একটি ঘড়ি বিপণনকারী প্রতিষ্ঠান। তারা লুসিড ব্র্যান্ডের ঘড়ির জনপ্রিয়তা ক্রমাগত বেড়ে যাওয়ায় প্রতিষ্ঠানটি বস্তু প্রণালি সম্প্রসারণে সবচেয়ে গুরুত্ব দিচ্ছে। অন্যদিকে ডেলফি এন্টারপ্রাইজের অ্যাপেলো ব্র্যান্ডের ঘড়ি দীর্ঘদিন ধরে ক্রেতাদের কাছে সুপরিচিত ও জনপ্রিয়। বর্তমানে পণ্যটি তীব্র প্রতিযোগিতার মুখোমুখি হওয়ায় ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষ চিন্তিত হয়ে পড়েছে।
- ক. শপিং পণ্য কী? ১
- খ. সমাধি পাথরকে কেন অযাচিত পণ্য বলা হয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. লুসিড ব্র্যান্ডের ঘড়িটি পণ্যের জীবনচক্রের কোন পর্যায়ে অবস্থান করছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. পণ্যের জীবন চক্রের স্তর উল্লেখপূর্বক অ্যাপেলো ব্র্যান্ডের ঘড়িটির জন্য করণীয় সুপারিশ কর। ৪
- ৯ ▶ এজ এন্ড রেস নামক প্রতিষ্ঠানটি রংপুরের সুপার মার্কেটে বিভিন্ন ডিজাইন ও ব্র্যান্ডের ঘড়ি ও চশমা বিক্রয় করে। এসব পণ্যের মূল্য নির্ধারণের ক্ষেত্রে তিনি ডিজাইনের অভিনবত্ব এবং ক্রেতাদের পছন্দ ও আকাঙ্ক্ষার মাত্রাকে সর্বোচ্চ গুরুত্ব দেন। মি. অয়ন কানাডার হারবার ব্র্যান্ডের একটি ঘড়ি সরবরাহের জন্য এজ এন্ড রেসের কাছে চাহিদা দেয়। প্রতিষ্ঠানটি প্রায় ছয় মাস পর ঘড়িটি সরবরাহ করলেও মি. অয়ন সন্তুষ্ট।
- ক. পণ্য কী? ১
- খ. আলু কোন ধরনের পণ্য? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. মি. অয়নের ক্রীত পণ্যটি কোন ধরনের পণ্য? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. এজ এন্ড রেস এর মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতির যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ১০ ▶ পৃথিবীর দীর্ঘতম সমুদ্রসৈকত কল্পবাজার প্রাকৃতিক সৌন্দর্যের এক নীলাভূমি। সম্প্রতি বিশ্বের প্রাকৃতিক সঙ্গীত নির্বাচনের জন্য ভোট গ্রহণ করা হয়। বিভিন্ন ইলেকট্রনিক মাধ্যমগুলো দীর্ঘদিন থেকেই স্ব-উদ্যোগে উক্ত সৈকত সম্পর্কে তথ্য তুলে ধরে আসছে। এতে দেশ-বিদেশ থেকে আগত পর্যটকদের সংখ্যা বেড়ে গেছে। উক্ত সুবিধাকে সম্ভাবনা বিবেচনা করে জনাব সাজ্জাদ গার্ডটিল আবাসিক নামে একটি অত্যাধুনিক আবাসিক হোটেল স্থাপন করলেন। হোটেলের অবস্থান ও প্রদত্ত সুবিধা সংবলিত বিভিন্ন তথ্য অর্থের বিনিময়ে প্রিন্টা, ইন্টারনেট ও টেলিভিশনের মাধ্যমে তুলে ধরলেন। প্রথম বছরে প্রতিষ্ঠানটি বেশ সফল।
- ক. প্রসার কী? ১
- খ. প্রিমিয়াম কীভাবে তাৎক্ষণিক বিক্রয় বৃদ্ধিতে সহায়তা করে? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে প্রথমে কোন ধরনের প্রসারমূলক কার্যক্রমের কথা বলা হয়েছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. সঠিক বিজ্ঞাপন মাধ্যম নির্বাচনই গার্ডটিল আবাসিক এর সফলতার কারণ- বিশ্লেষণ কর। ৪
- ১১ ▶ ফ্যাশন অ্যাড ফেব্রিকস শুধু পুরুষদের পোশাকের জন্য একটি প্রতিষ্ঠান। তারা ভোক্তাদের কাছে তাদের তথ্য তুলে ধরার জন্য কোনো বাজেট সংরক্ষণ করে। টিভি ও সংবাদপত্রের পাশাপাশি তারা ফেসবুকেও তথ্য তুলে ধরার জন্য অর্থ ব্যয় করে থাকে। সাধারণত প্রতিষ্ঠানটি গ্রীষ্মকালে কাপড়ের মূল্য ও মেকিং চার্জ পুনর্নির্ধারণ করে। উক্ত অনুষ্ঠানে প্রতিষ্ঠানটি এক মাসের জন্য বিক্রয়কৃত কাপড়ের ক্ষেত্রে ২০% ছাড় দেবার ঘোষণা দেয়। ফলে অন্যান্য সময়ের চাইতে বিক্রয় বৃদ্ধি পায়।
- ক. প্রসারের উপাদান কয়টি? ১
- খ. ট্রানজিট বিজ্ঞাপন কীভাবে বিক্রয় বৃদ্ধিতে সহায়তা করে? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. গণমাধ্যমে প্রকাশিত খবর প্রসারের কোন কৌশলকে প্রতিফলিত করে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে মূল্য ছাড় দেওয়ার যৌক্তিকতা প্রসার কৌশলের আলোকে মূল্যায়ন কর। ৪

শহীদ সৈয়দ নজরুল ইসলাম কলেজ, ময়মনসিংহ

বিষয় কোড : 2 8 7

সময়—২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান—৭০

দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। প্রদত্ত উদ্দীপকগুলো মনোযোগ সহকারে পড় এবং যেকোনো সাতটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

- ১ ▶ জনাব নিলয় 'সুনন্দা' ফ্যাশন হাউজের মালিক। তিনি সম্ভাব্য ক্রেতাদের চাহিদা, রুচি ও পছন্দ অনুযায়ী রুচিশীল পোশাক তার প্রতিষ্ঠানে বিক্রি করেন। ক্রেতারও এ ফ্যাশন হাউজ থেকে পোশাক কিনে প্রশান্তি অনুভব করেন। ইতোমধ্যে প্রতিযোগিতার মাত্রা বেড়ে যাওয়ায় তিনি ক্রেতাদের সাথে প্রতিনিয়ত ফেইসবুকের মাধ্যমে যোগাযোগ করার সিদ্ধান্ত নেন। ফলে অল্প সময়ের মধ্যেই ক্রেতাদের সাথে জনাব নিলয়ের সুসম্পর্ক তৈরি হয় এবং তিনি কাজ্জিত লক্ষ্যে পৌঁছাতে সমর্থ হন।
- ক. সামাজিক বিপণন কাকে বলে? ১
- খ. "বিপণন একটি ভোক্তামুখী প্রক্রিয়া"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপক অনুযায়ী 'সুনন্দা' ফ্যাশন হাউজের কার্যবলি বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্যের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বিপণনের ক্রমবিকাশের পর্যায় উল্লেখপূর্বক জনাব নিলয়ের নেওয়া সিদ্ধান্ত কতটুকু যুক্তিযুক্ত হয়েছে? তোমার মতামত দাও। ৪
- ২ ▶ বিপিএল ক্রিকেট চলছে। তাই মি. জামসেদ বাসার পুরাতন সাদা-কালো টেলিভিশনের পরিবর্তে প্রতিষ্ঠিত ব্যান্ডের রঙিন টেলিভিশন কিনলেন। ফলে তার পরিবার নির্বিঘ্নে বিপিএল উপভোগ করতে পেরেছে এবং তারা সকলেই খুশি। অন্যদিকে, আবার বিপিএল এর পরপরই ঈদ। তাই টেলিভিশন বিক্রোতা প্রতিষ্ঠান মূল্য কমানোর অফার দিয়েছে। তাদের ধারণা, মান ঠিক রেখে মূল্য কমানো হলে ক্রেতা ভালু বাড়বে।
- ক. অভাব কী? ১
- খ. "বিপণন প্রতিটি মানুষের জীবনে ওতপ্রোতভাবে জড়িত"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে মি. জামসেদের নতুন টেলিভিশন কেনার ফলে কী অর্জিত হয়েছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ক্রেতা ভালু সম্পর্কে প্রতিষ্ঠানটির ধারা উদ্দীপকের আলোকে মূল্যায়ন কর। ৪
- ৩ ▶ "কাজী ট্রান্সপোর্ট" তাদের নিজস্ব মালিকানায সারা দেশে বিভিন্ন স্থানে পণ্যদ্রব্য পৌঁছে দেয়। এ প্রতিষ্ঠানের মালিক নিজে শিক্ষিত না হলেও তিনি চান বাংলাদেশে প্রতিটি মানুষের মধ্যে পরিবেশ সচেতনতা বৃদ্ধি পাক। এ কারণে তিনি তার প্রতিটি কাভার্ড ভ্যানের গায়ে একটি প্লোগান লিখে দিয়েছেন। এটি হলো 'গাছ লাগান পরিবেশ বাঁচান'। এতে উক্ত প্রতিষ্ঠানের প্রতি জনগণের আস্থা অর্জিত হয়।
- ক. মোবাইল মার্কেটিং কী? ১
- খ. সেবা বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটি বিপণনের কোন কাজটি সম্পাদন করছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. "সামাজিক দায়িত্ব পালনে 'কাজী ট্রান্সপোর্ট' এর কার্যক্রম অত্যন্ত যৌক্তিক"— বিপণন ক্রমবিকাশের যুগ উল্লেখপূর্বক তোমার মতামত দাও। ৪
- ৪ ▶ জনাব আজমাইন চাঁদপুরের একজন ইলিশ মাছ ব্যবসায়ী। তিনি ইলিশ মাছকে বড়, মাঝারি ও ছোট— এ তিনটি ক্যাটাগরিতে ভাগ করে তিন ধরনের মূল্যে সরবরাহ করে থাকেন। সম্প্রতি সময়মতো ট্রাক না পাওয়ায় তার কিছু ইলিশ মাছ নষ্ট হয়ে যায় এবং তিনি বেশ আর্থিক ক্ষতির সম্মুখীন হন। তাই তিনি ভবিষ্যতে এ ধরনের ক্ষতি এড়াতে নিজেই দুটি হিমাগার সমৃদ্ধ কাভার্ড ভ্যান কিনলেন এবং উক্ত কাভার্ড ভ্যানে করেই মাছ সরবরাহের ব্যবস্থা করলেন।
- ক. প্রমিতকরণ কী? ১
- খ. বিক্রয়কে কেন বিপণনের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ কাজ বলা হয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. জনাব আজমাইন প্রাথমিক পর্যায়ে বিপণনের কোন কাজটি সম্পাদন করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত জনাব আজমাইন ভবিষ্যৎ আর্থিক ক্ষতি এড়াতে বিপণনের যে কাজটি সম্পাদনের ব্যবস্থা গ্রহণ করেছেন তার যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৫ ▶ 'রুকাইয়া ইলেকট্রনিক্স' বিগত কয়েক বছর ধরে এক্সক্লুসিভ মডেলের ৩২, ৪০ ও ৪৮ ইঞ্চি এলইডি টেলিভিশন বিপণন করে আসছে। কোম্পানি উক্ত তিন ধরনের টেলিভিশনের জন্য যথাক্রমে ৪০,০০০, ৬০,০০০ ও ৮০,০০০ টাকা মূল্য নির্ধারণ করে। উক্ত টেলিভিশন বিক্রয়ের জন্য দেশের বিভিন্ন অঞ্চলে পরিবেশক নিয়োগ দেয়া হয়। কিন্তু ক্রেতাদের তেমন ধারণা না থাকায় কোম্পানিটি টেলিভিশন বিক্রয়ের কাজ্জিত লক্ষ্যে পৌঁছাতে পারেনি। এ কারণে কোম্পানিটির ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষ চিন্তিত।
- ক. বাজার বিভক্তিকরণ কী? ১
- খ. "যথাযথ বাজার বিভক্তিকরণের মাধ্যমে বিপণনকারী সাফল্য অর্জন করে"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত কোম্পানিটি যাদের নিকট পণ্য বিক্রয় করে তারা কোন বাজারের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. 'রুকাইয়া ইলেকট্রনিক্স' বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদানটি কার্যকরভাবে ব্যবহার করতে না পারার কারণে কাজ্জিত লক্ষ্যে পৌঁছাতে পারেনি? মতামত দাও। ৪
- ৬ ▶ 'ইন্সট্রনিক প্রাস' তাদের নিজস্ব শো-রুমে ক্রেতাদের আর্থিক সামর্থ্যের বিষয়টি রেখে বিভিন্ন প্রতিষ্ঠান ও ব্র্যান্ডের সব ধরনের মোবাইল ফোনসেট বিক্রি করে। ক্রেতাদের পছন্দের সুবিধার জন্য সেটের ধরন, মূল্য ও ব্র্যান্ড অনুযায়ী পৃথক পৃথক র্যাকে ডিসপ্লে করে। এছাড়া তারা বিক্রি বাড়ানোর জন্য বিভিন্ন প্রসারমূলক কার্যক্রম গ্রহণ করে।
- ক. 4C কী? ১
- খ. প্রবেশযোগ্যতা বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটি যে বিষয়ের ওপর ভিত্তি করে বাজারবিভক্ত করেছে তা উল্লেখপূর্বক ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটির বিপণন মিশ্রণ ব্যবহারের যৌক্তিকতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৭ ▶ জনাব কামরান একজন ভ্রমণপিপাসু মানুষ। তিনি প্রায়ই গ্রীষ্মকালে পরিবারসহ কক্সবাজারের সমুদ্রসৈকতে বেড়াতে যান। কারণ ঐ সময় কক্সবাজারের বেশিরভাগ হোটেলগুলো পর্যটক আকর্ষণের জন্য হোটেল ভাড়া কমিয়ে দেয়। ভ্রমণ শেষে ফেরার সময় সৈকতের পাশের সুপারশপ থেকে তিনি বেশ কিছু টাকার কেনাকাটাও করে থাকেন। এ সময় ক্রেতা আকর্ষণে সুপারশপগুলো বিশেষ সুবিধা দিয়ে থাকে যেমন: ২০,০০০ টাকার পণ্য কিনলে ৫% হারে, ৩০,০০০ টাকার পণ্য কিনলে ৭% হারে বাট্টা প্রদান করে প্রভৃতি।
- ক. শপিং পণ্য কাকে বলে? ১
- খ. "অযাচিত পণ্যের বিক্রি বাড়তে ব্যক্তিক বিক্রয় গুরুত্বপূর্ণ"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে কক্সবাজারের হোটেলগুলো কোন ধরনের বাট্টা প্রদান করে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ক্রেতা আকর্ষণে সৈকতের পাশের সুপারশপগুলো যে ধরনের বাট্টা প্রদান করে তার যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৮ ▶ AC কোম্পানি বাংলাদেশের সর্বপ্রথম গ্রিন পণ্য উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। তাদের পরিবর্তনশীল ব্যয় এককপ্রতি ২৫ টাকা, এককপ্রতি বিক্রয়মূল্য ৭৫ টাকা, মোট স্থায়ী ব্যয় ৩,০০,০০০ টাকা। উক্ত প্রতিষ্ঠানের বিক্রয়ের পরিমাণ ১০,০০০ একক। BC অপর একটি কোম্পানি তাদের একক প্রতি পরিবর্তনশীল ব্যয় ২ টাকা, স্থায়ী ব্যয় ১,০০,০০০ টাকা, এককপ্রতি বিক্রয়মূল্য ৭ টাকা এবং বিক্রয়ের পরিমাণ ৫০,০০০ একক।
- ক. মৌসুমি বাট্টা কী? ১
- খ. মূল্য বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. AC কোম্পানির ভারসাম্য বিন্দু (টোকায়) নির্ণয় কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত AC কোম্পানি ও BC কোম্পানির মধ্যে কোনটি লাভজনক বলে তুমি মনে কর? উত্তরের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ৯ ▶ "আরাফ এডুকেশন হাউজ" একটি স্থানীয় শিক্ষা উপকরণ বিক্রির দোকান। এ দোকানে কাগজ, কলম, ডায়েরিসহ বিভিন্ন শিক্ষা উপকরণ খুচরা ও পাইকারি বিক্রি হয়। বছরের শুরুতে প্রতিষ্ঠানটি প্রচার ও প্রসারমূলক কার্যক্রম হাতে নেয়। শহরের সব শিক্ষাপ্রতিষ্ঠানে দোকানের নাম সংবলিত কলম, ডায়েরি ও ক্যালেন্ডার উপহার দিয়ে থাকে।
- ক. ট্রানজিট বিজ্ঞাপন কী? ১
- খ. "প্রচারেই প্রসার"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. "আরাফ এডুকেশন হাউজ" কোন ধরনের বিক্রয় প্রসার কৌশল ব্যবহার করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে বর্ণিত কার্যক্রমকে বিজ্ঞাপন বলা যায় কি? বিশ্লেষণ কর। ৪
- ১০ ▶ জনাব আফজাল খুলনা যাবেন। বাসে বসে আছেন। এমন সময় এক লোক তাদের বাসে উঠে প্রত্যেক যাত্রীকে একটি করে কাগজ দিয়ে নেমে গেলেন। জনাব আফজাল তা পড়ে দেখলেন— "ধূমপান ক্ষতিকর" এ সম্পর্কে বিভিন্ন বিষয় সেখানে সুন্দর ভাষায় লেখা আছে। তিনি যখন খুলনায় পৌঁছলেন দেখলেন বহুতলবিশিষ্ট একটি দালানের গায়ে একই বিষয় লেখা। সাধারণ মানুষ হিসেবে জনাব আফজাল এ দু'ধরনের মাধ্যমে লেখার কোনো পার্থক্য পেলেন না।
- ক. কুপন কী? ১
- খ. বিজ্ঞাপন ও প্রচার কি একই? মতের সপক্ষে যুক্তি দাও। ২
- গ. বাসের মধ্যে ধূমপানবিরোধী প্রচারে বিজ্ঞাপনের কোন মাধ্যমটি ব্যবহার করা হয়েছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. "দুটি স্থানের লেখার কোনো পার্থক্য না থাকলেও বিজ্ঞাপনের মাধ্যম হিসেবে তা কোনো অবস্থাতেই এক নয়।" তুমি কি এর সাথে একমত, মতের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ১১ ▶ জনাব ইউনুস ঢাকা শহরে একটি পোশাক কারখানা স্থাপন করেন। তিনি ১০০টি মেশিন স্থাপন করে উৎপাদন শুরু করেন। তার কারখানায় উৎপাদন ব্যয় বেশি। এই অসুস্থায় তৈরি পোশাকের বিক্রির পরিমাণ কম বিধায় এখনও তিনি মুনাফা অর্জন করতে পারেননি। বর্তমানে তিনি আরও ২০০টি মেশিন স্থাপনের সিদ্ধান্ত নিয়েছেন। তার ধারণা উৎপাদনের পরিমাণ বাড়লে ব্যয় কমে আসবে।
- ক. ব্রেক-ইভেন পয়েন্ট কী? ১
- খ. "জরুরি পণ্যের চাহিদা অনিয়মিত"— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানে উৎপাদিত তৈরি পোশাক পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে আছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ব্যয় হ্রাসের জন্য জনাব ইউনুসের নেওয়া পদক্ষেপের সাথে তুমি কি একমত? উদ্দীপকের আলোকে ব্যাখ্যা কর। ৪

ঢাকা কমার্স কলেজ

বিষয় কোড : 2 8 7

সময়—৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনি অভীক্ষা

পূর্ণমান—৩০

বিশেষ দৃষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।

১. বিপণনের প্রাথমিক লক্ষ্য কী?
 (ক) দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়ন
 (খ) কর্মসংস্থান সৃষ্টি
 (গ) ক্রেতাদের জন্য ভালু সৃষ্টি
 (ঘ) জীবনযাত্রার মান উন্নয়ন
২. বাজার কী?
 (ক) ক্রেতার সমষ্টি (খ) বিক্রেতার সমষ্টি
 (গ) পণ্যের সমষ্টি (ঘ) ক্রয়-বিক্রয়ের স্থান
- উদ্দীপকটি পড়ে ৩ ও ৪ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 রিভানা ফ্যাশন হাউজ একটি নামকরা পোশাক প্রস্তুতকারক প্রতিষ্ঠান। উক্ত প্রতিষ্ঠানটির প্রচুর দেশি-বিদেশি গ্রাহক রয়েছে। প্রতিষ্ঠানটি তাদের ফেইসবুক পেইজ, ইন্সটাগ্রাম, ইউটিউব চ্যানেল এবং অনলাইনের মাধ্যমে গ্রাহকদের উদ্দেশ্যে বিভিন্ন প্রসারমূলক কার্যক্রম চালিয়ে থাকে।
৩. রিভানা ফ্যাশন হাউজ বিপণনের ক্রমবিকাশের কোন যুগ অনুসরণ করে?
 (ক) বিক্রয়
 (খ) সামাজিক বিপণন
 (গ) সম্পর্কভিত্তিক বিপণন
 (ঘ) মোবাইল মার্কেটিং
৪. রিভানা ফ্যাশন হাউজ বিপণনের ক্রমবিকাশের যে যুগ অনুসরণ করে তার বৈশিষ্ট্য হলো—
 i. বিপণনের বর্তমান যুগ
 ii. সামাজিক কল্যাণের প্রতি গুরুত্বারোপ
 iii. সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যমের ব্যবহার
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৫. জনাব জুয়েল একজন আসবাবপত্র বিপণনকারী। তিনি বিপণন কাজ সম্পাদনে সুষ্ঠু পরিকল্পনা তৈরি করে তা সঠিকভাবে বাস্তবায়ন ও নিয়ন্ত্রণ করেন। জনাব জুয়েলের কাজের মাধ্যমে বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্যের প্রতিফলন ঘটেছে?
 (ক) সামাজিক প্রক্রিয়া (খ) ব্যবস্থাপকীয় প্রক্রিয়া
 (গ) সমন্বিত প্রক্রিয়া (ঘ) উপযোগ সৃষ্টির প্রক্রিয়া
৬. বিপণন অর্পণের অন্তর্ভুক্ত হলো—
 i. ভ্যালু
 ii. পণ্য
 iii. অভিজ্ঞতা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৭. নিচের কোনটি বিপণনের কাজ?
 (ক) পণ্য ডিজাইন (খ) পণ্য উৎপাদন
 (গ) মজুদ নিয়ন্ত্রণ (ঘ) পণ্য বণ্টন
- উদ্দীপকটি পড়ে ৮ ও ৯ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 আব্দুর রহমান ইলেকট্রনিক্স লি. তাদের বিক্রয়কৃত বিভিন্ন ইলেকট্রনিক্স দ্রব্যের জন্য ৫ বছরের ওয়ারেন্টি সুবিধা দিয়ে থাকে। এছাড়াও প্রয়োজনীয় ক্ষেত্রে তারা সংস্থাপন সুবিধা প্রদান করে। এতে তাদের বিক্রয় বৃদ্ধি পায়।
৮. আব্দুর রহমান ইলেকট্রনিক্স লি. বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য কোন ধরনের বিপণন কার্যটি সম্পাদন করে?
 (ক) ভোক্তা সন্তুষ্টি পরিমাপ
 (খ) বিক্রয়োত্তর সেবা প্রদান
 (গ) পণ্য উন্নয়ন
 (ঘ) সংশোধনমূলক ব্যবস্থা গ্রহণ
৯. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটি সম্পাদিত বিপণন কার্যের ফলে—
 i. ভোক্তা সন্তুষ্টি বৃদ্ধি পায়
 ii. ক্রেতাদের আনুগত্য বৃদ্ধি পায়
 iii. ক্রেতাদের সংখ্যা হ্রাস পায়
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১০. নিচের কোনটি বিপণনের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ কাজ?
 (ক) প্রমিতকরণ (খ) পর্যায়িতকরণ
 (গ) ক্রয় (ঘ) বিক্রয়
১১. বিজ্ঞাপন হলো—
 i. অর্থপ্রদত্ত মাধ্যম
 ii. নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনা
 iii. দ্বিমুখী যোগাযোগ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১২. বিপণনের উৎপাদন পূর্ববর্তী কাজ কোনটি?
 (ক) বিক্রয় (খ) গুদামজাতকরণ
 (গ) প্রমিতকরণ (ঘ) পরিবেশ বিশ্লেষণ
১৩. নিচের কাকে বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে রাখা হয়?
 (ক) পণ্য (খ) ভোক্তা
 (গ) উৎপাদক (ঘ) বিক্রেতা
১৪. 'আরিয়ান'স কালেকশন' একটি পোশাক প্রস্তুতকারক প্রতিষ্ঠান। উক্ত প্রতিষ্ঠানটি শুধু বাচ্চাদের জন্য পোশাক প্রস্তুত করে থাকে। 'আরিয়ান'স কালেকশন বাজার বিভাজিকরণের কোন ভিত্তিটি ব্যবহার করেছে?
 (ক) ভৌগোলিক (খ) জনসংখ্যা বিষয়ক
 (গ) মনস্তাত্ত্বিক (ঘ) আচরণিক
১৫. শিল্পবাজার বিভাজিকরণের চলক হলো—
 i. প্রযুক্তি
 ii. ক্রয় অ্যাগ্রোগ্রাফি
 iii. শক্তি
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৬. নিচের কোনটি বণ্টন সিদ্ধান্তের উপাদান?
 (ক) ব্র্যান্ড নাম (খ) পরিশোধের সময়
 (গ) কভারেজ (ঘ) প্রত্যক্ষ বিপণন
১৭. জনাব কাজল বিভিন্ন উৎস থেকে কম্পিউটার সামগ্রী ক্রয় করে ঢাকার শোরুমগুলোতে বিক্রয় করে থাকেন। জনাব কাজল কোন বাজারে পণ্য বিক্রয় করেন?
 (ক) ভোক্তা (খ) শিল্প
 (গ) পুনঃবিক্রেতা (ঘ) সরকারি
১৮. পণ্যের স্তর কয়টি?
 (ক) ৩ (খ) ৪
 (গ) ৫ (ঘ) ৬
১৯. শিল্পপণ্যের বৈশিষ্ট্য হলো—
 i. জ্ঞাতব্য বাজার
 ii. নমনীয় চাহিদা
 iii. চুক্তিভিত্তিক ক্রয়
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
- উদ্দীপকটি পড়ে ২০ ও ২১ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 'ফাস্ট চয়েজ' একটি জনপ্রিয় টুথপেস্ট ব্র্যান্ড। সম্প্রতি উক্ত ব্র্যান্ডের টুথপেস্টের বিক্রয়ের পরিমাণ হ্রাস পাওয়ায় কর্তৃপক্ষ বেশ চিন্তিত।
২০. 'ফাস্ট চয়েজ' ব্র্যান্ডের টুথপেস্টটি পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে রয়েছে?
 (ক) সূচনা (খ) প্রবৃদ্ধি
 (গ) পূর্ণতা (ঘ) পতন
২১. উদ্দীপকে উল্লিখিত পণ্যটি জীবনচক্রের যে স্তরে রয়েছে সে স্তরে কর্তৃপক্ষের করণীয় হলো—
 i. বিজ্ঞাপন ও প্রসারমূলক কাজে বিনিয়োগ বৃদ্ধি
 ii. দুর্বল বাজার চিহ্নিত করে পণ্য তুলে নেয়া
 iii. মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর সংখ্যা বৃদ্ধি করা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২২. পণ্য উন্নয়ন স্তরের বৈশিষ্ট্য কোনটি?
 (ক) দীর্ঘস্থায়ী (খ) অধিক প্রসার খরচ
 (গ) শূন্য বিক্রয় (ঘ) অধিক প্রতিযোগিতা
২৩. জনাব ফিরোজ ঢাকার ইসলামপুরের একজন কাপড় বিক্রেতা। তিনি কাপড় বিক্রির ক্ষেত্রে '৩/১৫ নিট ৪০' এই বাট্টা পদ্ধতি অনুসরণ করেন। জনাব ফিরোজ কর্তৃক অনুসৃত বাট্টা কোন ধরনের?
 (ক) পরিমাণ (খ) মৌসুমি
 (গ) কার্যভিত্তিক (ঘ) নগদ
২৪. মূল্য নির্ধারণের বাহ্যিক বিবেচ্য বিষয় হলো—
 i. বিপণন মিশ্রণ কৌশল
 ii. বাজার চাহিদার প্রকৃতি
 iii. প্রতিযোগিতা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৫. নিচের কোনটি ভোক্তামুখী বিক্রয় প্রসার কৌশল?
 (ক) পুশ মানি (খ) মূল্য ছাড়
 (গ) ক্রয় ভাতা (ঘ) বিক্রয় প্রতিযোগিতা
২৬. 'একটি ক্রয় করলে একটি ফ্রি'— এটি কোন ধরনের বিক্রয় প্রসার কৌশল?
 (ক) নমুনা বিতরণ (খ) মূল্য ছাড়
 (গ) প্রিমিয়াম (ঘ) পুশ মানি
২৭. বিদ্যুৎবিহীন প্রত্যন্ত উপকূলীয় অঞ্চলের জন্য বিজ্ঞাপনের কোন মাধ্যমটি সর্বোত্তম?
 (ক) রেডিও (খ) টেলিভিশন
 (গ) সংবাদপত্র (ঘ) নিয়ন সাইন
২৮. প্রচারের বৈশিষ্ট্য হলো—
 i. অর্থপ্রদত্ত
 ii. নিয়ন্ত্রণযোগ্য নয়
 iii. অপেক্ষাকৃত বেশি বিশ্বাসযোগ্য
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৯. 'ইনসাইড ইন্টারন্যাশনাল' কম্পিউটার প্রস্তুতকারক প্রতিষ্ঠানসমূহের কাছে বিভিন্ন মূল্যমানের প্রসেসর ও মাইক্রোপিপস বিক্রয় করে থাকে। ইনসাইড ইন্টারন্যাশনাল এর প্রস্তুতকৃত পণ্যের জন্য সবচেয়ে উপযুক্ত বিজ্ঞাপন মাধ্যম কোনটি?
 (ক) রেডিও (খ) টেলিভিশন
 (গ) দৈনিক সংবাদপত্র
 (ঘ) ব্যবসায়িক সাময়িকী
৩০. টেলিভিশন বিজ্ঞাপন মাধ্যমের সুবিধা হলো—
 i. জীবন্ত অনুভূতি
 ii. জনপ্রিয় গণমাধ্যম
 iii. অতি আনুষ্ঠানিকতা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii

ড. মাহবুবুর রহমান মোল্লা কলেজ, ঢাকা

বিষয় কোড : 2 8 7

সময়-৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনি অভীক্ষা

পূর্ণমান-৩০

বিশেষ দৃষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/ সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।

১. পণ্যের উপযোগ নিঃশেষকারীকে কী বলে?
 (ক) উৎপাদক (খ) ভোক্তা
 (গ) ক্রেতা (ঘ) বিক্রেতা
২. বিপণনের মৌলিক বিষয় কোনটি?
 (ক) উৎপাদন (খ) অর্থসংস্থান
 (গ) ক্রেতা সন্তুষ্টি (ঘ) বণ্টন
৩. ভোক্তার রুচি ও পছন্দ জানার জন্য কী করতে হয়?
 (ক) বাজার গবেষণা (খ) পণ্য গবেষণা
 (গ) বিজ্ঞাপন ও প্রচার (ঘ) বাজার উন্নয়ন
৪. বিপণন অর্পণ বলতে বোঝায়—
 i. পণ্য ও সেবা
 ii. অভিজ্ঞতা ও সম্পর্ক
 iii. পণ্য ও অভিজ্ঞতা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৫. কোনটি বাজারজাতকরণের সবচেয়ে পুরাতন মতবাদ?
 (ক) উৎপাদন মতবাদ
 (খ) পণ্য মতবাদ
 (গ) বিক্রয় মতবাদ
 (ঘ) বাজারজাতকরণ মতবাদ
৬. বর্তমান সময়কালকে মার্কেটিং এ কোন যুগ হিসেবে চিহ্নিত করা হয়?
 (ক) বিপণন যুগ
 (খ) সামাজিক বিপণন যুগ
 (গ) মোবাইল মার্কেটিং যুগ
 (ঘ) সম্পর্কভিত্তিক মার্কেটিং যুগ
৭. ওয়ারেন্টি, গ্যারান্টি, সংস্থাপন ইত্যাদি বিপণনের কোন কাজের অন্তর্ভুক্ত?
 (ক) পরিবহন (খ) বিক্রয়োত্তর সেবা
 (গ) মোড়কিকরণ (ঘ) বিজ্ঞাপন
৮. বিপণনে যা দ্বারা ক্রেতা আকৃষ্ট হয় তা হলো—
 i. বিজ্ঞাপন
 ii. মোড়কিকরণ
 iii. প্রমিতকরণ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
- উদ্দীপকটি পড়ে ৯ ও ১০ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জনাব হামিদ দেশের বিভিন্ন অঞ্চল থেকে পিয়াজ সংগ্রহ করে ঢাকায় বিক্রয় করেন। এ বছর তিনি অনেক পিয়াজ ক্রয় করেছেন। উৎপাদন মৌসুমে পিয়াজের সরবরাহ বেড়ে যাওয়ায় তার অনেক লোকসান হয়।
৯. জনাব রহিমের পিয়াজ ক্রয়-বিক্রয় কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে?
 (ক) স্বত্বগত (খ) স্থানগত
 (গ) সময়গত (ঘ) সেবাগত
১০. লোকসান কমানোর জন্য জনাব রহিমের কোন বিপণন কার্যটি সম্পাদন করা উচিত?
 (ক) পরিবহন (খ) গুদামজাতকরণ
 (গ) পর্যায়িতকরণ (ঘ) বিক্রয়
১১. নিচের কোনটি বিপণনের কাজ?
 (ক) পণ্য উৎপাদন (খ) পণ্য ডিজাইন
 (গ) পণ্য বিমার্করণ (ঘ) বাজার তথ্য সংগ্রহ
১২. মোড়কিকরণের ফলে পণ্যের—
 i. গুণগতমান রক্ষা করা যায়
 ii. চাহিদা হ্রাস পায়
 iii. বিশেষত্ব বৃদ্ধি পায়
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৩. সাধারণত টেন্ডারের মাধ্যমে কেনা-বেচা করা হয় কোন বাজারে?
 (ক) ভোক্তাবাজার
 (খ) পুনর্গঠিত বাজার
 (গ) প্রাতিষ্ঠানিক বাজার
 (ঘ) সরকারি বাজার
১৪. খুচরা ব্যবসায়ী কোন বাজার থেকে পণ্য কেনে?
 (ক) ভোক্তাবাজার
 (খ) উৎপাদকের বাজার
 (গ) পুনর্গঠিত বাজার
 (ঘ) সরকারি বাজার
১৫. ভোক্তাবাজারের বণ্টনপ্রণালি হয়ে থাকে—
 i. ছোট
 ii. দীর্ঘ
 iii. বিন্যস্ত
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
- উদ্দীপকটি পড়ে ১৬ ও ১৭ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জনাব সাকিবের রাঙামাটি থেকে উন্নতমানের সেগুন ও গর্জন কাঠ সংগ্রহ করে আকর্ষণীয় ডিজাইনের ফার্নিচার তৈরি করেন। এ ফার্নিচার নিজের শো-রুমের মাধ্যমে বিক্রি করেন। এ বছর তিনি ঢাকা আন্তর্জাতিক বাণিজ্য মেলায় একটি স্টল নিয়ে তার প্রস্তুতকৃত ফার্নিচারের ওপর ১০% ছাড় দেন এবং বিনা খরচে হোম ডেলিভারি ব্যবস্থা করেন। এতে গ্রাহকদের কাছ থেকে ব্যাপক সাড়া পান এবং প্রচুর মুনাফা অর্জন করতে সক্ষম হন।
১৬. জনাব সাকিবের ব্যবসায়টি কোন বাজারের অন্তর্গত?
 (ক) ভোক্তা (খ) সরকারি
 (গ) শিল্প (ঘ) আন্তর্জাতিক
১৭. জনাব সাকিবের সাফল্যের কারণ হলো—
 (ক) কার্যকর বাজার বিভাজনকরণ
 (খ) স্বল্পম্যেয়াদি প্রণোদনা দেওয়া
 (গ) কার্যকর বণ্টন ব্যবস্থার উন্নয়ন
 (ঘ) অনুকূল পরিবেশ
১৮. ভোক্তাবাজারের প্রধান ক্রেতা কে?
 (ক) ব্যক্তি (খ) প্রতিষ্ঠান
 (গ) সংস্থা (ঘ) সরকার
১৯. নিচের কোনটি মূলধনী পণ্য?
 (ক) টিভি (খ) ঘড়ি
 (গ) ফ্রিজ (ঘ) জেনারেলের
২০. নিচের কোনটি বিশিষ্ট পণ্য?
 (ক) মটরগাড়ি (খ) ওয়ালটন টিভি
 (গ) রোলেক্স ঘড়ি (ঘ) সিঙ্গার ফ্রিজ
২১. যে পণ্য ক্রয়ে ভোক্তার পূর্বপরিকল্পনা, বাজেট এবং সময় ব্যয় করে তাকে কী পণ্য বলে?
 (ক) সুবিধাজনক (খ) জরুরি
 (গ) অযাচিত (ঘ) শপিং
২২. পণ্যের স্তর কোনটি?
 (ক) ২ (খ) ৩
 (গ) ৪ (ঘ) ৫
২৩. “শব্দ দূষণ প্রতিরোধ করুন” বৈশিষ্ট্য অনুযায়ী এটি কোন ধরনের পণ্য?
 (ক) বস্ত্রগত (খ) সেবাগত
 (গ) ধারণাগত (ঘ) স্থানগত
২৪. নিচের কোন পণ্যটি সরাসরি ভোগ্যপণ্য—
 (ক) ধান (খ) গম
 (গ) আটা (ঘ) বিস্কুট
২৫. প্রসারের অন্তর্ভুক্ত হলো—
 i. বিজ্ঞাপন
 ii. বণ্টন
 iii. গণসংযোগ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৬. কোন বিপণন কৌশল প্রয়োগ করে ক্রেতাদের সাথে সরাসরি সম্পর্কে সৃষ্টি করা যায়?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) প্রচার
 (গ) জনসংযোগ (ঘ) ব্যক্তিক বিক্রয়
- উদ্দীপকটি পড়ে ২৭ ও ২৮ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 ছয় তারা লিমিটেড একটি অটো রাইস মিল। প্রতিষ্ঠানটি সারাদেশে শিলাবৃষ্টিতে ক্ষতিগ্রস্ত মানুষের নিকট গ্রাণ হিসেবে চাল বিতরণ কার্যক্রম শুরু করলে খবরটি কয়েকটি জাতীয় পত্রিকার সম্পাদকীয় কলামে অনুকূলভাবে প্রকাশিত হয়।
২৭. ছয় তারা লি.-এর কার্যক্রম পত্রিকায় প্রকাশিত হওয়া কোন ধরনের বিপণন প্রসারের হাতিয়ার?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
 (গ) বিক্রয় প্রসার (ঘ) প্রচার
২৮. উদ্দীপকে উল্লিখিত বাজারজাতকরণ প্রসার থেকে কোম্পানি যে সুবিধা পাবে—
 i. পণ্যের পরিচিতি বৃদ্ধি
 ii. বিক্রয় বৃদ্ধি
 iii. অনুকূল ভাবমূর্তি সৃষ্টি
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৯. বিক্রয় প্রসার বলতে বোঝায়—
 (ক) অধিক পরিমাণে বিক্রি
 (খ) লাভজনক মূল্যে বিক্রি
 (গ) বিক্রি বৃদ্ধির প্রচেষ্টা
 (ঘ) বাজারের পরিধি বাড়ানো
৩০. নিচের কোনটি ভোক্তামুখী বিক্রয় প্রসারের হাতিয়ার?
 (ক) উপহার (খ) ট্রেড শো
 (গ) বোনাস (ঘ) প্রদর্শনী ভাড়া

নিউ গভঃ ডিগ্রী কলেজ, রাজশাহী

বিষয় কোড : 2 8 7

সময়-৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনি অভীক্ষা

পূর্ণমান-৩০

বিশেষ দৃষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।

১. বিপণন ক্রেতাদের জন্য কী সৃষ্টি করে?
 (ক) পণ্য (খ) সেবা
 (গ) ভ্যালু (ঘ) চাহিদা
২. বিপণনের যে যুগে মানুষ উদ্বৃত্ত পণ্যের পরিবর্তে ঘাটতি পণ্য সংগ্রহ করত তাকে কোন যুগ বলা হয়?
 (ক) আত্মনির্ভরশীলতার যুগ
 (খ) বিনিময় যুগ
 (গ) উৎপাদন যুগ
 (ঘ) বাজারজাতকরণ যুগ
৩. 'ভোক্তাই রাজা' এ দর্শনটি বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্যকে নির্দেশ করে?
 (ক) ব্যবস্থাপনাক্রমিক প্রক্রিয়া
 (খ) সামাজিক প্রক্রিয়া
 (গ) সমন্বিত প্রক্রিয়া
 (ঘ) ভোক্তামুখী প্রক্রিয়া
৪. নিম্নের কোন বাক্যটি সঠিক?
 (ক) সকল ভোক্তাই ক্রেতা
 (খ) সকল ক্রেতাই ভোক্তা
 (গ) সকল উৎপাদকই ভোক্তা
 (ঘ) সকল ভোক্তাই উৎপাদক
৫. বিপণনের মাধ্যমে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি হয়?
 i. স্থানগত
 ii. কালগত
 iii. রূপগত
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৬. বিপণন মতবাদের মূল ভিত্তি হলো—
 i. ভোক্তার প্রয়োজন
 ii. সমন্বিত বিপণন
 iii. ক্রেতাসম্মতি বিধান
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
- উদ্দীপকটি পড়ে ৭ ও ৮নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 'খন্দকার ইলেক্ট্রনিক্স' এ ফ্যান, লাইট, সুইচ ইত্যাদি বিক্রি হয়। এর স্বত্বাধিকারী মি. খন্দকার দোকানে বিক্রয়ের জন্য এগুলো ত্রয় করলেও নতুন মডেলের একটি ফ্যান তার বাড়িতে ব্যবহারের জন্য ত্রয় করলেন।
৭. 'খন্দকার ইলেক্ট্রনিক্স' হলো—
 i. ক্রেতা
 ii. মধ্যস্থ ব্যবসায়ী
 iii. ভোক্তা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৮. মি. খন্দকার নতুন মডেলের ফ্যানের একজন ভোক্তা কেন?
 (ক) তিনি ফ্যানটি পছন্দ করেছেন
 (খ) নগদ অর্থে তিনি ত্রয় করেছেন
 (গ) ব্যক্তিগত প্রয়োজনে ত্রয় করেছেন
 (ঘ) দীর্ঘদিন তিনি ব্যবহার করবেন
৯. নিচের কোনটি বিপণন কাজ নয়?
 (ক) প্যাকেজিং (খ) বিজ্ঞাপন
 (গ) পণ্য ডিজাইন (ঘ) ত্রয় ও বিক্রয়
১০. নিচের কোনটি বিপণনের উৎপাদন পরবর্তী কার্যাবলি?
 (ক) ত্রয় (খ) অর্ধায়ন
 (গ) তথ্যসংগ্রহ (ঘ) বিজ্ঞাপন
১১. বিজ্ঞাপন হলো—
 i. একটি নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপন
 ii. অর্থ প্রদত্ত কার্যক্রম
 iii. একমুখী যোগাযোগ ব্যবস্থা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১২. শিক্ষাপ্রতিষ্ঠান কোন বাজারের অন্তর্ভুক্ত?
 (ক) উৎপাদকের বাজার
 (খ) পুনঃবিক্রেতার বাজার
 (গ) সরকারি বাজার
 (ঘ) প্রাতিষ্ঠানিক বাজার
১৩. মোড়কীকরণে বিবেচ্য বিষয় হচ্ছে—
 i. পণ্যের বৈশিষ্ট্য
 ii. প্রতিযোগী পণ্যের মূল্য
 iii. ক্রেতাদের রুচি ও পছন্দ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৪. 4p বা বাজারজাতকরণ মিশ্রণের জনক কে?
 (ক) Philip Kotler (খ) Nei H. Borden
 (গ) E. J. McCarthy (ঘ) W. J. Stanton
১৫. ভোক্তারা কেন পণ্য ত্রয় করেন?
 (ক) পুনঃবিক্রয়ের জন্য
 (খ) শিল্পে উৎপাদনের জন্য
 (গ) উপযোগ নিঃশেষের জন্য
 (ঘ) স্থানগত উপযোগ সৃষ্টির জন্য
১৬. কোন কৌশলের মূল উদ্দেশ্য ক্ষণস্থায়ী বিক্রয় বৃদ্ধি?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) বিক্রয় প্রসার
 (গ) ব্যক্তিক বিক্রয় (ঘ) জনসংযোগ
- উদ্দীপকটি পড়ে ১৭ ও ১৮নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 'ফাইজুল ফ্যাশন হাউস' বিশেষ ধরনের পোশাক তৈরি করে। তারা একদিকে যেমন ডাক্তারদের জন্য এপ্রোন তৈরি করে অন্যদিকে আবার উকিলদের ব্যবহারের জন্য কালো গাউনও তৈরি করে। এছাড়া অর্ডারের ভিত্তিতে হোটেল বয় ও শিক্ষার্থীদের জন্যও পোশাক তৈরি করে। তবে এ বছর থেকে শিশুদের পোশাকও তৈরি করবেন বলে সিদ্ধান্ত নিয়েছেন।
১৭. 'ফাইজুল ফ্যাশন হাউস' এর বাজার বিভাজকরণের ভিত্তি কোনটি?
 (ক) আয়ভিত্তিক (খ) শিক্ষাভিত্তিক
 (গ) জাতীয়তাভিত্তিক (ঘ) পেশাভিত্তিক
১৮. প্রতিষ্ঠানটির নতুন সিদ্ধান্তটিকে কোন ধরনের বাজার বিভাজকরণ বলা হবে?
 (ক) বয়সভিত্তিক (খ) লিঙ্গভিত্তিক
 (গ) আয়ভিত্তিক (ঘ) ধর্মভিত্তিক
১৯. কোনটি ভোগ্যপণ্য?
 (ক) কাঁচামাল (খ) খুচরা যন্ত্রাংশ
 (গ) স্থাপনা (ঘ) মনিহারি
২০. সেবাগত পণ্য কোনটি?
 (ক) বই (খ) পার্কার
 (গ) সাইকেল (ঘ) পেনসিল
২১. নিচের কোন পণ্যটি শপিং পণ্যের উদাহরণ?
 (ক) চাল (খ) টেলিভিশন
 (গ) দামি গাড়ি (ঘ) ঔষধ
২২. অযাচিত পণ্যের আওতাভুক্ত হলো—
 i. টেলিভিশন
 ii. জীবন বিমা
 iii. সমাধি পাথর
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
- উদ্দীপকটি পড়ে ২৩ ও ২৪নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জনাব মামুন চট্টগ্রামের রিয়াজউদ্দিন বাজারে তৈরি পোশাকের খুচরা ব্যবসায় পরিচালনা করেন। ঈদের কিছুদিন পর বিক্রয় বাড়ানোর জন্য তিনি ক্রেতাদের ১৫% ডিসকাউন্ট দিয়েছেন?
২৩. জনাব মামুনের ঘোষিত ১৫% ডিসকাউন্ট কোন ধরনের বাট্টা?
 (ক) নগদ (খ) পরিমাণ
 (গ) কার্যভিত্তিক (ঘ) মৌসুমি
২৪. উদ্দীপকে উল্লিখিত বাট্টা অধিক কার্যকর হয়—
 i. গরমকালে শীতবস্ত্র কম মূল্যে বিক্রয় করলে
 ii. পর্যটন কর্পোরেশন অফ-সিজনে হোটেল ভাড়া বাড়ালে
 iii. বর্ষাকালে কল্লাবাজারে হোটেল ভাড়া কমালে
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৫. তুলনামূলক স্থায়ী আবেদনধর্মী কোনো বিজ্ঞাপনের উত্তম মাধ্যম হতে পারে কোনটি?
 (ক) সংবাদপত্র (খ) সাইনবোর্ড
 (গ) রেডিও (ঘ) টেলিভিশন
২৬. বিজ্ঞাপনের মাধ্যমে নির্বাচনে বিবেচ্য বিষয় কোনটি?
 (ক) পণ্যের প্রকৃতি
 (খ) পণ্যের কাঁচামাল
 (গ) পণ্যের মান
 (ঘ) পণ্য উৎপাদন সময়
২৭. বিক্রয় প্রসার হচ্ছে—
 i. পণ্য বা সেবার দ্রুত বিক্রয় বৃদ্ধির প্রচেষ্টা
 ii. বিক্রয় বাড়ানোর অনিয়মিত প্রচেষ্টা
 iii. স্বল্পকালীন উদ্দীপনামূলক পস্থা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
- উদ্দীপকটি পড়ে ২৮ ও ২৯নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 শহরের পাঁচ রাস্তার মোড়ে সেতুদের বাড়ি। বাড়িটি আশেপাশের সকল বাড়ি হতে উঁচু এবং সহজেই সবার নজরে পড়ে। তাই একটি প্রতিষ্ঠান তাদের পণ্যের বিজ্ঞাপন দেওয়ার জন্য বাড়ির একটি দেয়াল ১০ বছরের জন্য ভাড়া নিল।
২৮. উদ্দীপকে উল্লিখিত ভাড়া করা স্থানটি বিজ্ঞাপনের কোন মাধ্যম হিসেবে গণ্য হবে?
 (ক) প্রচারপত্র (খ) বিজ্ঞাপনী ফলক
 (গ) প্রচারপত্র (ঘ) আকাশ বিজ্ঞাপন
২৯. উল্লিখিত বিজ্ঞাপনের মাধ্যমটির মেয়াদ কীরূপ হবে?
 (ক) ক্ষণস্থায়ী (খ) স্বল্পমেয়াদি
 (গ) মধ্যমেয়াদি (ঘ) দীর্ঘমেয়াদি
৩০. নিম্নের কোনটি বিক্রয় প্রসারের সামাজিক গুরুত্ব?
 (ক) চাহিদা সৃষ্টি (খ) বিক্রয় বৃদ্ধি
 (গ) বাজার সম্প্রসারণ (ঘ) ভাবমূর্তি প্রতিষ্ঠা

ক্যান্টনমেন্ট কলেজ, যশোর

বিষয় কোড : 2 8 7

সময়-৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনি অভীক্ষা

পূর্ণমান-৩০

[বিশেষ দৃষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।]

১. পণ্য থেকে প্রাপ্ত সুবিধা ও পণ্যের জন্য ব্যয়িত অর্থের পার্থক্যকে কী বলে?
 (ক) প্রয়োজন (খ) ক্রেতাসম্মতি
 (গ) ক্রেতা ভ্যালু (ঘ) বিনিময়
২. সাজু প্রয়োজনীয় অর্থ সংগ্রহের পর একটি মোটরগাড়ি কিনতে গেল। বিপণনে বিষয়টিকে কী বলে?
 (ক) অভিজ্ঞতা (খ) চাহিদা
 (গ) অভাব (ঘ) প্রয়োজন
৩. বিপণন যা করে-
 i. পণ্য শ্রেণিকরণ করে
 ii. গুণমানজাতকরণ করে
 iii. ভোক্তার হাতে পৌঁছায়
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৪. জনাব আবু সাঈদ ঐশী লিমিটেড-এর একজন বিপণন ব্যবস্থাপক। তিনি ঐশী লিমিটেড-এর বিপণন কাজ পরিচালনায় উৎপাদনপূর্ব বিভিন্ন কাজ করে থাকেন। এক্ষেত্রে কোনটি তার উৎপাদনপূর্ব কাজ হবে?
 (ক) ডোক্তা-সম্মতি যাচাই
 (খ) উপযোগ নিঃশেষকরণ
 (গ) ডোক্তা বিশ্লেষণ (ঘ) সেবা শনাক্তকরণ
- উদ্দীপকটি পড়ে ৫ ও ৬নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 মেহেদি ও ফিরোজ দুইজন বন্ধু। তারা জনগণের চাহিদা বিবেচনা করে নতুন পণ্য হিসেবে বাঁশের আসবাবপত্র তৈরি করে শহর অঞ্চলে অবস্থিত বিভিন্ন শোরুমে প্রেরণ করে।
৫. মেহেদি ও ফিরোজ কোন বাজারের সদস্য?
 (ক) ব্যবসায় (খ) ভোক্তা
 (গ) সরকারি (ঘ) প্রাতিষ্ঠানিক
৬. এ ধরনের বাজারের সদস্য হওয়ার ফলে তারা-
 i. এককপ্রতি মুনাফা বেশি পাবে
 ii. অধিক ক্রেতা পাবে
 iii. মোট মুনাফা বেশি পাবে
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৭. বিজ্ঞাপন কোন ধরনের প্রতিবন্ধকতা দূর করে?
 (ক) স্থানগত (খ) কালগত
 (গ) ঝুঁকিগত (ঘ) জ্ঞানগত
৮. বিক্রয়ের মাধ্যমে-
 i. বিনিময় কাজ সম্পাদিত হয়
 ii. মালিকানা স্বত্ব হস্তান্তরিত হয়
 iii. বিক্রেতার নগদ অর্থের সমাবেশ ঘটে
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৯. জনাব 'Z' রাজশাহী থেকে আম কিনে তা ছোট মাঝারি ও বড় আকারে আলাদা করে ঢাকায় এনে বিক্রি করবেন বলে চিন্তা করেন। এখানে তিনি বিপণনের কোন কাজটি সম্পাদন করেন?
 (ক) প্রমিতকরণ (খ) পর্যায়িতকরণ
 (গ) মোড়ককরণ (ঘ) গুণমানজাতকরণ
১০. 'বিক্রয় শর্ত' বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদানের অন্তর্ভুক্ত?
 (ক) স্থান (খ) মূল্য
 (গ) পণ্য (ঘ) প্রসার
১১. রফিক 'ভাই ভাই স্টোর্স' থেকে ১,৫০০ টাকা দিয়ে 'ইজি' ব্র্যান্ডের একটি প্যান্ট কেনেন। এখানে বাজার বলতে কোনটিকে বোঝায়?
 (ক) 'ইজি ব্র্যান্ড' (খ) ভাই ভাই স্টোর্স
 (গ) রফিক (ঘ) প্যান্ট
- উদ্দীপকটি পড়ে ১২ ও ১৩ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 'রাহুল কমমেটিক লি.' সমাজের উচ্চ শ্রেণির ক্রেতাদের জন্য সুগন্ধি তৈরি ও বিক্রি করে। প্রতিষ্ঠানটি পণ্যমূল্য নির্ধারণের ক্ষেত্রে ক্রেতাদের পছন্দ ও সামর্থ্যকে গুরুত্ব দিয়ে থাকে। অধিকন্তু মন্দাকালীন বিক্রি বাড়ানোর জন্য মূল্যছাড়, অধিক পরিমাণে পণ্য কিনলে ছাড়ের ব্যবস্থা নেন।
১২. 'রাহুল কমমেটিক লি.' কোন পদ্ধতিতে পণ্যমূল্য নির্ধারণ করেন?
 (ক) বেক ইভেন (খ) ভ্যালুভিত্তিক
 (গ) প্রতিযোগিতামূলক (ঘ) ব্যয়-যোগ
১৩. 'রাহুল কমমেটিক লি.' কর্তৃক বিশেষ মূল্যছাড় হলো-
 i. নগদ বাট্টা
 ii. পরিমাণগত বাট্টা
 iii. কার্যভিত্তিক বাট্টা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৪. পণ্য জীবনচক্রের কোন স্তরের স্থায়িত্বকাল বেশি হয়?
 (ক) সূচনা (খ) পূর্ণতা
 (গ) প্রবৃদ্ধি (ঘ) পতন
১৫. সূচনা স্তরের বৈশিষ্ট্য হলো-
 i. প্রতিযোগী খুব একটা থাকে না
 ii. প্রসার ও বণ্টন ব্যয় বেশি হয়
 iii. বিক্রি দ্রুত বাড়ে
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৬. কোন ধরনের পণ্যের এককপ্রতি মূল্য বেশি?
 (ক) শিল্পপণ্য (খ) জরুরি পণ্য
 (গ) সুবিধাজনক পণ্য (ঘ) ভোগ্যপণ্য
- উদ্দীপকটি পড়ে ১৭ ও ১৮ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 টি-শার্ট বিক্রয়কারী প্রতিষ্ঠান 'দেশ-বাংলা' বিজয় দিবস উপলক্ষে টি-শার্ট মেলায় আয়োজন করে। আয়োজন শেষে দেখা যায় বিক্রি ২০% বেড়েছে।
১৭. 'দেশ-বাংলা' কর্তৃক মেলায় আয়োজন কোন ধরনের বিপণন প্রসার?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) বিক্রয় প্রসার
 (গ) ব্যক্তিক বিক্রয় (ঘ) জনসংযোগ
১৮. 'দেশ-বাংলা' প্রতিষ্ঠানের মেলা আয়োজনের ফলে-
 i. ক্রেতাদের মনোযোগ আকর্ষণ করা যায়
 ii. বিক্রি ও মুনাফা অর্জন সম্ভব হয়
 iii. প্রতিযোগী মোকাবিলা সহজ হয়
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৯. একমুখী যোগাযোগের মাধ্যম হিসেবে বিবেচনা করা হয় কোনটিকে?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) প্রত্যক্ষ বিপণন
 (গ) জনসংযোগ (ঘ) ব্যক্তিক বিক্রয়
২০. ড. মোহাম্মদ ইউনুস এবং গ্রামীণ ব্যাংক-এর নোবেল পুরস্কার বিজয়ের খবর সারাবিশ্বের ইলেকট্রনিক্স ও প্রিন্ট মিডিয়াতে ব্যাপকভাবে প্রকাশিত হয়েছে। এটাকে কী বলা হবে?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) প্রচার
 (গ) ব্যক্তিক বিক্রয় (ঘ) জনসংযোগ
২১. ল্যাটিন কোন শব্দ হতে ইংরেজি Marketing শব্দের উৎপত্তি?
 (ক) Marketees (খ) Marketus
 (গ) Marcatus (ঘ) Mareketees
২২. বিপণন ভোক্তাদের জীবনযাত্রার মান উন্নত করে-
 i. উন্নতমানের পণ্য সরবরাহ করে
 ii. কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করে
 iii. উৎপাদনে নতুন প্রযুক্তি স্থাপন করে
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৩. উৎপাদনপূর্ব কার্যাবলি কোনটি?
 (ক) ক্রয় (খ) প্রশিক্ষণ
 (গ) প্রমিতকরণ (ঘ) ডোক্তাসম্মতি যাচাই
২৪. বিক্রয়োত্তর সেবা প্রদানের ফলে কোম্পানি বা ব্যবসায় যেসব সুবিধা ভোগ করবে সেগুলো হলো-
 i. ক্রেতাসম্মতি
 ii. বিক্রি বাড়ে
 iii. সুনাম বাড়ে
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
- উদ্দীপকটি পড়ে ২৫ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 'ডেইলি নিড' একটি বৃহত্তায়ন সুপার শপ, যারা বিভিন্ন ধরনের গোসারি, মাছ, মাংস, গৃহস্থালি ইত্যাদি বিক্রি করে। আশেপাশের লোকজন তাদের প্রতিদিনের প্রয়োজনীয় পণ্য সংগ্রহ করে থাকেন।
২৫. 'ডেইলি নিড' কোন বাজারে পণ্য বিক্রি করে?
 (ক) ব্যবসায় (খ) পুন: বিক্রেতার
 (গ) ভোক্তা (ঘ) সরকারি
২৬. 'সামাজিক শ্রেণি' বাজার বিভক্তিকরণ কোন ভিত্তির অন্তর্ভুক্ত?
 (ক) ব্যক্তিগত (খ) মনস্তাত্ত্বিক
 (গ) জনসংখ্যাগত (ঘ) আচরণভিত্তিক
২৭. ৫ বছর বয়সী ঐশী স্কুলের সামনে খেলনা দেখেই কিনতে বলল তার বাবাকে। ঐশীর কেনা পণ্যটিকে কী বলা হয়?
 (ক) প্রধান পণ্য (খ) জরুরি পণ্য
 (গ) লোভনীয় পণ্য (ঘ) সৌখিন পণ্য
২৮. নিম্নের কোনটি বিক্রয় প্রসারের 'ভোক্তাকেন্দ্রিক' হাতিয়ার?
 (ক) ইনসেন্টিভ (খ) ভাতা
 (গ) বোনাস (ঘ) কূপন
- উদ্দীপকটি পড়ে ২৯ ও ৩০ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 রুবা এলিফ্যান্ট রোডের একটি দোকান হতে Setmax নামক একটি মোবাইল কিনল। এতে ৩ বছরের ওয়ারেন্টি আছে। আকর্ষণীয় ডিজাইনের কারণেই মূলত সে মোবাইলটি কিনেছে।
২৯. রুবার কেনা মোবাইল-এর 'ডিজাইন' পণ্যের কোন স্তরের অন্তর্ভুক্ত?
 (ক) মৌলিক সুবিধা (খ) প্রত্যাশিত পণ্য
 (গ) প্রকৃত পণ্য (ঘ) বর্ধিত পণ্য
৩০. রুবার কেনা মোবাইল-এর বর্ধিত স্তরে কোম্পানি রুবাকে যেসব সেবা দিবে-
 i. ওয়ারেন্টি সেবা দিবে
 ii. কিস্তিতে মূল্য পরিশোধের সুযোগ
 iii. বিক্রয়োত্তর সেবা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii

কুমিল্লা ভিক্টোরিয়া সরকারি কলেজ

বিষয় কোড : 2 8 7

সময়—৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনি অভীক্ষা

পূর্ণমান—৩০

[বিশেষ দৃষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বুৎসমূহ হতে সঠিক/ সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।]

১. বিপণন ক্রেতাদের জন্য কী সৃষ্টি করে?
 (ক) পণ্য (খ) সেবা
 (গ) ভ্যালু (ঘ) চাহিদা
২. ক্ষুধা লাগলে মানুষের মনে খাদ্য থেকে বঞ্চিত হওয়ার অনুভূতি সৃষ্টি হয়। এটি কীসের উদাহরণ?
 (ক) প্রয়োজনের (খ) অভাবের
 (গ) চাহিদার (ঘ) ভ্যালুর
৩. বিপণনের যে যুগে মানুষ উদ্বৃত্ত পণ্যের পরিবর্তে ঘাটতি পণ্য সংগ্রহ করত তাকে কোন যুগ বলা হয়?
 (ক) আত্মনির্ভরশীলতার যুগ
 (খ) বিনিময় যুগ
 (গ) উৎপাদন যুগ
 (ঘ) বিক্রয় যুগ
৪. কোন সাল থেকে বিপণন যুগ শুরু হয়?
 (ক) ১৮৬০ (খ) ১৯২০
 (গ) ১৯৫০ (ঘ) ১৯৭০
- উদ্দীপকটি পড়ে ৫ ও ৬নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 গণি মিয়া অটোরাইস মিলে প্রচুর চাল উৎপাদন করলেও স্থানীয় বাজারের চাহিদা অনুযায়ী চাল সরবরাহ করে। অতিরিক্ত চাল মিলের আধুনিক গুদামে ভবিষ্যতে বিক্রির জন্য সংরক্ষণ করে।
৫. চাহিদা অনুযায়ী পণ্য সরবরাহ করলে মূল্য কীরূপ হয়?
 (ক) বৃদ্ধি পায় (খ) হ্রাস পায়
 (গ) স্থির হয় (ঘ) মূল্যহীন হয়
৬. উদ্দীপকের মিলটি কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছে?
 i. স্থানগত
 ii. কালগত
 iii. রূপগত
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৭. ক্রেতা ভ্যালু বৃদ্ধি পায়, যদি—
 i. পণ্যের মান বা সেবা বৃদ্ধি পায়
 ii. পণ্যের মূল্য বা দাম হ্রাস পায়
 iii. পণ্যের মান হ্রাস বা বৃদ্ধি পায়
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৮. পণ্য বা সেবা বণ্টন কার্যক্রমকে বিপণনের কী বলা হয়?
 (ক) নীতি (খ) কার্যাবলি
 (গ) মাধ্যম (ঘ) হাতিয়ার
৯. গুদামজাতকরণ কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে?
 (ক) রূপগত (খ) স্বত্বগত
 (গ) স্থানগত (ঘ) সময়গত
১০. বিপণনকারী কর্তৃক ভোক্তাদেরকে প্রদত্ত বিশেষ ধরনের প্রতিশ্রুতি সংবলিত রসিদকে কী বলে?
 (ক) প্রিমিয়াম (খ) কুপন
 (গ) উপহার (ঘ) নগদ ফেরত
১১. বিপণনে যে কাজ সম্পাদনে বিক্রয় বাড়ে তা হলো—
 i. বিজ্ঞাপন
 ii. গুদামজাতকরণ
 iii. ছাড় প্রদান
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
- উদ্দীপকটি পড়ে ১২ ও ১৩নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জনাব সুমন সিলেট থেকে কমলা কিনে নিজস্ব পরিবহনে কুমিল্লায় এনে A, B ও C গ্রেডে ভাগ করে রাজগঞ্জ বাজারে খুচরা ব্যবসায়ীদের নিকট বিক্রি করেন। এতে তাঁর অধিক মুনাফা হয়।
১২. জনাব সুমন কমলাকে A, B ও C গ্রেডে ভাগ করে বিপণনের নিচের কোন কাজটি সম্পাদন করেছেন?
 (ক) বিভাজিকরণ (খ) প্রমিতকরণ
 (গ) মোড়ককরণ (ঘ) বাহাইকরণ
১৩. উদ্দীপকে জনাব সুমন তাঁর কাজের মাধ্যমে যে উপযোগ সৃষ্টি করেছেন তা হলো—
 i. স্বত্বগত
 ii. সময়গত
 iii. স্থানগত
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৪. বিপণনকারী কেন বাজার বিভক্ত করেন?
 (ক) প্রাতিষ্ঠানিক বাজার হতে পণ্য ক্রয়ের জন্য
 (খ) পুনর্গঠিত বাজারে ভূমিকা রাখার জন্য
 (গ) ক্রয়ের ক্ষেত্রে সুবিধা পাওয়ার জন্য
 (ঘ) ক্রেতাদের সন্তুষ্টি করার জন্য
১৫. কোন বাজারে ক্রেতার চেয়ে বিক্রেতা বেশি?
 (ক) ভোক্তা (খ) উৎপাদকের
 (গ) পুনর্গঠিত (ঘ) সরকারি
১৬. বাজার বিভাজিকরণের সুবিধা হলো—
 i. বিক্রয় বৃদ্ধি
 ii. ব্যয় বৃদ্ধি
 iii. পণ্যের মানোন্নয়ন
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৭. কোন ধরনের চলকের উপর ভিত্তি করে ভোক্তাবাজারকে শহর, উপশহর, মহল্লা প্রভৃতি ভাগে ভাগ করা হয়?
 (ক) দেশীয় অঞ্চল (খ) ঘনত্ব
 (গ) জলবায়ু (ঘ) শহরের জনসংখ্যা
১৮. আইসক্রিম কোন ধরনের পণ্য?
 (ক) শপিং (খ) লোভনীয়
 (গ) শিল্প (ঘ) জরুরি
১৯. সাধারণত ক্রেতারা যে সকল পণ্য সম্পর্কে জানে না এবং জানলেও তা ক্রয় করতে চায় না তাকে কী পণ্য বলে?
 (ক) বর্ধিত পণ্য (খ) অযাচিত পণ্য
 (গ) শপিং পণ্য (ঘ) সুবিধা পণ্য
২০. ৫০,০০০ টাকার পণ্য ক্রয় করলে ২০% ছাড় এটা কোন ধরনের বাটী?
 (ক) নগদ (খ) পরিমাণগত
 (গ) মৌসুমি (ঘ) সুবিধাদি
২১. ওয়ারেন্টি হলো—
 i. মূল পণ্য
 ii. প্রকৃত পণ্য
 iii. বর্ধিত পণ্য
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i (খ) ii (গ) iii (ঘ) i, ii ও iii
- উদ্দীপকটি পড়ে ২২ ও ২৩নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 বাংলাদেশে চীনের তৈরি ট্রাভেল ব্যাগের চাহিদা ব্যাপক। এ কারণে জনাব আসিফ আমদানিকারকদের নিকট থেকে বিভিন্ন ডিজাইনের ট্রাভেল ব্যাগ সংগ্রহ করে খুচরা ব্যবসায়ীদের নিকট বিক্রয় করেন। এ সকল ব্যাগ ক্রয় করে ভোক্তারা সন্তুষ্ট। ফলে জনাব আসিফ ব্যবসায়ী সফলতা অর্জন করেন।
২২. উদ্দীপকে কোন ধরনের পণ্যের কথা বলা হয়েছে?
 (ক) সুবিধা (খ) শপিং
 (গ) বিশিষ্ট (ঘ) অযাচিত
২৩. জনাব আসিফের ব্যবসায়ী সফলতার কারণ হলো—
 i. ভোক্তার চাহিদা পূরণ
 ii. বিক্রয়োত্তর সেবা
 iii. আকর্ষণীয় ডিজাইন
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৪. ক্রেতাদের অভিযোগ নিষ্পত্তির কৌশল কোনটি?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) বিক্রয় প্রসার
 (গ) ব্যক্তিক বিক্রয় (ঘ) গণসংযোগ
২৫. কোনটি নভেলটি (Novelties)?
 (ক) ইন্টারনেটে বিজ্ঞাপন দেওয়া
 (খ) পণ্যের মোড়কে তথ্য মুদ্রিত করা
 (গ) সদৃশ্য কাচের ঘরে পণ্য সাজিয়ে রাখা
 (ঘ) পণ্যের গায়ে বিজ্ঞাপন তথ্য মুদ্রিত করা
২৬. নিচের কোনটি বিজ্ঞাপনের মাধ্যম?
 (ক) মোড়ক (খ) কুপন
 (গ) প্রদর্শনী (ঘ) নমুনা
২৭. ‘প্রিমিয়াম’ কোন ধরনের বিপণন প্রসারের হাতিয়ার?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
 (গ) বিক্রয় প্রসার (ঘ) গণসংযোগ
২৮. নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনা কোনটি?
 (ক) জনসংযোগ (খ) বিজ্ঞাপন
 (গ) বিক্রয় প্রসার (ঘ) ব্যক্তিক বিক্রয়
২৯. রেখা শাড়িঘর ঈদ বিক্রয় উৎসবের নামে এক সাথে ৩টি শাড়ি কিনলে ৫০০ টাকা কম রাখার ঘোষণা দিল। রেখা শাড়িঘর বিপণন প্রসারের কোন কৌশল ব্যবহার করেছে?
 (ক) বিক্রয় প্রসার (খ) বিজ্ঞাপন
 (গ) প্রচার (ঘ) ব্যক্তিক বিক্রয়
৩০. কোনো বাণিজ্যিক ব্যাংকের শাখা উদ্বোধনের খবর টেলিভিশন বা পত্রিকায় সংবাদ আকারে প্রকাশিত হলে তাকে কী বলা হয়?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) প্রচার
 (গ) প্রচারপত্র (ঘ) প্রাচীরপত্র

চাঁদপুর সরকারি মহিলা কলেজ

বিষয় কোড : 2 8 7

সময়-৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনি অভীক্ষা

পূর্ণমান-৩০

[বিশেষ দৃষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/ সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।]

১. সংস্কৃতি, ব্যক্তিত্ব ও জ্ঞান দ্বারা প্রয়োজনের বাস্তব রূপান্তরকে কী বলে?
 (ক) প্রয়োজন (খ) অভাব
 (গ) চাহিদা (ঘ) ভ্যালু
২. নিচের কোনটি বিপণনের সর্বাধিক গুরুত্বপূর্ণ কাজ?
 (ক) মান নিয়ন্ত্রণ (খ) বিক্রয়
 (গ) পরিবহন (ঘ) গুদামজাতকরণ
৩. পণ্যের বর্তমান এবং সম্ভাব্য ক্রেতার সমষ্টিকে কী বলে?
 (ক) সম্পর্ক (খ) বাজার
 (গ) লেনদেন (ঘ) জনগণ
৪. পণ্য বা সেবার মানের সাথে নিবিড়ভাবে সম্পর্কিত কোনটি?
 (ক) ক্রেতার ভ্যালু (খ) ক্রেতার মান
 (গ) ক্রেতার সম্ভৃষ্টি (ঘ) ক্রেতার সেবা
৫. ভোগ্যপণ্যকে প্রধানত কয় ভাগে ভাগ করা যায়?
 (ক) চার (খ) তিন
 (গ) পাঁচ (ঘ) সাত
৬. কার নিকট ক্রয় অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ একটি কাজ?
 (ক) মধ্যস্থ ব্যবসায়ী (খ) উৎপাদনকারী
 (গ) বিপণনকারী (ঘ) ক্রেতাসাধারণ
৭. শপিং পণ্য কত প্রকার?
 (ক) দুই প্রকার (খ) তিন প্রকার
 (গ) পাঁচ প্রকার (ঘ) সাত প্রকার
৮. বিক্রয় প্রসারের কৌশলসমূহ হলো—
 i. মূলধন বিনিয়োগ
 ii. ভাতা প্রদান
 iii. অর্থ প্রদান
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৯. মোড়কিকরণের কাজ কী?
 (ক) পণ্যের গুণগত মান রক্ষা করা
 (খ) পণ্যকে প্রতিযোগীর হাত থেকে রক্ষা করা
 (গ) পণ্যকে ভোগের উপযোগী করা
 (ঘ) পণ্য ক্রয়ে ক্রেতাকে প্ররোচিত করা
১০. ক্রেতার যেসব কৃষিপণ্য প্রক্রিয়াকরণ ব্যতীত ক্রয় করে ভাগ বা ব্যবহার করে তাকে কী বলে?
 (ক) কৃষিজাত ভোগ্যপণ্য
 (খ) কৃষিজাত শিল্পপণ্য
 (গ) কৃষিজাত সেবাপণ্য
 (ঘ) কৃষিজাত প্রক্রিয়া পণ্য
১১. বাজার পরিব্যাপ্ত থাকতে পারে—
 i. ব্যক্তিমালিকানার অফিসে
 ii. নির্দিষ্ট অঞ্চলে
 iii. সমগ্র দেশে
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১২. গুদামজাতকরণ কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে?
 (ক) রূপগত (খ) স্বত্বগত
 (গ) স্থানগত (ঘ) সময়গত
১৩. কৃষিপণ্য শিল্পকারখানায় প্রক্রিয়াকরণের পর ক্রয় করা হলে তাকে কী বলে?
 (ক) কৃষিজাত ভোগ্যপণ্য
 (খ) কৃষিজাত শিল্পপণ্য
 (গ) কৃষিজাত সেবাপণ্য
 (ঘ) কৃষিজাত প্রক্রিয়া পণ্য
১৪. কোনটি ভোগ্যপণ্য?
 (ক) যন্ত্রাংশ (খ) ঔষধ
 (গ) কাঁচা তুলা (ঘ) কাঁচা পাট
১৫. ভোক্তাবাজার বিভক্তিকরণের কারণ কী?
 (ক) উৎপাদনের চলক নির্ণয়
 (খ) ভোক্তার দৌরাভ্য পরিমাপ
 (গ) মধ্যস্থব্যবসায়ীর প্রভাব নির্ণয়
 (ঘ) ভোক্তার চাহিদা শনাক্তকরণ
১৬. নিচের কোনটি আচরণিক বিভক্তিকরণের উপাদান?
 (ক) ব্যক্তিত্ব (খ) ব্যবহারের হার
 (গ) সামাজিক শ্রেণি (ঘ) আয়
- উদ্দীপকটি পড়ে ১৭ ও ১৮ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 সোহেল মৌসুমি পণ্যের ব্যবসায় করেন। তিনি আম, লিচু, তরমুজ এবং কাঁঠাল ক্রয়ের পর এগুলোকে বিভিন্ন মান ও বৈশিষ্ট্যের ভিত্তিতে আলাদা আলাদা ভাগ করেন। যেমন— আমকে ছোট, মাঝারি, বড় এবং মিষ্টি, নষ্ট, টক ইত্যাদি মান বিবেচনায় ভাগ করেন। এর ফলে তিনি পণ্য বিক্রয়ে বেশ কতগুলো সুবিধা পান।
১৭. পণ্যের মান নির্ধারণকে কী বলে?
 (ক) প্রমিতকরণ (খ) পর্যায়িতকরণ
 (গ) শ্রেণিবদ্ধকরণ (ঘ) সংবদ্ধকরণ
১৮. উদ্দীপকে কাজের ফলে সোহেল সুবিধা পাবেন—
 i. পণ্যের মান বৃদ্ধি পাবে
 ii. ঝুঁকি-হ্রাস পাবে
 iii. ক্রয়-বিক্রয় সহজ হবে
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৯. কোনটি মালিকানা হস্তান্তর সম্পর্কিত কাজ?
 (ক) পরিবহন (খ) গুদামজাতকরণ
 (গ) উৎপাদন (ঘ) বিক্রয়
২০. একজন বিপণনকারীকে কোন ধরনের ক্রেতা ভ্যালু সৃষ্টির প্রচেষ্টা চালাতে হবে?
 (ক) সমান্তরাল (খ) উল্লম্ব
 (গ) ধনাত্মক (ঘ) ঋণাত্মক
২১. চাল, ডাল, মাছ, গোশত ইত্যাদি কোন পণ্যের উদাহরণ?
 (ক) আবশ্যকীয় (খ) লোভনীয়
 (গ) জরুরি (ঘ) গৃহে সরবরাহকৃত
২২. কে বিপণন মিশনের কেন্দ্রবিন্দুতে অবস্থান করে?
 (ক) কোম্পানি (খ) ভোক্তা
 (গ) প্রতিযোগী (ঘ) মূল্য
২৩. ভোগ্যপণ্য ক্রয় করা হয়—
 i. ব্যক্তিগত ভোগের উদ্দেশ্যে
 ii. পারিবারিক ভোগের উদ্দেশ্যে
 iii. প্রাতিষ্ঠানিক ব্যবহারের উদ্দেশ্যে
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৪. 'প্রযুক্তি' ব্যবসায় বাজার বিভক্তিকরণের কোন উপাদানের অন্তর্গত?
 (ক) জনসংখ্যাগত উপাদান
 (খ) পরিচালনাবিষয়ক উপাদান
 (গ) ক্রয় অ্যাগ্রোগ
 (ঘ) পরিস্থিতিগত উপাদান
২৫. উৎপাদক ও ভোক্তার মধ্যে সংযোগ স্থাপন করে কে?
 (ক) বিপণন কার্যাবলি
 (খ) প্রমিতকরণ কার্যাবলি
 (গ) পর্যায়িতকরণ কার্যাবলি
 (ঘ) পরিবহন কার্যাবলি
২৬. প্রমিতকরণের উদ্দেশ্য কোনটি?
 (ক) মান নির্ধারণ (খ) সেবা প্রদান
 (গ) মানোন্নয়ন (ঘ) শ্রেণিবদ্ধকরণ
২৭. বিজ্ঞাপনের সাহায্যে কীভাবে ব্যবসায়ীদের কাক্ষিত মুনাফা অর্জন সম্ভব?
 (ক) পণ্যের অধিক বিক্রয়ের ব্যবস্থা করে
 (খ) বাজার সম্প্রসারণ করে
 (গ) পণ্যের গুণগত মান বৃদ্ধি করে
 (ঘ) অধিক উৎপাদন করে
২৮. বাজারে চাহিদার তুলনায় পণ্যের সরবরাহ কমে গেলে কী হয়?
 (ক) চাহিদা বৃদ্ধি পায় (খ) মূল্য বৃদ্ধি পায়
 (গ) চাহিদা-হ্রাস পায় (ঘ) মূল্য-হ্রাস পায়
- উদ্দীপকটি পড়ে ২৯ ও ৩০ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 মিস রিয়া নিত্যপ্রয়োজনীয় দ্রব্যসামগ্রীর একজন বিপণনকারী। তিনি ভোক্তাদের সর্বোচ্চ সম্ভৃষ্টি বিধানে বদ্ধপরিকর। এ লক্ষ্যে বিভিন্ন উৎস হতে তিনি পণ্য সংগ্রহ করে ভোক্তাদের নিকট সরবরাহ করেন। এর ফলে ক্রেতাদের সাথে তাঁর নিয়মিত যোগাযোগ সৃষ্টি হয়েছে। কিন্তু বর্তমান বাজারে উন্নত মানের পণ্য প্রবেশ করায় তিনি প্রতিযোগিতার সম্মুখীন হচ্ছেন। তাই তিনি চিন্তিত হয়ে পড়েন।
২৯. মিস রিয়ার কার্যক্রমে বিপণনের কোন যুগের প্রতিফলন ঘটেছে?
 (ক) বিক্রয় (খ) মার্কেটিং
 (গ) সামাজিক বিপণন (ঘ) মোবাইল মার্কেটিং
৩০. প্রতিযোগিতা মোকাবিলায় মিস রিয়ার করণীয় হলো—
 i. সর্বোচ্চ ভ্যালু সৃষ্টি করে
 ii. দীর্ঘমেয়াদি সম্পর্ক স্থাপন করে
 iii. উৎপাদন উপকরণের সদ্ব্যবহার
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii

হাজেরা-তজু ডিগ্রি কলেজ, চট্টগ্রাম

বিষয় কোড : 2 8 7

সময়-৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনি অভীক্ষা

পূর্ণমান-৩০

বিশেষ দ্রষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।

১. ভোক্তাবাজারের প্রধান ক্রেতা কে?
 (ক) ব্যক্তি (খ) প্রতিষ্ঠান
 (গ) সংস্থা (ঘ) সরকার
২. নিচের কোনটি শিল্পবাজার বিভক্তিকরণের ভিত্তি?
 (ক) আয় (খ) প্রযুক্তি
 (গ) পেশা (ঘ) ধর্ম
৩. ডিজাইন বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদানের অন্তর্ভুক্ত?
 (ক) পণ্য (খ) মূল্য
 (গ) স্থান (ঘ) প্রসার
৪. বাজার বিভক্তিকরণের জনসংখ্যা বিষয়ক চলকের উপাদান হলো—
 i. ব্যক্তিত্ব
 ii. পেশা
 iii. শিক্ষা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
- উদ্দীপকটি পড়ে ৫ ও ৬নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জনাব আরমান চীন থেকে গাড়ি আমদানি করেন। তিনি ভোক্তাদের বৈশিষ্ট্য বিশ্লেষণ করে দেখেন যে, ঢাকা ও চট্টগ্রাম শহরে বসবাসকারীদের ক্রয়ক্ষমতা বেশি। তাই তিনি ঢাকা ও চট্টগ্রাম শহরে গাড়ির দুটি শো-রুম গড়ে তোলেন এবং ব্যবসায় সফলতা অর্জন করেন।
৫. জনাব আরমান বাজার বিভক্তিকরণের কোন চলকটি ব্যবহার করেছেন?
 (ক) শিক্ষা (খ) পেশা
 (গ) আয় (ঘ) বর্ণ
৬. আরমান সাহেবের ব্যবসায় সফলতার কারণ হলো—
 i. বাজার জরিপ
 ii. পণ্য পৃথকীকরণ
 iii. বাজার বিভক্তিকরণ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৭. যা অদৃশ্যমান কিন্তু ভোক্তার প্রয়োজন ও অভাবের সম্ভাব্য বিধান করে তা হচ্ছে—
 (ক) পণ্য (খ) সেবা
 (গ) দ্রব্য (ঘ) চাহিদা
৮. পণ্য জীবনচক্রের কোন স্তরের স্থায়িত্বকাল অধিক হয়?
 (ক) সূচনা (খ) পূর্ণতা
 (গ) প্রবৃদ্ধি (ঘ) পতন
৯. নিচের কোন পণ্যের স্বতন্ত্র ব্র্যান্ড পরিচিতি থাকে?
 (ক) সুবিধা (খ) শপিং
 (গ) বিশিষ্ট (ঘ) অযাচিত
১০. কল্পবাজারের হোটেলগুলো অফ-সিজনে পর্যটন আকর্ষণে নিচের কোন বাট্টা প্রদান করে?
 (ক) নগদ (খ) মৌসুমি
 (গ) কার্যভিত্তিক (ঘ) পরিমাণ
- উদ্দীপকটি পড়ে ১১ ও ১২নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 মি. সামাদ এমন পণ্য বিক্রয় করে যার ফ্যাশন, ডিজাইন ও রং সর্বদা পরিবর্তনশীল। ক্রেতার কাছে এসে ঘুরে-ফিরে দেখে পণ্য ক্রয় করে। এ ধরনের পণ্যের ব্যবসায় করতে গিয়ে মি. সামাদকে যথেষ্ট সতর্ক থাকতে হবে।
১১. মি. সামাদ কোন ধরনের পণ্যের ব্যবসায় করে?
 (ক) আবশ্যিক (খ) লোভনীয়
 (গ) বিশিষ্ট (ঘ) শপিং
১২. যে ধরনের পণ্য বিক্রয়ে মি. সামাদ যেভাবে সতর্ক থাকতে পারেন তা হলো—
 i. নতুন ও চালু ফ্যাশন এবং ডিজাইনের পণ্য দোকানে উঠানো
 ii. লাভ কমবেশি যাই হোক পণ্য দ্রুত বিক্রি করা
 iii. এ ধরনের পণ্য বিক্রি থেকে ধীরে ধীরে সরে আসা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৩. পণ্যের জীবনচক্রের স্তর কয়টি?
 (ক) ৩টি (খ) ৪টি
 (গ) ৫টি (ঘ) ৬টি
১৪. বিজ্ঞাপন কোন ধরনের উপস্থাপনা?
 (ক) ব্যক্তিক (খ) নৈর্ব্যক্তিক
 (গ) অ-অর্থপ্রদত্ত (ঘ) জনসংযোগ
১৫. স্বল্পমেয়াদে বিক্রয় বৃদ্ধির উদ্দেশ্যে গৃহীত কার্যক্রমকে কী বলা হয়?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) প্রচার
 (গ) ব্যক্তিক বিক্রয় (ঘ) বিক্রয় প্রসার
১৬. কৃষি যন্ত্রপাতি বিজ্ঞাপনের জন্য কোন মাধ্যমটি উপযুক্ত?
 (ক) ম্যাগাজিন (খ) রেডিও
 (গ) সংবাদপত্র (ঘ) বিলবোর্ড
১৭. প্রচারের বৈশিষ্ট্য হলো—
 i. নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনা
 ii. অ-অর্থপ্রদত্ত
 iii. গ্রহণযোগ্যতা
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
- উদ্দীপকটি পড়ে ১৮নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জনাব রোমেল আলু বীজে টিস্যু কালচার করেন। উক্ত আলু বীজ বিক্রির জন্য তিনি সরাসরি কৃষকদের সাথে যোগাযোগ করেন। তাদের সাথে আলু চাষের বিভিন্ন তথ্য আদান প্রদান করেন।
১৮. জনাব রোমেলের বিপণন কৌশলকে কী বলে?
 (ক) বিক্রয়কর্তা (খ) বিজ্ঞাপন
 (গ) ব্যক্তিক বিক্রয় (ঘ) প্রচার
১৯. কোনটি বাজারজাতকরণের পুরাতন মতবাদ?
 (ক) উৎপাদন (খ) পণ্য
 (গ) বিক্রয় (ঘ) বাজারজাতকরণ
২০. কোন সাল থেকে বিপণন যুগ শুরু হয়?
 (ক) ১৮৬০ (খ) ১৯২০
 (গ) ১৯৫০ (ঘ) ১৯৭০
২১. কোন কিছু থেকে নিজেই বঞ্চিত মনে করার অনুভূতিকে কী বলে?
 (ক) প্রয়োজন (খ) অভাব
 (গ) চাহিদা (ঘ) ভ্যাগু
- উদ্দীপকটি পড়ে ২২ ও ২৩নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 গণি মিয়া তাঁর উৎপাদিত সবজি নিজস্ব ভানের মাধ্যমে বিভিন্ন বাজারে খুচরা বিক্রেতাদের নিকট সরবরাহ করেন। এতে ব্যবসায়ীদের খরচ কম ও লাভ বেশি হয়। এর ফলে তাঁর উৎপাদিত পণ্যই বাজারে বেশি বিক্রি হয়।
২২. গণি মিয়া বিপণনের কোন বিষয়টি বেশি গুরুত্ব দিয়েছেন?
 (ক) গুণমজাতকরণ (খ) পরিবহন
 (গ) মোড়কীকরণ (ঘ) প্রমিতকরণ
২৩. গণি মিয়ার কার্যক্রমটির মাধ্যমে সম্ভব হয়েছে—
 i. বিক্রয়ে গতিশীলতা সৃষ্টি
 ii. সময়গত উপযোগ সৃষ্টি
 iii. সমাজের মানুষের চাহিদা সৃষ্টি
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৪. বিপণনের সামাজিক গুরুত্ব হলো—
 i. উপযোগ সৃষ্টি
 ii. কর্মসংস্থান সৃষ্টি
 iii. ভোক্তার সম্ভাব্য
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৫. বিক্রয় কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে?
 (ক) রূপগত (খ) কালগত
 (গ) ঝুঁকিগত (ঘ) স্বত্বগত
২৬. নিচের কোনটি বিপণনের বস্তুনিষ্ঠ কাজের অন্তর্ভুক্ত?
 (ক) ক্রয় (খ) মান নির্ধারণ
 (গ) বিক্রয় (ঘ) পরিবহন
- উদ্দীপকটি পড়ে ২৭ ও ২৮নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জনাব মিজান রাজশাহী থেকে বিষাক্ত রাসায়নিক মুক্ত আম সংগ্রহ করে দেশের ৮টি বিভাগীয় শহরে নিজস্ব বিক্রয়কেন্দ্রের মাধ্যমে প্যাকেটজাত করে ভোক্তাদের নিকট বিক্রি করেন।
২৭. জনাব মিজান কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছেন?
 (ক) সময়গত (খ) স্থানগত
 (গ) রূপগত (ঘ) মালিকানাগত
২৮. পণ্য মোড়কীকরণের ফলে—
 i. আকর্ষণ বাড়ে
 ii. গুণগতমান বাড়ে
 iii. বিক্রয়ে সুবিধা হয়
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৯. প্রমিতকরণ কী?
 (ক) পণ্যের মান নিয়ন্ত্রণ
 (খ) মান নির্দিষ্টকরণ
 (গ) পণ্যের মূল্য নির্ধারণ
 (ঘ) পণ্যের বিভাগীয়করণ
৩০. গ্যারান্টি ও ওয়ারেন্টি বাজারজাতকরণের কোন কাজের অন্তর্ভুক্ত?
 (ক) বিক্রয়োত্তর সেবা (খ) বিজ্ঞাপন
 (গ) পরিবহন (ঘ) শ্রেণিবদ্ধকরণ

হবিগঞ্জ সরকারি মহিলা কলেজ

বিষয় কোড : 2 8 7

সময়—৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনি অভীক্ষা

পূর্ণমান—৩০

[বিশেষ দৃষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বুৎসমূহ হতে সঠিক/ সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।]

১. সর্বপ্রথম কোন দেশে বিপণন শব্দটির উদ্ভব হয়?

- (ক) যুক্তরাজ্য (খ) রাশিয়া
(গ) চীন (ঘ) যুক্তরাষ্ট্র

২. EPZ-এর পূর্ণরূপ কী?

- (ক) Expert Processing Zone
(খ) Export Processing Zone
(গ) Expose Product Zone
(ঘ) Express Processing Zone

৩. আধুনিক বিপণনের জনক বলা হয় কাকে?

- (ক) Philip Kotler
(খ) Gary Armstrong
(গ) W J Stanton
(ঘ) Mc Carthy

■ উদ্দীপকটি পড়ে ৪ ও ৫ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :

জনাব হাসান ক্ষুধার্ত হলে ভাত ও মাছ খেতে ইচ্ছা প্রকাশ করেন। সে হোটেলে গিয়ে ২০০ টাকায় ঐ খাবার কিনে খান।

৪. জনাব হাসানের ভাত ও মাছ খাওয়ার সাথে নিচের কোনটি জড়িত?

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

৫. জনাব হাসান চাহিদার যে সকল শর্ত পূরণ করেছেন তা হলো—

- i. আকাজক্ষা
ii. সামর্থ্য
iii. অর্থ ব্যয়

নিচের কোনটি সঠিক?

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

৬. ক্রেতা ভ্যালু কোনটি?

- (ক) ক্রেতার প্রত্যাশা - ক্রেতার প্রাপ্তি
খরচ
(খ) প্রাপ্ত সুবিধা
(গ) ক্রেতার প্রাপ্তি - ক্রেতার প্রত্যাশা
প্রাপ্ত সুবিধা
(ঘ) খরচ

৭. কোনটিকে বিক্রয়ের অর্ধেক বলা হয়?

- (ক) উত্তম ক্রয় (খ) উত্তম উৎপাদন
(গ) পুনঃউৎপাদন (ঘ) বিপণন

৮. পণ্যকে বিভিন্ন বিভাগে ভাগ করার মৌলিক সীমা নির্ধারণকে কী বলে?

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

৯. বিপণনে উৎপাদন পূর্ববর্তী কাজ কোনটি?

- (ক) উৎপাদন (খ) বন্টন
(গ) ক্রয়-বিক্রয় (ঘ) বাজার গবেষণা

১০. বাজারজাতকরণের সহায়ক কাজ কোনটি?

- (ক) প্রমিতকরণ (খ) পর্যায়িতকরণ
(গ) অর্থসংস্থান (ঘ) পরিবহন

১১. জনাব 'Z' রাজশাহী থেকে আম কিনে তা ছোট, মাঝারি ও বড় আকারে আলাদা করে ঢাকায় এনে বিক্রয় করেন। এখানে তিনি বিপণনের কোন কাজটি সম্পাদন করেন?

- (ক) প্রমিতকরণ (খ) পর্যায়িতকরণ
(গ) মোড়কিকরণ (ঘ) গুদামজাতকরণ

১২. পর্যায়িতকরণে কীসের ভিত্তিতে বিভাজন করা হয়?

- (ক) গুণাবলি অনুযায়ী (খ) সেবা অনুযায়ী
(গ) স্বাদ অনুযায়ী (ঘ) গন্ধ অনুযায়ী

১৩. বিপণনের সামাজিক গুরুত্ব কোনটি?

- (ক) নতুন পণ্য ভোগ
(খ) জাতীয় আয় বৃদ্ধি
(গ) সুষ্ঠু বন্টন
(ঘ) ব্যবসায়িক ঝুঁকি-হ্রাস

১৪. বাজার বিভাজকরণের ফলে—

- i. মুনাফা বৃদ্ধি পায়
ii. অপচয় বৃদ্ধি পায়
iii. প্রতিযোগিতা মোকাবিলা সহজ হয়

নিচের কোনটি সঠিক?

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

১৫. 4P এর জনক কে?

- (ক) Philip Kotler (খ) Neil H Borden
(গ) EJ Mearthy (ঘ) WJ Stanton

■ উদ্দীপকটি পড়ে ১৬ ও ১৭ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :

মি. শফিক গার্মেন্ট ব্যবসায়ী। তিনি তার পণ্য দেশের অভ্যন্তরে বিক্রি করেন। ক্রেতাদের আর্থিক অবস্থাকে বিবেচনা করে তিনি অভিজাত এলাকার জন্য যে ধরনের পণ্য সরবরাহ করেন অন্য এলাকায় তা করেন না। এক্ষেত্রে দু'এলাকার মধ্যে পণ্যমূল্যের পার্থক্য দেখা যায়।

১৬. মি. শফিক কীসের ভিত্তিতে বাজার বিভাজন করেছেন?

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

১৭. মি. শফিকের এ কাজটি কীরূপ গুরুত্ব বহন করে?

- (ক) বিজ্ঞাপন খরচ হ্রাস করে
(খ) বিপণন কাজ সহজ করে
(গ) পণ্যমূল্য হ্রাস করে
(ঘ) বন্টনপ্রণালি ছোট হয়

১৮. কার্যভিত্তিক বাট্টা কাদেরকে দেওয়া হয়?

- (ক) ভোক্তাকে (খ) মধ্যস্থতাকারীকে
(গ) দালালকে (ঘ) উৎপাদনকারীকে

১৯. পণ্য মিশ্রণের কৌশলগুলো হলো—

- i. ব্র্যান্ড
ii. ছাড়
iii. মান

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২০. নিচের কোনটি জরুরি পণ্য?

- (ক) টিভি (খ) ফ্রিজ
(গ) ঔষধ (ঘ) গাড়ি

২১. পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে মুনাফা হয় না?

- (ক) সূচনা স্তরে (খ) প্রবৃদ্ধি স্তরে
(গ) পূর্ণতা স্তরে (ঘ) পতন স্তরে

২২. পণ্যের জীবনচক্রের পূর্ণতা পর্যায়—

- i. মুনাফা বৃদ্ধি পায়
ii. প্রতিযোগিতার সংখ্যা বৃদ্ধি পায়
iii. পণ্যের বিক্রি বৃদ্ধি পায়

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৩. বিমা পলিসি, সমাধি পাথর, বিশ্বকোষ কোন ধরনের পণ্য?

- (ক) বিশিষ্ট (খ) জরুরি
(গ) অযাচিত (ঘ) লোভনীয়

২৪. কোন পণ্যের চাহিদা বেশিক্ষণ দমাইয়া রাখা যায় না?

- (ক) প্রকৃত পণ্য (খ) লোভনীয় পণ্য
(গ) অত্যাবশ্যকীয় পণ্য (ঘ) জরুরি পণ্য

২৫. মূল্য নির্ধারণের উদ্দেশ্য হলো—

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

২৬. ভোক্তামুখী বিক্রয় কৌশল হলো—

- i. কুপন
ii. পুশম্যানি
iii. মূল্যছাড়

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৭. কোনটিতে দ্বিমুখী যোগাযোগ হয়?

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

২৮. বিক্রয় প্রসারের কৌশল কোনটি?

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

২৯. দুটি পণ্য কিনলে একটি পণ্য ফ্রি প্রদান করা প্রসারের কোন কৌশলকে নির্দেশ করে?

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

৩০. কোনটি বিক্রয় প্রসারের পদ্ধতি?

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

পটুয়াখালী সরকারি মহিলা কলেজ

বিষয় কোড : 2 8 7

সময়-৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনি অভীক্ষা

পূর্ণমান-৩০

[বিশেষ দৃষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বুৎসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।]

১. পূর্বনির্ধারিত মান অনুযায়ী পণ্যকে বিভিন্নভাগে ভাগ করাকে কী বলে?
 (ক) প্রমিতকরণ (খ) পর্যায়িতকরণ
 (গ) মোড়কিকরণ (ঘ) গুদামজাতকরণ
২. মিসেস রুমা রূপগঞ্জ থেকে জামদানি শাড়ি ক্রয় করে ময়মনসিংহে এনে বিক্রয় করেন। রূপগঞ্জ থেকে ময়মনসিংহে শাড়ি আনায় কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি হয়?
 (ক) স্থানগত (খ) সময়গত
 (গ) সেবাগত (ঘ) স্বত্বগত
৩. বিপণনে যা দ্বারা ক্রেতা আকৃষ্ট হয় তা হলো—
 i. বিজ্ঞাপন
 ii. মোড়কিকরণ
 iii. প্রমিতকরণ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৪. কোনো পণ্য বা সেবার বিনিময়ে ক্রেতা কর্তৃক পরিশোধিত অর্ধকে কী বলে?
 (ক) বাট্টা (খ) মূল্য
 (গ) বণ্টন (ঘ) বিনিময়
- উদ্দীপকটি পড়ে ৫ ও ৬ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 মি. রফিক ফরিদপুর, মাদারীপুর, রাজবাড়ী ইত্যাদি জেলা থেকে পাট সংগ্রহ করেন। প্রথম পর্যায়ে তিনি উজ্জল রঙের পাটগুলোকে গ্রেড-১ এবং কালচে রঙের পাটগুলোকে গ্রেড-২ তে ফেলেন। দ্বিতীয় পর্যায়ে তিনি গ্রেড অনুযায়ী পাটগুলোকে আলাদা করেন।
৫. মি. রফিক প্রথম পর্যায়ে যে কাজটি করেন বিপণনের ভাষায় তাকে কী বলে?
 (ক) প্রমিতকরণ (খ) পর্যায়িতকরণ
 (গ) গুদামজাতকরণ (ঘ) উৎপাদন
৬. জনাব রফিক দ্বিতীয় পর্যায়ে বিপণনের যে কাজটি করেন তার ফলে কী বৃদ্ধি পাবে?
 i. ঝুঁকি
 ii. ক্রেতাসম্ভষ্টি
 iii. জীবনযাত্রার মান
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৭. বিপণন মিশ্রণের উপাদান কয়টি?
 (ক) ২টি (খ) ৩টি
 (গ) ৪টি (ঘ) ৫টি
৮. কোন বাজারের সদস্যরা চূড়ান্ত ভোগ বা ব্যবহারের জন্য পণ্য ক্রয় করে?
 (ক) ভোক্তা (খ) শিল্প
 (গ) সরকারি (ঘ) ব্যবসায়
৯. সূচনা স্তরের বৈশিষ্ট্য কোনটি?
 (ক) অধিক প্রসার খরচ (খ) বিক্রয় বৃদ্ধি
 (গ) অধিক মুনাফা (ঘ) দীর্ঘস্থায়ী
- উদ্দীপকটি পড়ে ১০ ও ১১ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জনাব ইমন জাপানের বিখ্যাত কোম্পানির টেলিভিশন বিক্রয় করেন। তিনি টেলিভিশন বিক্রয়ের সময় ৫ (পাঁচ) বছরের ওয়ারেন্টি প্রদান করেন।
১০. জনাব ইমন কর্তৃক বিক্রয়কৃত পণ্যটি কোন ধরনের পণ্য?
 (ক) জরুরি (খ) শপিং
 (গ) বিশিষ্ট (ঘ) অযাচিত
১১. ওয়ারেন্টি প্রদানের ফলে তিনি যেসব সুবিধা পান তা হলো—
 i. বিক্রয় বৃদ্ধি
 ii. মুনাফা বৃদ্ধি
 iii. অপচয় বৃদ্ধি
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১২. নিচের কোনটি ভোক্তামুখী বিক্রয় প্রসারের হাতিয়ার?
 (ক) উপহার (খ) বোনাস প্যাক
 (গ) ট্রেড শো (ঘ) প্রদর্শনী ভাতা
১৩. সবচেয়ে আধুনিক বিজ্ঞাপন মাধ্যম কোনটি?
 (ক) টেলিভিশন (খ) সংবাদপত্র
 (গ) ইন্টারনেট (ঘ) সাময়িকী
১৪. তাৎক্ষণিক বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য কোন কৌশলটি বেশি কার্যকর?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
 (গ) বিক্রয় প্রসার (ঘ) প্রচার
১৫. চিহ্নিত উদ্যোক্তা কর্তৃক অর্থপ্রদত্ত মাধ্যমে পণ্য বা সেবার নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনাকে কী বলে?
 (ক) প্রিমিয়াম (খ) কুপন
 (গ) রিবেট (ঘ) বিজ্ঞাপন
১৬. কোনোকিছু পাওয়া থেকে নিজেকে বঞ্চিত মনে করার অনুভূতিকে কী বলে?
 (ক) চাহিদা (খ) অভাব
 (গ) প্রয়োজন (ঘ) বিপণন
১৭. আধুনিক বিপণনের জনক কে?
 (ক) Philip Kotler (খ) Gary Armstrong
 (গ) W.J. Stanton (ঘ) McCarthy
১৮. বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে কে অবস্থান করে?
 (ক) উৎপাদনকারী (খ) পাইকার
 (গ) বিক্রেতা (ঘ) ভোক্তা
১৯. বিপণন মাধ্যমে যে উপযোগ সৃষ্টি হয় তা হলো—
 i. স্থানগত
 ii. সময়গত
 iii. রূপগত
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২০. নিচের কোনটি বিপণন অর্পণের অন্তর্ভুক্ত?
 (ক) পণ্য (খ) অভাব
 (গ) বাজার (ঘ) লেনদেন
- উদ্দীপকটি পড়ে ২১ ও ২২ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 মি. সালাম একজন পোশাক বিক্রেতা। তিনি পোশাক বিক্রয়ের ক্ষেত্রে সবসময়ই বিভিন্ন ধরনের ক্রেতাদের সম্ভষ্টির কথা বিবেচনা করেন। সাম্প্রতিককালে তিনি SMS, Facebook ও Youtube ব্যবহার করে ক্রেতাদের সাথে শক্তিশালী সম্পর্ক তৈরির চেষ্টা করছেন।
২১. মি. সালাম পোশাক বিক্রয়ের ক্ষেত্রে যে বিষয়টিকে বিবেচনা করেন বিপণনের ভাষায় তাকে কী বলে?
 (ক) বিক্রয়িকতা (খ) ক্রেতাকেন্দ্রিকতা
 (গ) সামাজিকতা (ঘ) পরিবর্তনশীলতা
২২. মি. সালাম বিপণনের যে যুগের ওপর ভিত্তি করে কার্যক্রম গ্রহণ করেছেন তা হলো—
 i. বিপণন যুগ
 ii. সামাজিক বিপণন যুগ
 iii. মোবাইল বিপণন যুগ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৩. ক্রয়-বিক্রয় কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে?
 (ক) রূপগত (খ) স্থানগত
 (গ) সময়গত (ঘ) স্বত্বগত
২৪. পণ্য মিশ্রণের উপাদান হলো—
 i. ব্র্যান্ড
 ii. মোড়ক
 iii. বৈশিষ্ট্য
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৫. কার্যকর বাজার বিভক্তিকরণের আবশ্যিকীয় শর্ত কোনটি?
 (ক) পরিমাণযোগ্যতা (খ) গ্রহণযোগ্যতা
 (গ) হস্তান্তরযোগ্যতা (ঘ) নিয়ন্ত্রণযোগ্যতা
- উদ্দীপকটি পড়ে ২৬ ও ২৭ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 মিস নীলা ঢাকার গাউছিয়া মার্কেটে থেকে তার পরিবারের জন্য কাপড়, মোবাইল ও গৃহস্থালির পণ্য ক্রয় করেন। অপরদিকে মিস শীলা ঢাকার চকবাজার থেকে প্রচুর পরিমাণে শাড়ি ক্রয় করে ধানমণ্ডিতে তার নিজস্ব শোরুমের মাধ্যমে বিক্রয় করেন।
২৬. মিস নীলা কোন বাজারের সদস্য?
 (ক) ভোক্তা (খ) শিল্প
 (গ) ব্যবসায় (ঘ) সরকারি
২৭. উদ্দীপকের মিস শীলা যে বাজারের সদস্য তার বৈশিষ্ট্য হলো—
 i. ব্যাপকমাত্রায় পণ্য ক্রয়
 ii. ঘন ঘন পণ্য ক্রয়
 iii. এককপ্রতি মূল্য বেশি
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৮. নিচের কোনটি অযাচিত পণ্য?
 (ক) টুথপেস্ট (খ) ওষুধ
 (গ) আসবাবপত্র (ঘ) জীবন বিমা পলিসি
২৯. কোন পণ্যের চাহিদা হঠাৎ উদ্ভব হয়?
 (ক) লোভনীয় (খ) শপিং
 (গ) জরুরি (ঘ) বিশিষ্ট
৩০. জনাব জাকির তার দোকানে দামি 'X' ব্র্যান্ডের ঘড়ি বিক্রয় করেন। জনাব জাকিরের বিক্রয়কৃত ঘড়ি কোন ধরনের পণ্য?
 (ক) সুবিধা (খ) শপিং
 (গ) বিশিষ্ট (ঘ) অযাচিত

আনন্দ মোহন কলেজ, ময়মনসিংহ

বিষয় কোড : 2 8 7

সময়-৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনি অভীক্ষা

পূর্ণমান-৩০

বিশেষ দৃষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।

১. বিপণনের মৌলিক ধারণা কোনটি?
 (ক) উৎপাদন (খ) বিনিময়
 (গ) স্থান (ঘ) ভোগ
২. সামাজিক বাজারজাতকরণের অন্তর্ভুক্ত হলো—
 i. ধূমপান বর্জন
 ii. নিরাপদ সড়ক চাই
 iii. আপনার সন্তানকে স্কুলে পাঠান
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
- উদ্দীপকটি পড়ে ৩ ও ৪ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জনাব ফ্রব এর ঢাকার কারওয়ান বাজারে একটি সবজির আড়ত রয়েছে। উত্তরবঙ্গ থেকে সবজি সংগ্রহ করে ঢাকার বিভিন্ন বাজারের চাহিদা মোতাবেক সরবরাহ করার জন্য তিনি আড়তটি প্রতিষ্ঠা করেছেন।
৩. জনাব ফ্রব-এর আড়ত প্রতিষ্ঠার সাথে বিপণন ক্রমবিকাশের কোন যুগের মিল রয়েছে?
 (ক) বিক্রয় (খ) উৎপাদন
 (গ) সামাজিক (ঘ) বিনিময়
৪. জনাব ফ্রব এর কার্যক্রম বিপণনের যে সকল বৈশিষ্ট্যের সাথে সম্পৃক্ত তা হলো—
 i. অর্থনৈতিক প্রক্রিয়া
 ii. সামাজিক প্রক্রিয়া
 iii. ভোক্তামুখী প্রক্রিয়া
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৫. ক্রেতা সন্তুষ্টি নির্ভর করে—
 i. পণ্যের মানের ওপর
 ii. ক্রেতার প্রত্যাশার ওপর
 iii. প্রত্যাশা অনুযায়ী পণ্য পাওয়ার ওপর
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৬. একটা পণ্য থেকে সম্ভাব্য প্রাপ্ত সুবিধা ও এর জন্য ব্যয়িত অর্থ-এই দুয়ের পার্থক্য হচ্ছে—
 (ক) ক্রেতাভাগ্য
 (খ) ক্রেতা সন্তুষ্টি
 (গ) ক্রেতা আচরণ
 (ঘ) ক্রেতাসত্তর ক্রেতা আচরণ
৭. ওয়ারেন্টি, গ্যারান্টি, সংস্থাপন ইত্যাদি বিপণনের কোন কাজের অন্তর্ভুক্ত?
 (ক) পরিবহন (খ) বিক্রয়সত্তর সেবা
 (গ) বিজ্ঞাপন (ঘ) মোড়কিকরণ
- উদ্দীপকটি পড়ে ৮ ও ৯ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 মি. আকমল রাজশাহী থেকে আম কিনে নিজের হিমাগারে সংরক্ষণ করেন। পরবর্তীতে বড়, মাঝারি ও ছোট তিন ভাগে বিভক্ত করে ঢাকায় বেশি দামে বিক্রয় করেন। এতে তার প্রচুর মুনাফা অর্জিত হয়।
৮. মি. আকমলের প্রাথমিক কাজের দ্বারা কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি হয়েছে?
 (ক) রূপগত (খ) সেবাগত
 (গ) জ্ঞানগত (ঘ) সময়গত
৯. মি. আকমলের মুনাফা অর্জনের জন্য মূল কাজ ছিল—
 i. পর্যায়িতকরণ
 ii. পরিবহন
 iii. গুদামজাতকরণ
- নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১০. বিপণনের কাজ নয় কোনটি?
 (ক) বন্টন (খ) উৎপাদন
 (গ) ক্রয়-বিক্রয় (ঘ) বাজার গবেষণা
১১. প্রমিতকরণের বিবেচ্য বিষয় হলো—
 i. পণ্যের ওজন
 ii. পণ্যের আকার
 iii. পণ্যের গুণাগুণ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১২. কোন বাজারে সদস্যসংখ্যা বেশি?
 (ক) প্রাতিষ্ঠানিক বাজার
 (খ) সরকারি বাজার
 (গ) পুনঃবিক্রেতার বাজার
 (ঘ) ভোক্তা বাজার
১৩. মি. জুয়েল স্কুল, কলেজ ও বিশ্ববিদ্যালয়ের পাঠ্যবই সুলভ মূল্যে বিভিন্ন লাইব্রেরি ব্যবসায়ীর নিকট বিক্রয় করে। মি. জুয়েল কোন বাজারে পণ্য বিক্রয় করে?
 (ক) ভোক্তা (খ) সরকারি
 (গ) পুনঃবিক্রেতা (ঘ) শিল্প
১৪. বাজার বিভক্তিকরণের মনস্তাত্ত্বিক ভিত্তি কোনটি?
 (ক) ব্যক্তিত্ব (খ) লিঙ্গ
 (গ) প্রজন্ম (ঘ) পেশা
১৫. কোন ধরনের চলকের উপর ভিত্তি করে ভোক্তা বাজারকে শহর, উপশহর ও গ্রাম ইত্যাদি ভাগে ভাগ করা হয়?
 (ক) ঘনত্ব (খ) জলবায়ু
 (গ) আয় (ঘ) পরিবার
১৬. বন্টনের অন্তর্ভুক্ত বিষয় হলো—
 i. বাটা
 ii. প্রণালির বিস্তৃতি
 iii. লজিস্টিকস
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৭. পণ্য মিশ্রণের উপাদান হলো—
 i. ব্র্যান্ড
 ii. মোড়ক
 iii. বৈশিষ্ট্য
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৮. নিচের কোনটি অযাচিত পণ্য?
 (ক) স্বাস্থ্য সেবা
 (খ) জীবন বিমা পলিসি
 (গ) ব্যবস্থাপনা পরামর্শ
 (ঘ) ডিজিটাল ক্যামেরা
- উদ্দীপকটি পড়ে ১৯ ও ২০ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 জনাব ইমন জাপানের বিখ্যাত কোম্পানির টেলিভিশন বিক্রয় করেন। তিনি টেলিভিশন বিক্রয়ের সময় ৫(পাঁচ) বছরের ওয়ারেন্টি প্রদান করেন।
১৯. জনাব ইমন কর্তৃক বিক্রয়কৃত পণ্যটি কোন ধরনের পণ্য?
 (ক) জরুরি (খ) শপিং
 (গ) বিশিষ্ট (ঘ) অযাচিত
২০. ওয়ারেন্টি প্রদানের ফলে তিনি যেসব সুবিধা পান তা হলো—
 i. বিক্রয় বৃদ্ধি
 ii. মুনাফা বৃদ্ধি
 iii. অপচয় বৃদ্ধি
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২১. শক্তিশালী ব্র্যান্ড পছন্দ এবং ভোক্তার আনুগত্য নিচের কোন পণ্যের ক্ষেত্রে প্রযোজ্য?
 (ক) সুবিধা পণ্য (খ) শপিং পণ্য
 (গ) বিশিষ্ট পণ্য (ঘ) অযাচিত পণ্য
২২. কোন পণ্যের বন্টনপ্রণালিতে মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর সংখ্যা কম?
 (ক) ভোগ্য (খ) জরুরি
 (গ) কৃষি (ঘ) শিল্প
২৩. পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে বিক্রয় হ্রাস পায়?
 (ক) সূচনা (খ) প্রবৃদ্ধি
 (গ) পূর্ণতা (ঘ) পতন
২৪. পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে মুনাফা শূন্য হয়?
 (ক) উন্নয়ন (খ) সূচনা
 (গ) প্রবৃদ্ধি (ঘ) পতন
২৫. পণ্য বা পণ্যের অংশবিশেষ বিনামূল্যে বা স্বল্পমূল্যে প্রদান করাকে কী বলে?
 (ক) কুপন (খ) প্রিমিয়াম
 (গ) পুশম্যানি (ঘ) মূল্য ছাড়
২৬. বিপণন প্রসারের অন্তর্ভুক্ত হাতিয়ার হলো—
 i. মোড়কিকরণ
 ii. বিজ্ঞাপন
 iii. ব্যক্তিক বিক্রয়
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৭. বিজ্ঞাপনে কোন ধরনের উপস্থাপনা পরিলক্ষিত হয়?
 (ক) নৈর্ব্যক্তিক (খ) সরাসরি
 (গ) মৌখিক (ঘ) প্রত্যক্ষ
২৮. বিজ্ঞাপন কোন ধরনের প্রতিবন্ধকতা দূর করে?
 (ক) সময়গত (খ) স্বত্বগত
 (গ) ঝুঁকিগত (ঘ) জ্ঞানগত
- উদ্দীপকটি পড়ে ২৯ ও ৩০ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 মাহিন লি. একটি ভোগ্যপণ্য উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি বিনামূল্যে বন্যাকবলিত অঞ্চলে ত্রাণ বিতরণ করেছে। এ সংবাদ কয়েকটি জাতীয় পত্রিকায় সম্পাদকীয় কলামে অনুকূলভাবে প্রকাশিত হয়েছে।
২৯. মাহিন লি.-এর উল্লিখিত কার্যক্রম কোন ধরনের বিপণন প্রসার কৌশল?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
 (গ) বিক্রয় প্রসার (ঘ) প্রচার
৩০. উদ্দীপকে উল্লিখিত বিপণন প্রসার থেকে মাহিন লি. যে সুবিধা পাবে তা হলো—
 i. পণ্যের পরিচিতি
 ii. বিক্রয় বৃদ্ধি
 iii. অনুকূল ভাবমূর্তি সৃষ্টি
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii

এক্সকুসিভ মডেল টেস্ট

SURE SUCCESS

এক্সক্লুসিভ মডেল টেস্ট ০১

বিষয় কোড : 2 | 8 | 7

সময়—২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান—৭০

দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। নিচের উদ্দীপকগুলো পড় এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও। যেকোনো সাতটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

- ১ ▶ 'ভাই ভাই লি.' সাভারের প্রত্যন্ত এলাকায় ফার্নিচার তৈরির কারখানা স্থাপন করে। প্রতিষ্ঠানটি পার্বত্য অঞ্চল থেকে কাঠ সংগ্রহ করে ভোক্তাদের চাহিদা অনুযায়ী উন্নতমানের আসবাবপত্র উৎপাদন করে। স্বল্পমূল্যে ফার্নিচার বিক্রি করে ক্রেতা সন্তুষ্টি অর্জন করে। এতে করে ব্যবসায় সুনাম বৃদ্ধি পায়। প্রতিষ্ঠানটিতে প্রায় এক হাজার শ্রমিক নিয়োজিত আছে।
- ক. ক্রেতা কে? ১
খ. বিপণনের কেন্দ্রবিন্দুতে কার অবস্থান? ২
গ. উদ্দীপকটিতে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটির কাঠ দিয়ে আসবাবপত্র তৈরির মাধ্যমে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি হয়েছে? ৩
ঘ. ভাই ভাই লি. এর বিপণনকার্য বাংলাদেশের উন্নয়নে সহায়ক তা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ২ ▶ 'ক্রোস্টে ফ্যাশন' নামক থাইল্যান্ডের প্রতিষ্ঠানটি এবারই প্রথম আন্তর্জাতিক বাণিজ্য মেলায় অংশগ্রহণ করেছে। উক্ত ফ্যাশন হাউসটি বাংলাদেশি ক্রেতাদের রুচি, পছন্দ ও সংস্কৃতি অনুযায়ী উন্নতমানের ড্রেস বিক্রয় করে ব্যাপক সুনাম অর্জন করে। ফ্যাশন হাউসটি বাংলাদেশে দীর্ঘ সময় ধরে ব্যবসা করার সিদ্ধান্ত নেয়। এ প্রতিষ্ঠানটি ক্রেতাদের পাশাপাশি সরকার, ডিলার ও অন্যান্য মধ্যস্থ ব্যবসায়ীদের সাথে সুসম্পর্ক গড়ে তোলে।
- ক. ক্রেতা তালুক কী? ১
খ. ক্রেতা সন্তুষ্টি বলতে কী বোঝায়? ২
গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত 'ক্রোস্টে ফ্যাশন' এর কার্যক্রমের মাধ্যমে বিপণনের কোন মৌলিক ধারণাটি প্রতিফলিত হয়েছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানের গৃহীত কৌশলের মৌজিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৩ ▶ শফিক সন্ধ্যা বাজারে মৌসুমি পণ্যের পাইকারি ব্যবসা করেন। তিনি আম, কাঁঠাল, লিচু, তরমুজ, আলু, টমেটে ইত্যাদি উৎপাদনকারীর নিকট থেকে একসাথে বেশি পরিমাণ কিনে এনে বাজারে বিক্রয় করেন। এসব পণ্য তিনি কিনে আনার সাথে সাথেই বিক্রয় করেন না, প্রতিটি পণ্যকেই তিনি আলাদা আলাদা মান এবং আকারের ভিত্তিতে ভাগ করেন। এতে তার বিক্রয় অত্যন্ত সুসুজল হয়।
- ক. বিজ্ঞাপন কী? ১
খ. মোড়কীকরণ বলতে কী বোঝায়? ২
গ. উদ্দীপকে জনাব শফিক পণ্যের মান বিবেচনায় ভাগ করে বিপণনের কোন কাজটি সম্পন্ন করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. পণ্যের মান এবং আকার অনুযায়ী ভাগ করে ব্যবসায়ী হিসেবে জনাব শফিক কী ধরনের সুবিধা পেয়ে থাকেন? বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৪ ▶ জনাব সোহাগ সাভারের একটি স্বনামধন্য গরুর খামারের মালিক। তিনি নিজ এলাকা ও আশেপাশে বড় বড় মিষ্টির দোকান ও বাসায় তরল দুধ বিক্রি করেন। কিন্তু বর্ষার মৌসুমে রাজায় পানি জমাতে তাকে ভোগান্তিতে পড়তে হয়। তাই তিনি এটিকে ক্রেতাদের নিকট সহজে বহনযোগ্য ও আকর্ষণীয় করে তোলার জন্য পলি ব্যাগের মোড়ক উপস্থাপন করেন, যা ক্রেতাদের নিকট ব্যাপক গ্রহণযোগ্যতা পায়।
- ক. বুকি কী? ১
খ. পরিবহন বলতে কী বোঝায়? ২
গ. জনাব সোহাগের এভাবে পণ্য উপস্থাপন বিপণনের কোন কাজের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. এভাবে পণ্য উপস্থাপন জনাব সোহাগের জন্য পণ্য বিক্রয়ে কতটুকু সহায়ক হয়েছে বলে তুমি মনে কর? যুক্তিসহ তোমার মতামত দাও। ৪
- ৫ ▶ 'সুমনা ফ্যাশন হাউস' উন্নতমানের আকর্ষণীয় ডিজাইনের মেয়েদের পোশাক উৎপাদন ও বিপণন করে আসছে। এতে করে প্রতিষ্ঠানটি বাজারের কিছু অংশ দখল করতে সমর্থ হয়। কিন্তু প্রতিষ্ঠানটি সামাজিক শ্রেণি ও জীবনধারার প্রতি বিবেচনা না করে বিপণন করায় কালক্রমে বিক্রয় লক্ষ্যমাত্রা অর্জন করতে পারছে না। ফলে, প্রতিষ্ঠানটি ক্ষতির সম্মুখীন হচ্ছে।
- ক. বিপণন মিশ্রণ কী? ১
খ. বাজার বিভক্তিকরণ বলতে কী বোঝায়? ২
গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত 'সুমনা ফ্যাশন হাউস' কোন ধরনের ভোক্তা বাজার বিভক্তিকরণের ভিত্তি অনুসরণ করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. উদ্দীপকের আলোকে 'সুমনা ফ্যাশন হাউস' এর বিক্রয় বৃদ্ধির উপায়সমূহ বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৬ ▶ মিসেস ফারহানা সুন্দরবন থেকে মধু সংগ্রহ করে নিজ প্রতিষ্ঠানে সংরক্ষণ করেন এবং দেশের বিভিন্ন ফুড বেভারেজ কোম্পানিতে সেগুলো বিক্রয় করেন। তিনি বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য মধুর বৈচিত্র্যতা ও মান বিবেচনা করে মুনাফার সমন্বয় ঘটান। ফলে বাজারে প্রতিযোগী থাকা সত্ত্বেও তিনি ব্যবসায় সফল হয়েছেন।
- ক. পণ্য কী? ১
খ. পুনঃবিক্রেতার বাজার বলতে কী বোঝায়? ২
গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত মিসেস ফারহানা কিসের ভিত্তিতে বাজার বিভাজন করেছেন? ৩
ঘ. 'বিক্রয় বৃদ্ধি করার জন্য বিপণন মিশ্রণের যে উপাদানটি কৌশল হিসেবে নিয়েছেন তা যথার্থ'— উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৭ ▶ ভাই ভাই এন্টারপ্রাইজ 'ভিভেল' নামে এক ধরনের গায়ে মাথার সাবান বাজারজাত শুরু করে। ক্রেতারা এখনও এ সাবানের সাথে তেমন পরিচিত হননি। প্রতিষ্ঠানটি ক্রেতাদের অবগতি ও পণ্যটি ক্রয়ে উত্বেদকরণ এর জন্য প্রসারমূলক কার্যক্রমের সিদ্ধান্ত নেয়।
- ক. পণ্যের জীবনচক্র কী? ১
খ. ভোগ্যপণ্যের বন্টনপ্রণালি কেনম হয়? ২
গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত 'ভিভেল' সাবান কোন ধরনের পণ্য?—ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত ভিভেল সাবান পণ্যের জীবনচক্রের যে স্তরে অবস্থান করছে তা উল্লেখপূর্বক বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৮ ▶ 'মেসার্স তামান্না কসমেটিকস লি.' মানসম্মত কসমেটিকস সরবরাহ করে বেশ সুনাম অর্জন করেছে। প্রতিষ্ঠানটি সাধারণত সমাজের উচ্চ পর্যায়ের ক্রেতাদের জন্য কসমেটিকস তৈরি করে থাকে। তারা গুরুত্ব বিবেচনা করে পণ্য মূল্য নির্ধারণ করে থাকে। তবে আশানুরূপ বিক্রি না হওয়ায় প্রতিষ্ঠানটি দুটি কসমেটিকস কিনলে একটি ফ্রী দেওয়ার ঘোষণা করেছে।
- ক. বিশিষ্ট পণ্য কী? ১
খ. ব্র্যান্ড বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা কর। ২
গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটি কোন পদ্ধতিতে পণ্য মূল্য নির্ধারণ করে থাকে? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত মেসার্স তামান্না কসমেটিকস লি. বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য যে সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেছে তার যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৯ ▶ 'কিভারজয়' নামে একটি চকলেট বাজারে নতুন এসেছে। তারা তাদের পণ্যের প্রচারের জন্য বিভিন্ন স্কুলে গিয়ে বিনামূল্যে চকলেট বিতরণ করেন। পরবর্তীতে পণ্যটিকে সারা দেশে জনপ্রিয় করে তোলার জন্য বিভিন্ন মাধ্যমে ব্যাপক প্রচার ও প্রসার কার্যক্রম চালান এবং অল্পদিনের মধ্যে পণ্যটিকে বেশ জনপ্রিয় করে তুলল।
- ক. প্রচার কাকে বলে? ১
খ. 'বিজ্ঞাপন একটি অর্থ প্রদত্ত মাধ্যম'— ব্যাখ্যা কর। ২
গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রথম পদক্ষেপটিকে বিপণনের ভাষায় কী বলা হয়? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. পণ্যটিকে আরও জনপ্রিয় করে তোলার জন্য পরবর্তীতে গৃহীত পদক্ষেপ যথার্থ ছিল— উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪
- ১০ ▶ 'বিউটি এ্যান্ড কেয়ার লি. তাদের প্রধান সামগ্রীর ব্যাপক প্রচারের জন্য বিভিন্ন রেডিও চ্যানেলকে প্রচুর অর্থ প্রদান করে। কিন্তু তারপরেও প্রতিষ্ঠানটি কালক্রমে বিক্রয়ের লক্ষ্যমাত্রা অর্জনে ব্যর্থ হয়। ফলে প্রতিষ্ঠানটি তার ভবিষ্যৎ ব্যবসায়িক সাফল্য নিয়ে চিন্তিত হয়ে পড়ে।
- ক. স্পট বিজ্ঞাপন কী? ১
খ. বিক্রয় প্রসার বলতে কী বোঝায়? ২
গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রসারমূলক কার্যক্রম কোন ধরনের? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. 'উপযুক্ত বিজ্ঞাপন মাধ্যম নির্বাচন করতে না পারাই বিউটি এ্যান্ড কেয়ার লি. এর ব্যর্থতার মূল কারণ'— তুমি কী একমত? যুক্তি দাও। ৪
- ১১ ▶ টোকিও ইলেকট্রনিক্স লি. জাপান থেকে এয়ার কন্ডিশনার আমদানি করে বড় বড় শহরে শোরুম খুলে বিক্রি করে। প্রতিষ্ঠানটি তার পণ্যের বিক্রয় বৃদ্ধির লক্ষ্যে দৈনিক পত্রিকা ও টেলিভিশনে নিয়মিতভাবে তথ্য প্রচার করে। এর ফলে উক্ত পণ্যের জনপ্রিয়তা ও গ্রহণযোগ্যতা বৃদ্ধি পায় এবং প্রতিষ্ঠানটি সাফল্য অর্জনে সক্ষম হয়।
- ক. বাজার কাকে বলে? ১
খ. জনসংখ্যা বিষয়ক বাজার বিভক্তিকরণ বলতে কী বোঝায়? ২
গ. 'টোকিও ইলেকট্রনিক্স লি.' কোন ধরনের ব্যবসায় বাজারের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা কর। ৩
ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানের সাফল্যের কারণ প্রমোশনের হাতিয়ার উল্লেখপূর্বক তোমার মতামত দাও। ৪

এক্সকুসিভ মডেল টেস্ট ০২

বিষয় কোড : 287

সময়-২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান-৭০

দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। নিচের উদ্দীপকগুলো পড় এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও। যেকোনো সাতটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

- ১ ▶ 'শাইন কসমেটিক্স লিমিটেড' একটি কসমেটিক্স পণ্য উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। ২০২৩ সালে প্রতিষ্ঠানটি নতুন এক ক্রিম উৎপাদন করে আকর্ষণীয় টিউবে বিক্রয় শুরু করে। এর ফলে অল্পদিনের মধ্যে উক্ত প্রতিষ্ঠানে ক্রেতা মনোযোগ আকর্ষণে সক্ষম হয় এবং ব্যাপক সফলতা অর্জন করে।
- ক. প্রমিতকরণ কী? ১
- খ. 'উত্তম ক্রয় বিক্রয়ের অর্ধেক'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উল্লিখিত উদ্দীপকের প্রাথমিক পর্যায়ে কোন ধরনের বিপণন কার্যাবলি সম্পাদনের কথা বলা হয়েছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. 'শাইন কসমেটিক্স লিমিটেড' এর ক্রেতা মনোযোগ আকর্ষণ এবং সফলতা অর্জনের কারণ (বিপণনের কারণে ধরন উল্লেখপূর্বক) বিশ্লেষণ কর। ৪
- ২ ▶ নোভা বেকারির মালিক জনাব মিনহাজ ক্রেতাদের চাহিদা ও রুচি অনুযায়ী বিস্কুট, পাউরুটি ও কেক তৈরি করেন। ফলে তার প্রতিষ্ঠানের সুনাম বৃদ্ধি পাচ্ছে। অপরদিকে তার বন্ধু মইনুল মনে করেন 'উৎপাদন যত বেশি হবে, মুনাফা অর্জন তত বেশি করা সম্ভব।'
- ক. ক্রেতা ভ্যালু কী? ১
- খ. বিপণন একটি ব্যবস্থাপকীয় প্রক্রিয়া— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে মইনুলের ধারণা কোন বিপণন যুগের সাথে সাদৃশ্যপূর্ণ? আলোচনা কর। ৩
- ঘ. জনাব মিনহাজ ও মইনুলের কার্যাবলি বিপণনের ক্রমবিকাশের আলোকে তুলনামূলক বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৩ ▶ 'স্যামস্যাং কোম্পানি' একটি মোবাইল উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। তার ক্রেতাদের রুচি, পছন্দ, চাহিদা ও সামর্থ্য বিবেচনা করে নিত্য-নতুন ডিজাইনের মোবাইল উৎপাদন করে তা বিপণন করে। ক্রেতাদের অবহিত করতে তারা ইন্টারনেটে বিজ্ঞাপন প্রচার করে। পণ্যের সাথে সেবা ও মূল্যের সমন্বয় থাকায় ক্রেতাদের ইতিবাচক মনোভাব তৈরি হয়েছে। তাছাড়া পণ্যের যে কার্যকারিতা আছে তা ক্রেতাদের প্রত্যাশার স্তরকে সমন্বয় করেছে। এমতাবস্থায় প্রতিষ্ঠানটি উৎপাদন বাড়ানোর সিদ্ধান্ত নিয়েছে।
- ক. বিপণন কী? ১
- খ. 'ভোক্তাই বাজারের রাজা'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্যটি ফুটে উঠেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বিপণনের যে মৌলিক ধারণাগুলোর ওপর ভিত্তি করে 'স্যামস্যাং কোম্পানি' মোবাইল উৎপাদন বাড়ানোর সিদ্ধান্ত নেয় তা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৪ ▶ মলি ইলেকট্রনিক্স লি. গত কয়েক বছর ধরে উন্নত মডেলের 'Vive' মোবাইল ফোন বাজারজাতকরণ করে আসছে। প্রতিষ্ঠানটি সকল শ্রেণির ক্রেতাদের কাছে মোবাইল সেট বিক্রয়ের জন্য দেশের বিভিন্ন অঞ্চলে শো-রুম প্রতিষ্ঠা করেছে। কিন্তু ক্রেতাদের 'Vive' মোবাইল ফোন সম্পর্কে তেমন ধারণা না থাকায় বিক্রয় কার্জিত লক্ষ্যে পৌঁছাতে পারেনি। ফলে কোম্পানিকে লোকসান গুণতে হচ্ছে। প্রতিষ্ঠানটি ক্ষতি হতে উত্তরণের পথ খুঁজছে।
- ক. বাজারজাতকরণ মিশ্রণ কাকে বলে? ১
- খ. ভোক্তাকে বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে রাখা হয় কেন? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটি কোন বাজারের অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে বর্ণিত প্রতিষ্ঠানটির ক্ষতি থেকে উত্তরণের জন্য বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদানটির ব্যবহার যুক্তিযুক্ত? উত্তরের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ৫ ▶ গ্রামীণফোন বাজারে নতুন সিমকার্ড ছেড়েছে। এতে তারা গ্রাহকদের ডাক্তার, আইনজীবী, ব্যবসায়ী প্রভৃতি পেশা অনুযায়ী ভাগ করেছে। প্রত্যেক পেশার লোকজনকে নির্দিষ্ট সিরিয়াল নম্বর দেওয়া ছাড়াও ঐ পেশার লোকদের বিশেষ অফার দিচ্ছে। এতে ভিন্নতা থাকায় গ্রাহকরা সবাই বেশ আকৃষ্ট ও হয়েছে। ফলে গ্রাহকসংখ্যা বাড়ার পাশাপাশি মুনাফাও বেড়েছে।
- ক. বাজার বিভাজনকরণ কী? ১
- খ. 'সকল ক্রেতাই ভোক্তা নয়' ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে ভোক্তাদের বিভাজনকরণের কোন ভিত্তিটি অনুসরণ করা হয়েছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বিপণন মিশ্রণে গ্রামীণফোন কোন উপাদানটির ওপর বেশি গুরুত্ব আরোপ করেছে? বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৬ ▶ 'মুন্নি ট্রেডার্স' একটি ইলেকট্রনিক্স সামগ্রী বিক্রয়কারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি তাদের ক্রেতাদের নিকট নগদ ও কিস্তিতে এলইডি টিভি, ফ্রিজ, এসি ইত্যাদি পণ্য বিক্রয় করে। প্রতিষ্ঠানটি ক্রেতাদের নগদে ক্রয়ের ক্ষেত্রে ১৫% ডিসকাউন্ট প্রদান করে। আবার কিস্তিতে বিক্রয়ের ক্ষেত্রে কোনো ক্রেতা চার মাসের মধ্যে মূল্য পরিশোধ করলে তাকে প্রতিষ্ঠানের নিকট অতিরিক্ত কোনো অর্থ প্রদান করতে হয় না। এসব কারণে অনেক ক্রেতা উক্ত প্রতিষ্ঠান থেকে পণ্য ক্রয়ের আগ্রহ প্রকাশ করছে।
- ক. অযাচিত পণ্য কী? ১
- খ. মার্কাপ মূল্য নির্ধারণ বলতে কী বোঝ? ২
- গ. উদ্দীপকের 'মুন্নি ট্রেডার্স' কোন ধরনের ভোগ্য পণ্য বিক্রয় করে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. 'মুন্নি ট্রেডার্স' এর সাফল্য অর্জনের ক্ষেত্রে বিপণন মিশ্রণের যে উপাদানের ওপর গুরুত্বারোপ করা হয়েছে তার যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৭ ▶ জনাব ইউনুছ ঢাকা শহবে একটি পোশাক কারখানা স্থাপন করেন। তিনি ১০০টি মেশিন স্থাপন করে উৎপাদন শুরু করেন। তার কারখানায় উৎপাদন ব্যয় বেশি। এই অবস্থায় তৈরি পোশাকের বিক্রির পরিমাণ কম বিধায় এখনও তিনি মুনাফা অর্জন করতে পারেননি। বর্তমানে তিনি আরও ২০০টি মেশিন স্থাপনের সিদ্ধান্ত নিয়েছেন। তার ধারণা উৎপাদনের পরিমাণ বাড়লে ব্যয় কমে আসবে।
- ক. লোভনীয় পণ্য কী? ১
- খ. ক্রেডিট কার্ড বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানে উৎপাদিত তৈরি পোশাক পণ্যের জীবন চক্রের কোন স্তরে আছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ব্যয় হ্রাসের জন্য জনাব ইউনুছের নেওয়া পদক্ষেপের সাথে তুমি কি একমত? উদ্দীপকের আলোকে ব্যাখ্যা কর। ৪
- ৮ ▶ 'প্রগতি ফ্যাশন হাউস' গ্রীষ্মকালে তাদের সকল শীতবস্ত্রের ওপর ৪০% মূল্য ছাড় দেয়। প্রতিষ্ঠানটি এই বিশেষ অফার সম্পর্কিত তথ্য তাদের প্রত্যেক শোরুমের সামনে বিলবোর্ডে প্রদর্শন করে। ফলে অল্প সময়ের মধ্যে প্রতিষ্ঠানটির বিক্রয় বৃদ্ধি পায়।
- ক. ট্রানজিট বিজ্ঞাপন কী? ১
- খ. প্রিমিয়াম বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের প্রাথমিক পর্যায়ে 'প্রগতি ফ্যাশন হাউস' কোন ধরনের বাস্তব কৌশল গ্রহণ করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানের বিক্রয় বৃদ্ধির কারণ বিজ্ঞাপন মাধ্যমের ধরন উল্লেখপূর্বক বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৯ ▶ অনুপম বাংলাদেশের একজন খ্যাতিমান শিল্পোদ্যোক্তা। তিনি 'নবজাগরণ' নামক একটি প্রতিষ্ঠান প্রতিষ্ঠা করেন। 'নবজাগরণ' প্রতিষ্ঠানটি প্রায় ৮০ ধরনের পণ্য সারা বাংলাদেশে সরবরাহ করে। পহেলা বৈশাখ উপলক্ষ্যে তারা বিভিন্ন গণমাধ্যমের সাহায্যে সবাইকে পহেলা বৈশাখের শুভেচ্ছা জানিয়েছেন। এছাড়া বৈশাখের প্রথম ১৫ দিন থাকলে বিভিন্ন ধরনের ছাড়। কুপন পূরণের মাধ্যমে একটি প্রতিযোগিতার আয়োজনও করা হয়েছে।
- ক. বিক্রয়োত্তর সেবা কী? ১
- খ. বিজ্ঞাপন একটি অর্থ প্রদত্ত মাধ্যম— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. শুভেচ্ছা জানানোর জন্য 'নবজাগরণ' প্রতিষ্ঠান সম্পর্কে ভোক্তাদের মনে কোন ধরনের মনোভাব সৃষ্টি হয়েছে— ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বিক্রয় প্রসারের জন্য 'নবজাগরণ' প্রতিষ্ঠানের প্রতিযোগিতার আয়োজন তুমি কী সমর্থন কর? মতামত দাও। ৪
- ১০ ▶ মিলু এন্টারপ্রাইজ 'SGTV' নামক টেলিভিশন বিপণন করছে। পণ্যের গুণগত মান ভালো ও মূল্য কম। সূচনালগ্নে টেলিভিশন, সংবাদপত্র ও ম্যাগাজিনে পণ্য সম্পর্কে নির্মিত বিভিন্ন তথ্য প্রদান করেছেন। বিক্রির পরিমাণ আশানুরূপ না হওয়ায় প্রতিষ্ঠানটি সুধী-সমাবেশের আয়োজন করেন। উক্ত সমাবেশে দেশের বিশিষ্ট গুণীজন, রাজনৈতিক ব্যক্তিবর্গ ও সাংবাদিকবৃন্দকে আমন্ত্রণ করা হয়। অনুষ্ঠানটি ৫টি ইলেকট্রনিক্স মিডিয়া সরাসরি সম্প্রসারণ করে এবং পরদিন বিভিন্ন মিডিয়াতে গুরুত্বসহকারে বিস্তারিত তথ্য সংবাদ প্রকাশ করে।
- ক. জনসংযোগ কী? ১
- খ. বিক্রয় প্রসারকে কেন, বিক্রয় বৃদ্ধির অনিয়মিত পস্থা বলা হয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. 'মিলু এন্টারপ্রাইজ' প্রাথমিক পর্যায়ে কোন ধরনের প্রসার কৌশল ব্যবহার করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. তুমি কী মনে কর, পরবর্তী পদক্ষেপ বিক্রয় বৃদ্ধিতে সহায়ক? প্রসার কৌশল উল্লেখপূর্বক উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪
- ১১ ▶ জনাব মাসুদ কাঠ দিয়ে বিভিন্ন ধরনের শোপিস উৎপাদন ও বিক্রি করেন। তিনি পণ্যের মধ্যে তার সুনাম হাতের ছোঁয়ায় বিভিন্ন কারুকাজ করে একটি শৈল্পিক রূপ দিয়ে থাকেন। অধিক অনুগত ও স্থায়ী ক্রেতার কাছে পণ্য বিক্রি করে কার্জিত লক্ষ্য অর্জনের জন্য জনাব মাসুদ অভিজাত শ্রেণির ক্রেতাদের সাথে একটি দীর্ঘমেয়াদি সুসম্পর্ক স্থাপন করেছেন। বর্তমানে জনাব মাসুদ তার পণ্য সম্পর্কে ফেসবুকে বিজ্ঞাপন দেওয়ার কথা ভাবছেন।
- ক. বাজার কী? ১
- খ. বিপণন কী জীবনযাত্রার মানোন্নয়ন করে? ২
- গ. উদ্দীপকে জনাব মাসুদের অনুগত ও স্থায়ী ক্রেতা সৃষ্টির কার্যক্রম বিপণন ক্রমবিকাশের কোন যুগের অন্তর্গত? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে ফেসবুকে বিজ্ঞাপন দেওয়ার যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। (বিপণন ক্রমবিকাশের যুগ উল্লেখপূর্বক)। ৪

এক্সকুসিভ মডেল টেস্ট ০৩

বিষয় কোড : 287

সময়—২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

পূর্ণমান—৭০

দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। নিচের উদ্দীপকগুলো পড় এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও। যেকোনো সাতটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

- ১ ▶ ফরিদপুরের একটি গ্রামের জনাব কবির উদ্দিন একজন ফুলচাষি। দেশ স্বাধীনের পর থেকেই তিনি ফুলচাষ ও বিপণন করেন। তিনি মনে করেন ফুল একটি পরিবেশবান্ধব পণ্য এবং এর বিপণনে তিনি নৈতিকতা, পরিবেশগত ও সামাজিক প্রেক্ষাপট বিবেচনা করেন। ফলশ্রুতিতে দেশের চাহিদা পূরণ করে বিদেশেও তিনি এই কৃষিপণ্যটি বিপণন করেন। ফলে অল্প দিনে জনাব কবির উদ্দিন ফুলচাষে লাভবান হন। তার দেখাদেখি গ্রামের অনেকেই ফুলচাষ শুরু করেছে। ফলে বিনিয়োগ, কর্মসংস্থান, আয় ও ভোগ বৃদ্ধির মাধ্যমে জীবনযাত্রার মান ও দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়ন ত্বরান্বিত হচ্ছে।
- ক. ক্রেতার সম্ভ্রষ্ট কী? ১
- খ. বিপণন বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. জনাব কবির উদ্দিনের ফুলচাষ বিপণনের কোন যুগের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বাংলাদেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে ফরিদপুরের ফুলচাষিদের ভূমিকা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ২ ▶ ‘বিশ্বাস বিল্ডার্স সিলেটে একটি আবারিক প্রকল্প গড়ে তোলে। প্রতিষ্ঠানটি সুপরিচালিতভাবে প্রকল্পটি পরিচালনা, নিয়ন্ত্রণ ও বাস্তবায়নের ওপর জোর দেয়। গ্রাহকদের মনোযোগ আকর্ষণ এবং ক্রয়ে আগ্রহী করে তোলার জন্য দক্ষ বিক্রয়কর্মী নিয়োগ ছাড়া ইন্টারনেট এবং সংবাদপত্রে বিজ্ঞাপন দিয়ে প্রতিষ্ঠানটি সফল হয়।
- ক. প্রয়োজন কাকে বলে? ১
- খ. ‘চাহিদার ক্ষেত্রে তিনটি শর্ত প্রযোজ্য’— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. ‘বিশ্বাস বিল্ডার্স’ বিপণনের কোন বৈশিষ্ট্যের প্রতি গুরুত্ব দিয়েছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. বিপণনের ক্রমবিকাশের পর্যায় উল্লেখপূর্বক বিশ্বাস বিল্ডার্সের সাফল্যের কারণ বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৩ ▶ মি. সামসু বান্দরবানে একটি কোল্ড স্টোরেজ গড়ে তোলেন। উক্ত কোল্ড স্টোরেজে পাহাড়ি কমলাচাষি ও ব্যবসায়ীরা কমলা সংরক্ষণ করেন। উক্ত কমলার প্রকৃতি ও বৈশিষ্ট্য অনুসারে বাছাই করে সারাদেশের ক্রেতাদের চাহিদা মেটানো হয়। এর ফলে ক্রেতারা যেমন পছন্দ অনুসারে কমলা ভোগ করতে পারে তেমনই কমলাচাষি ও ব্যবসায়ীরাও উপযুক্ত মূল্য পেয়ে থাকে। এতে মি. সামসুর পাশাপাশি কমলাচাষি ও ব্যবসায়ীরাও আর্থিকভাবে লাভবান হচ্ছেন।
- ক. মূল্য কী? ১
- খ. ভোক্তাদের কেন বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে রাখা হয়?— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. মি. সামসুর কার্যক্রমের মাধ্যমে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি হয়েছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ক্রেতাদের পছন্দ অনুসারে কমলা পেতে উদ্দীপকে যে বিপণন কাজটি সম্পাদন করা হয়েছে তার যথার্থতা তুলে ধর। ৪
- ৪ ▶ জনাব কবির ব্রাহ্মণবাড়ীয়ার নবীনগরে নিজস্ব ১০ বিঘা জমিতে টমেটো উৎপাদন করেন। তিনি উক্ত টমেটো কাঁচা ও পাকা এই দুই ভাগে ভাগ করে ঢাকার কারওয়ান বাজারে বিক্রয় করেন। তাছাড়া ফয়েল পেপারের আবেশণে আবদ্ধ করে ঢাকার বিভিন্ন সুপার স্টোরে অধিক মূল্যে টমেটো বিক্রয় করেন। এভাবে অল্প সময়ে তিনি সফলতা অর্জন করেন।
- ক. বাজার তথ্য কী? ১
- খ. বিক্রয়োত্তর সেবা বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. জনাব কবির কারওয়ান বাজারে টমেটো বিক্রয়ের ক্ষেত্রে বিপণনের কোন কাজের সাহায্য নিয়েছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. সুপার স্টোরে টমেটো বিক্রয়ের ক্ষেত্রে গৃহীত পদক্ষেপ কতটুকু যৌক্তিক? বিপণনের কাজের ধরন উল্লেখপূর্বক উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৫ ▶ প্রাস পয়েন্ট তাদের নিজস্ব শো-রুমে ক্রেতাদের আর্থিক সামর্থ্যের বিষয়টি বিবেচনায় রেখে বিভিন্ন কোম্পানি ও ব্র্যান্ডের সব ধরনের মোবাইল ফোন সেট বিক্রি করে। ক্রেতাদের পছন্দের সুবিধার জন্য সেটের ধরন, মূল্য ও ব্র্যান্ড অনুযায়ী পৃথক পৃথক র‍্যাকে ডিসপ্লে করে। এছাড়া তারা বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য বিভিন্ন প্রসারমূলক কার্যক্রম গ্রহণ করেন।
- ক. শিল্পবাজার কী? ১
- খ. ‘বাজার বিভাজনের মাধ্যমে লাভজনক বাজার অংশ নির্বাচন করা হয়’— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটি যে বিষয়ের ওপর ভিত্তি করে বাজার বিভাজন করেছে, তা উল্লেখপূর্বক ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটির বিপণন মিশ্রণ ব্যবহারের যৌক্তিকতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ৬ ▶ ‘সুমন লেদার হাউজ’ উন্নতমানের চামড়া দ্বারা আকর্ষণীয় ডিজাইনে লেডিস ব্যাগ উৎপাদন ও বিপণন করে আসছে। এতে করে প্রতিষ্ঠানটি বাজারের কিছু অংশ দখল করতে সমর্থ হয়। কিন্তু প্রতিষ্ঠানটি ভোক্তাদের সামাজিক শ্রেণি ও জীবন ধাঁচের প্রতি লক্ষ্য না রেখে উৎপাদন ও বিপণন করায় কাস্টমার লক্ষ্যমাত্রা অর্জন করতে পারছে না। ফলে প্রতিষ্ঠানটি ক্ষতির সম্মুখীন হচ্ছে।
- ক. অযাচিত পণ্য কী? ১
- খ. ‘উত্তম ক্রয় বিক্রয়ের অর্ধেক’— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত ‘সুমন লেদার হাউজ’ কোন ধরনের ভোক্তাবাজার বিভাজনের ভিত্তি অনুসরণ করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের আলোকে ‘সুমন লেদার হাউজ’-এর বিক্রয় বৃদ্ধির উপায়সমূহ সুপারিশ কর। ৪
- ৭ ▶ ‘পাল অ্যান্ড ব্রাদার্স’ একটি গৃহস্থালি পণ্য উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। তাদের পরিবর্তনশীল ব্যয় এককপ্রতি ১৫ টাকা, এককপ্রতি বিক্রয়মূল্য ২৫ টাকা। মোট স্থায়ী ব্যয় ৪০,০০০ টাকা। উক্ত প্রতিষ্ঠানে বিক্রয়ের পরিমাণ ৫,০০০ একক। অপরদিকে ‘মিত্র ট্রেডার্স’ও একটি গৃহস্থালি পণ্য উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। তাদের পরিবর্তনশীল ব্যয় এককপ্রতি ৪ টাকা, এককপ্রতি বিক্রয়মূল্য ১০ টাকা। মোট স্থায়ী ব্যয় ২৪,০০০ টাকা। মোট বিক্রয়ের পরিমাণ ২,০০০ একক।
- ক. শপিং পণ্য কী? ১
- খ. ‘পণ্যের জীবনচক্রের প্রবৃদ্ধি স্তরই হলো সর্বোত্তম স্তর’— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. পাল অ্যান্ড ব্রাদার্স-এর ভারসাম্য বিন্দু নির্ণয় কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকে উল্লিখিত ‘পাল অ্যান্ড ব্রাদার্স’ ও ‘মিত্র ট্রেডার্স’-এর মধ্যে ভারসাম্য আয়ের তুলনামূলক বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৮ ▶ বন্দর নগরী চট্টগ্রামের হালিশহর এলাকায় ‘রুপা স্টোর’ নামে একটি জেনারেল স্টোর আছে। আশেপাশের বাসিন্দাদের জন্য নিত্যদিনের প্রয়োজনীয় দ্রব্যসামগ্রী বিক্রির জন্য স্টোরটিতে রাখা আছে। রুপা স্টোরের মালিক সম্প্রতি তার দোকানের সাথেই আরও একটি দোকান ভাড়া নিয়ে বিভিন্ন ব্র্যান্ডের ঘড়ি ও কসমেটিকস বিক্রয় শুরু করেন।
- ক. সেবা কী? ১
- খ. ‘বিশিষ্ট পণ্য স্বতন্ত্র বৈশিষ্ট্যসম্পন্ন’— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. রুপা স্টোরে যে ধরনের ভোগ্যপণ্য বিক্রি হয় তা উল্লেখপূর্বক ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. রুপা স্টোরের মালিক তার নতুন দোকানে যে ধরনের ভোগ্যপণ্য বিক্রয় শুরু করেন, তা ব্যবসায়িক সাফল্য অর্জনে সহায়তা করবে— বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৯ ▶ মিসেস দিপা নিউমার্কেটের নামকরা পোশাক বিক্রেতা প্রতিষ্ঠান ‘দিপা ফ্যাশন হাউজ’-এর মালিক। তিনি দোকানে বিভিন্ন ফ্যাশন ও রকমারি ডিজাইনের পোশাক মজুদ রাখেন। ক্রেতারা যাতে পণ্যগুলো ভালোভাবে দেখেখেন কিনতে পারে এজন্য তিনি সতর্ক থাকেন। দোকানে এসি লাগিয়েছেন। গ্রাহকরা যাতে প্রত্যাশিত মূল্যে ভালো পণ্য কিনতে পারে এ বিষয়ে তিনি সচেতন থাকেন। বিক্রয়কর্মীরা ক্রেতাদের সাথে কেমন ব্যবহার করছে এটাও তিনি নজরে রাখেন। মার্কেটের অন্য ব্যবসায়ীরা তার সফলতার কারণ অনুসন্ধান করছে।
- ক. বিজ্ঞাপন কী? ১
- খ. মূল্য নির্ধারণ বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. মিসেস দিপা কোন ধরনের পণ্যের ব্যবসায় করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. মিসেস দিপার ব্যবসায়িক সফলতার বিষয়টি উদ্দীপকের আলোকে মূল্যায়ন কর। ৪
- ১০ ▶ ‘বন্ধুজন ব্যাংক লি.’ তাদের সেবাসমূহ সম্পর্কে গ্রাহকদের অবহিত করার জন্য টেলিভিশন ও সংবাদপত্রে নিয়মিতভাবে বিজ্ঞাপন দেয়। সম্প্রতি ‘বন্ধুজন ব্যাংক লি.’ মিরপুরে একটি নতুন শাখা উদ্বোধনের আয়োজন করে। এ বিষয়টি সংবাদ বিজ্ঞপ্তির জন্য বিভিন্ন মিডিয়াকে অবহিত করা হয়। এ অনুষ্ঠানে বিভিন্ন গণমান্য ব্যক্তিদের আমন্ত্রণ জানানো হয়। পরবর্তীতে বিষয়টি সংবাদ আকারে প্রচারিত হওয়ায় গ্রাহকদের মধ্যে ব্যাপক উৎসাহ-উদ্দীপনা সৃষ্টি হয়।
- ক. বিক্রয় প্রসার কী? ১
- খ. ‘বিজ্ঞাপন হলো নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপন’— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. ‘বন্ধুজন ব্যাংক লি.’ নতুন শাখা উদ্বোধন উপলক্ষে যে প্রসারমূলক কার্যক্রম গ্রহণ করে তাকে কী বলে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. ‘বন্ধুজন ব্যাংক লি.’ কর্তৃক ব্যবহৃত বিজ্ঞাপন মাধ্যমের কার্যকারিতার যথার্থতা মূল্যায়ন কর। ৪
- ১১ ▶ নাবিলা কোম্পানি সারাদেশে নুডুলস বিক্রয় করে। প্রতিষ্ঠানটি ৫টি নুডুলস একসাথে কিনলে ১টি ফ্রি দেওয়ার সিদ্ধান্ত নিয়েছে। কিন্তু বর্তমানে তীব্র প্রতিযোগিতার কারণে প্রতিষ্ঠানটি বিক্রয় টার্গেট পূরণ করতে পারছে না। তাই নাবিলা কোম্পানি এখন বিভিন্ন মিডিয়ায় বিজ্ঞাপন দেওয়ার কথা ভাবছে।
- ক. বিজ্ঞাপন মাধ্যম কী? ১
- খ. প্রচার বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. উদ্দীপকে ‘৫টি কিনলে ১টি ফ্রি’ কোন ধরনের প্রসারমূলক হাতিয়ার? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. নাবিলা কোম্পানির বিভিন্ন মিডিয়ায় বিজ্ঞাপন দেওয়ার যৌক্তিকতা কতটুকু? মতামত দাও। ৪

এক্সক্লুসিভ মডেল টেস্ট ০৪

বিষয় কোড : 2 | 8 | 7

সময়—২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র সৃজনশীল প্রশ্ন

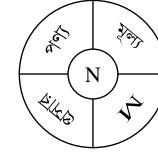
পূর্ণমান—৭০

দ্রষ্টব্য : ডান পাশের সংখ্যা প্রশ্নের পূর্ণমান জ্ঞাপক। নিচের উদ্দীপকগুলো পড় এবং সংশ্লিষ্ট প্রশ্নগুলোর উত্তর দাও। যেকোনো সাতটি প্রশ্নের উত্তর দাও।

- ১▶ 'আরিফা এন্টারপ্রাইজ' একটি নামকরা উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান। এ প্রতিষ্ঠানটি সুপারি গাছের উন্নতমানের খোলক দিয়ে আকর্ষণীয় ডিজাইনের ওয়ানটাইম প্লেট উৎপাদন ও বিপণন করে। সমাজের মানুষের জন্য স্বাস্থ্যকর ও পরিবেশবান্ধব পণ্য উৎপাদন ও বিপণনের প্রতি প্রতিষ্ঠানটি বেশি গুরুত্ব দেয়। প্রতিষ্ঠানটি তাদের পণ্যের বিভিন্ন তথ্য Facebook, Twitter, YouTube ও SMS এর মাধ্যমে সরবরাহ করে। এতে ব্যাপকভাবে বিক্রয় বৃদ্ধি পায় এবং প্রতিষ্ঠানটি সফলতা অর্জনে সক্ষম হয়।
- ক. পণ্য কী? ১
- খ. 'বিপণন একটি গতিশীল প্রক্রিয়া'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. আরিফা এন্টারপ্রাইজ প্রাথমিক পর্যায়ে বিপণন ক্রমবিকাশের কোন ধারা অনুসরণ করেছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটি ব্যবসায়িক সফলতায় ব্যবহৃত বিপণন কৌশলসমূহ উল্লেখপূর্বক এর যৌক্তিকতা বিশ্লেষণ কর। ৪
- ২▶ 'এনাম অ্যাডভারটাইজিং' বিভিন্ন প্রতিষ্ঠানের পক্ষে তাদের পণ্যের বিজ্ঞাপন প্রদান করে থাকে। তাদের বিজ্ঞাপনের আবেদন অত্যন্ত হৃদয়গ্রাহী ও আকর্ষণীয়। ফলে প্রতিষ্ঠানটির ব্যবসায়ের পরিধি দিন দিন বৃদ্ধি পাচ্ছে। শুরুতে ১০ জন কর্মী থাকলেও আজ তাদের ১০০ জন কর্মী কাজ করছে। সম্প্রতি এনাম অ্যাডভারটাইজিং ধূমপানে নিরুৎসাহিতকরণ, মাদকের কুফল জাতীয় জনসচেতনতামূলক সেমিনারের আয়োজন করে। এতে প্রতিষ্ঠানটির সুনাম ও ব্যবসায়ের পরিধি আরও বৃদ্ধি পেয়েছে।
- ক. অভাব কী? ১
- খ. বিক্রয় বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটি কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছে? ৩
- ঘ. মুনাফা অর্জনের পাশাপাশি উদ্দীপকের 'এনাম অ্যাডভারটাইজিং' এর কার্যক্রমকে সামাজিক দৃষ্টিকোণ থেকে মূল্যায়ন কর। ৪
- ৩▶ নোভা বেকারির মালিক জনাব মিনহাজ ক্রেতাদের চাহিদা ও রুচি অনুযায়ী বিস্কুট, পাইরুটি ও কেক তৈরি করেন। ফলে তার প্রতিষ্ঠানের সুনাম বৃদ্ধি পাচ্ছে। অপরদিকে তার বন্ধু মইনুল মনে করেন 'উৎপাদন যত বেশি হবে, মুনাফা অর্জন তত বেশি করা সম্ভব।'
- ক. ক্রেতা ভ্যালু কী? ১
- খ. বিপণন একটি ব্যবস্থাপকীয় প্রক্রিয়া— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে মইনুলের ধারণা কোন বিপণন যুগের সাথে সাদৃশ্যপূর্ণ? আলোচনা কর। ৩
- ঘ. জনাব মিনহাজ ও মইনুলের কার্যাবলি বিপণনের ক্রমবিকাশের আলোকে তুলনামূলক বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৪▶ জনাব বাকের সিলেট জেলার মাধবকুন্ডে 'বাকের মাষ্টা জুস' নামে একটি কারখানা স্থাপন করেন। ভোক্তাদের নিকট আকর্ষণীয় করার জন্য পণ্যের গায়ে পণ্যের মান, মূল্য, ব্যবহার বিধি, মেয়াদ, উৎপাদনের তারিখ ইত্যাদি তথ্য প্রদান করা হয়। এমতাবস্থায় প্রতিষ্ঠানটি বিক্রয় বৃদ্ধির লক্ষ্যে দেশের বিভিন্ন জেলায় ডিলার নিয়োগের সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেন।
- ক. প্রমিতকরণ কী? ১
- খ. 'বিজ্ঞাপন বিক্রয় ও মুনাফা বৃদ্ধি করে'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকে জনাব বাকের প্রাথমিক পর্যায়ে বিপণন কার্যাবলির কোন কাজটি সম্পাদন করেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. জনাব বাকেরের ডিলার নিয়োগের সিদ্ধান্তের সাথে তুমি কী একমত? উদ্দীপকের আলোকে বিশ্লেষণ কর। ৪
- ৫▶ মিঠুন সাহা উৎপাদন মৌসুমে রাজশাহী হতে আম সংগ্রহ করে ম্যাংগোজুস করেন। ঘাটতি মৌসুমে দেশের বিভিন্ন স্থানে তা সরবরাহ করেন। প্রায়ই আম পচে যাওয়ায় তিনি প্রচুর লোকসানের সম্মুখীন হন। এরূপ লোকসান কমাতে তিনি নাটোরের একটি জুস তৈরির কারখানা স্থাপনের সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেছেন।
- ক. বিক্রয় কী? ১
- খ. বিক্রয়োর্তর সেবা বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. জনাব মিঠুন ব্যবসায়ের মাধ্যমে কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেছেন? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. জুস তৈরির কারখানা স্থাপনে মিঠুন সাহার সিদ্ধান্ত কতটুকু যৌক্তিক বলে তুমি মনে কর? ৪
- ৬▶ টয়োটা জাপানের একটি বিখ্যাত মোটরগাড়ি প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি বিভিন্ন দেশের ক্রেতাদের অর্থনৈতিক অবস্থা বিবেচনা করে অর্থাৎ উচ্চবিত্ত, উচ্চমধ্যবিত্ত, মধ্যবিত্ত শ্রেণির ক্রেতার কথা বিবেচনা করে বিভিন্ন মডেল ও

বিভিন্ন দামের গাড়ি উৎপাদন ও বিপণন করে। ফলে অল্প সময়ের মধ্যে প্রতিষ্ঠানটি ব্যবসায়িক সফলতা লাভে সক্ষম হয়।

- ক. শিল্প কী? ১
- খ. 'শিল্পবাজারের সদস্যসংখ্যা কম'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটি কোন বাজারে পণ্য বিপণন করছে? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. প্রতিষ্ঠানটি গাড়ি বিপণনের জন্য ভোক্তাবাজার বিভক্তিকরণের যে ভিত্তি ব্যবহার করেছে তা কি সঠিক? মতামত দাও। ৪



চিত্র : বিপণন মিশ্রণ

- ক. প্রসার কী? ১
- খ. বাজার বিভক্তিকরণ কেন করা হয়? ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. উদ্দীপকের 'M' উপাদান কোনটি? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপকের উপাদানগুলো 'N' কে কেন্দ্র করে আর্বাতিত হয়— তুমি কি একমত? উত্তরের সপক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ৮▶ হামজা লি. এর ডিসেম্বর ২০২২ এর উৎপাদন সম্পর্কিত তথ্যাবলি নিম্নরূপ :
- | | | |
|----------------------------|---|---------------|
| মোট স্থায়ী ব্যয় | : | ২,২৫,০০০ টাকা |
| এককপ্রতি পরিবর্তনশীল ব্যয় | : | ৫০ টাকা |
| এককপ্রতি বিক্রয়মূল্য | : | ২০০ টাকা |
| মোট উৎপাদন | : | ৩,৫০,০০০ টাকা |
- ক. ভাবমূর্তি মূল্য কী? ১
- খ. 'বিশিষ্ট পণ্য ক্রয়ে ক্রেতার অধিক সময় ও শ্রম ব্যয় করেন'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. হামজা লি. এর ডিসেম্বর ২০২২ ভারসাম্য বিন্দু এককে নির্ণয় কর। ৩
- ঘ. তুমি কি মনে কর হামজা লি. এর পক্ষে ভবিষ্যতে ব্যবসায় চালিয়ে যাওয়া সম্ভব? তোমার মতামতের স্বপক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ৯▶ সাক্বির ইলেকট্রনিক্স বিদেশ থেকে যন্ত্রাংশ আমদানি করে এসি উৎপাদন করে। নিজস্ব গুদামে পর্যাপ্ত পরিমাণে জায়গা না থাকায় প্রতিষ্ঠানটি খুচরা বিক্রেতাদের গুদামে পণ্য সংরক্ষণ করে। এজন্য খুচরা বিক্রেতার বাড়তি সুবিধা হিসেবে বাট্টা চাচ্ছে।
- ক. লোভনীয় পণ্য কী? ১
- খ. 'সুবিধা পণ্য নিয়মিত ক্রয় করে'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. সাক্বির ইলেকট্রনিক্সের উৎপাদিত এসি কোন ধরনের পণ্য? বিশ্লেষণ কর। ৩
- ঘ. সাক্বির ইলেকট্রনিক্স খুচরা বিক্রেতাদের কোন ধরনের বাট্টা দিতে পারে বলে তুমি মনে কর? যুক্তি দাও। ৪
- ১০▶ গাজীপুর জেলার কালিয়াকৈর উপজেলায় 'সোহাগপল্লী' নামে একটি রিসোর্ট আছে। রিসোর্ট কর্তৃপক্ষ পর্যটকদের আকর্ষণের জন্য দেশের বড় বড় শহরের প্রধান সড়কের পাশে বিলবোর্ডে বিজ্ঞাপন দিয়েছে। কিন্তু ভরা মৌসুমেও এখানে পর্যাপ্ত সিট খালি থাকায় কর্তৃপক্ষ সীমিত সময়ের জন্য রিসোর্টের ভাড়া কমানোর সিদ্ধান্ত নিয়েছেন।
- ক. প্রদর্শনী কী? ১
- খ. 'প্রচার একটি অ-অর্থপ্রদত্ত প্রমোশন কৌশল'— ব্যাখ্যা কর। ২
- গ. রিসোর্ট কর্তৃপক্ষ ব্যবহৃত 'বিলবোর্ড' কোন ধরনের বিজ্ঞাপন মাধ্যম? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. উদ্দীপককে রিসোর্ট কর্তৃপক্ষ কর্তৃক ভাড়া কমানোর সিদ্ধান্ত কতটা যৌক্তিক? প্রসার মিশ্রণ হাতিয়ারের ধরন উল্লেখপূর্বক তোমার মতামত দাও। ৪
- ১১▶ 'বিউটি অ্যান্ড কেয়ার লি. তাদের প্রধান সামগ্রীর ব্যাপক প্রচারের জন্য বিভিন্ন রেডিও চ্যানেলকে প্রচুর অর্থ প্রদান করে। কিন্তু তারপরেও প্রতিষ্ঠানটি কাজক্ষত বিক্রয়ের লক্ষ্যমাত্রা অর্জনে ব্যর্থ হয়। ফলে প্রতিষ্ঠানটি তার ভবিষ্যৎ ব্যবসায়িক সাফল্য নিয়ে চিন্তিত হয়ে পড়ে।
- ক. স্পট বিজ্ঞাপন কী? ১
- খ. বিক্রয় প্রসার বলতে কী বোঝায়? ২
- গ. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রসারমূলক কার্যক্রম কোন ধরনের? ব্যাখ্যা কর। ৩
- ঘ. 'উপযুক্ত বিজ্ঞাপন মাধ্যম নির্বাচন করতে না পারাই বিউটি এ্যান্ড কেয়ার লি. এর ব্যর্থতার মূল কারণ'— তুমি কী একমত? যুক্তি দাও। ৪

এক্সক্লুসিভ মডেল টেস্ট ০৫

বিষয় কোড : 2 8 7

সময়—৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনি অভীক্ষা

পূর্ণমান—৩০

[বিশেষ দ্রষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/ সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। সকল প্রশ্নের উত্তর দিতে হবে। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।]

১. ভ্যালু কী?
 (ক) পণ্য থেকে প্রাপ্ত সুবিধা
 (খ) পণ্য থেকে প্রাপ্ত সুবিধা ও প্রদানের অনুপাত
 (গ) কিছুই বিনিময়ে কিছু গ্রহণ
 (ঘ) বিভিন্ন পক্ষের মধ্যে সম্পর্ক স্থাপন
২. নিচের কোনটি বিপণন অর্পণের অন্তর্গত?
 (ক) পণ্য (খ) অভাব
 (গ) বাজার (ঘ) লেনদেন
- উদ্দীপকটি পড়ে ৩ ও ৪নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 সাবিহা ক্ষুধার্ত হলে বারগার খাবার ইচ্ছা প্রকাশ করেন। সে হোটেল গিয়ে ১৫০ টাকা খরচ করে বার্গার কিনে খান।
৩. সাবিহার বার্গার খাবার সাথে নিচের কোন বিষয়টি জড়িত?
 (ক) প্রয়োজন (খ) অভাব
 (গ) চাহিদা (ঘ) পণ্য
৪. সাবিহা চাহিদার যে সকল শর্ত পূরণ করেছেন তা হলো—
 i. আকাজক্ষা
 ii. সামর্থ্য
 iii. অর্থ ব্যয়
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৫. চাহিদা ও যোগানের মধ্যে সমতা বিধান হলে কোনটি ঘটবে?
 (ক) উৎপাদন বৃদ্ধি
 (খ) জীবনযাত্রার মানোন্নয়ন
 (গ) মূল্যমানের স্থিতিশীলতা
 (ঘ) ভোগের বৈচিত্র্যকরণ
৬. বস্তুগত উপযোগ সৃষ্টি হয়—
 (ক) ক্রেতার মাধ্যমে
 (খ) পরিবহনের মাধ্যমে
 (গ) মালিকানা পরিবর্তনের মাধ্যমে
 (ঘ) গুদামজাতকরণের মাধ্যমে
৭. পণ্যকে পর্যায়িত করা হয় কেন?
 (ক) উৎপাদনের সুবিধার জন্য
 (খ) বিপণনের সুবিধার জন্য
 (গ) বিজ্ঞাপনের সুবিধার জন্য
 (ঘ) ক্রয়-বিক্রয়ের সুবিধার জন্য
৮. পণ্য বিপণনে গুদামজাতকরণের গুরুত্ব—
 i. গুণগতমান সংরক্ষণ
 ii. অব্যাহত উৎপাদন
 iii. নিয়মিত সরবরাহ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৯. ওয়ারেন্টি, গ্যারান্টি, সংস্থাপন ইত্যাদি বিপণনের কোন কাজের অন্তর্ভুক্ত?
 (ক) বিক্রয়োত্তর সেবা (খ) পরিবহন
 (গ) বিজ্ঞাপন (ঘ) মোড়কীকরণ
১০. ভোক্তার রুচি ও পছন্দ জানার জন্য যা করতে হয়—
 (ক) বাজার গবেষণা (খ) পণ্য গবেষণা ও উন্নয়ন
 (গ) বিজ্ঞাপন ও প্রচার (ঘ) বাজার উন্নয়ন
১১. কোন পণ্যের গুণাগুণ বৈশিষ্ট্য চিহ্নিত করার প্রক্রিয়াকে কী বলে?
 (ক) প্রমিতকরণ (খ) পর্যায়িতকরণ
 (গ) মোড়কীকরণ (ঘ) গুদামজাতকরণ
১২. বিপণনের কোন কাজটি শুধু মান সুরক্ষাই করে না পণ্য প্রচারেরও ভূমিকা রাখে?
 (ক) বিমা (খ) বিজ্ঞাপন
 (গ) মোড়কীকরণ (ঘ) বিক্রয়
১৩. শিল্পবাজারের অন্তর্ভুক্ত কোনটি?
 (ক) ভোক্তা (খ) উৎপাদনকারী
 (গ) পাইকার (ঘ) খুচরা বিক্রেতা
১৪. মি. হাবিব স্কুল, কলেজ, বিশ্ববিদ্যালয়ের পাঠ্যবই সুলভ মূল্যে বিভিন্ন লাইব্রেরি ব্যবসায়ীর নিকট বিক্রয় করে। মি. হাবিব কোন বাজারে পণ্য বিক্রয় করে?
 (ক) ভোক্তা (খ) সরকারি
 (গ) পুনঃবিক্রেতা (ঘ) শিল্প
১৫. কোন ধরনের চলকের উপর ভিত্তি করে ভোক্তাবাজারকে শহর, উপশহর, গ্রাম ইত্যাদি ভাগে ভাগ করা হয়?
 (ক) ঘনত্ব (খ) জলবায়ু
 (গ) আয় (ঘ) পরিবার
১৬. বাজারবিত্তিকরণের আচরণিকভিত্তিক উপাদান হলো—
 i. জীবন বাঁচে
 ii. ব্যবহারের হার
 iii. পণ্যের প্রতি মনোভাব
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৭. সরাসরি ভোক্তার নিকট উপস্থিত হয়ে পণ্য বিক্রয় করাকে কী বলে?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) প্রচার
 (গ) জনসংযোগ (ঘ) ব্যক্তিক বিক্রয়
১৮. বাট্টা, মূল্যছাড়, পরিশোধের সময় ইত্যাদি বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদানের অন্তর্ভুক্ত?
 (ক) পণ্য (খ) প্রসার
 (গ) বস্তু (ঘ) মূল্য
১৯. পণ্যের মূল্য বৃদ্ধি পেলে যা ঘটে—
 i. চাহিদা হ্রাস পায়
 ii. যোগান বৃদ্ধি পায়
 iii. চাহিদা বৃদ্ধি পায়
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২০. যেসব পণ্য সম্পর্কে ক্রেতার জানে না বা জানলেও ক্রয় করতে চায় না, তাকে কী পণ্য বলে?
 (ক) শপিং (খ) সুবিধা
 (গ) বিশিষ্ট (ঘ) অযাচিত
২১. সর্বাধুনিক প্রযুক্তি দ্বারা তৈরি স্বতন্ত্র বৈশিষ্ট্যমণ্ডিত পণ্যকে কী বলে?
 (ক) লোভনীয় (খ) শপিং
 (গ) বিশিষ্ট (ঘ) জরুরি
- উদ্দীপকটি পড়ে ২২নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
 স্মার্ট ফ্যান তাদের ফ্যান তৈরির খরচের সাথে ১৫% মুনাফা ধরে ফ্যানের মূল্য নির্ধারণ করে।
২২. উদ্দীপকে স্মার্ট ফ্যানের মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি কোন ধরনের?
 (ক) ব্যয়-যোগ (খ) ভারসাম্য বিন্দু
 (গ) চলমান হার (ঘ) ভ্যালুভিত্তিক
২৩. মি. 'I' টুথপেস্টটির বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য যে কৌশলগুলো গ্রহণ করতে পারে—
 i. টুথপেস্ট কিনলে টুথব্রাশ ফ্রি দেয়া
 ii. টুথপেস্টের মূল্যে বাট্টা প্রদান
 iii. টুথপেস্টের সর্বোচ্চ সংরক্ষণ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৪. পণ্য জীবনচক্রের কোন স্তরে স্থায়ীত্বকাল অধিক হয়?
 (ক) সূচনা (খ) পূর্ণতা
 (গ) প্রবৃদ্ধি (ঘ) পতন
২৫. দুটি পণ্য কিনলে একটি পণ্য ফ্রি প্রদান করা প্রসারের কোন কৌশলকে নির্দেশ করে?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
 (গ) বিক্রয় প্রসার (ঘ) জনসংযোগ
২৬. মার্কেটিং প্রমোশনের কৌশল হলো—
 i. বস্তু
 ii. বিজ্ঞাপন
 iii. গণসংযোগ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৭. কোনটি নভেলটি?
 (ক) ইন্টারনেটে বিজ্ঞাপন দেওয়া
 (খ) পণ্যের মোড়কে তথ্য মুদ্রিত করা
 (গ) সুদৃশ্য কাচের ঘরে পণ্য সাজিয়ে রাখা
 (ঘ) পণ্যের গায়ে বিজ্ঞাপন তথ্য মুদ্রিত করা
২৮. ওয়ালটন ফ্রিজ স্বাধীনতার মাস সারা মার্চ জুড়ে নতুন অফার ঘোষণা দিয়েছে। একটি ফ্রিজ কিনলে একটি মোবাইল ফ্রি দেওয়া হবে। ইলেকট্রনিক্স ফ্রিজের এ পদ্ধতিটি—
 i. স্বল্পমোদিত প্রণোদনা
 ii. বিক্রয় প্রসারের হাতিয়ার
 iii. সর্বোচ্চ মুনাফা অর্জনের সহায়ক
 নিচের কোনটি সঠিক?
 (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৯. পদ্মা সেতু উদ্বোধনের খবর ইলেকট্রনিক্স মিডিয়া ও দৈনিক পত্রিকায় ব্যাপকভাবে প্রকাশিত হয়েছে। এটাকে কী বলা হয়?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) প্রচার
 (গ) জনসংযোগ (ঘ) কৌশল
৩০. কোনটিতে দ্বি-মুখী যোগাযোগ হয়?
 (ক) বিজ্ঞাপন (খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
 (গ) বিক্রয়-প্রসার (ঘ) প্রচার

এক্সক্লুসিভ মডেল টেস্ট ০৬

বিষয় কোড : 2 8 7

সময়—৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনী অভীক্ষা

পূর্ণমান—৩০

[বিশেষ দ্রষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনী অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বুতসমূহ হতে সঠিক/ সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বুতটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। সকল প্রশ্নের উত্তর দিতে হবে। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।]

১. বিপণন ক্রেতাদের জন্য কী সৃষ্টি করে?

- (ক) পণ্য (খ) সেবা
(গ) ভ্যালু (ঘ) চাহিদা

২. কোন সাল থেকে বিপণনযুগ শুরু হয়?

- (ক) ১৮৬০ (খ) ১৯২০
(গ) ১৯৫০ (ঘ) ১৯৭০

৩. ভোক্তার বৈশিষ্ট্য হলো উপযোগ—

- (ক) সৃষ্টি করা (খ) নিঃশেষ করা
(গ) স্থানান্তর করা (ঘ) বৃদ্ধি করা

৪. আধুনিক বিপণনের জনক কে?

- (ক) Philip Kotler (খ) Gary Armstrong
(গ) B. Gosh (ঘ) M. C. Carthy

৫. বিপণন মতবাদের মূল ভিত্তি হলো—

- i. ভোক্তার প্রয়োজন
ii. সমন্বিত বিপণন
iii. ক্রেতাসম্মতি বিধান

নিচের কোনটি সঠিক?

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

৬. গুদামজাতকরণ কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে?

- (ক) রূপগত (খ) স্বত্বগত
(গ) স্থানগত (ঘ) সময়গত

৭. নিম্নের কোন কাজটি বিপণনের বিনিময় সংক্রান্ত কাজের অন্তর্ভুক্ত?

- (ক) পরিবহন (খ) মোড়ককরণ
(গ) অর্থসংস্থান (ঘ) ক্রয়-বিক্রয়

৮. সাধারণত কোন পণ্যের ক্ষেত্রে বিক্রয়োত্তর সেবাদান আবশ্যিক?

- (ক) ইলেক্ট্রনিক্স (খ) খাদ্যদ্রব্য
(গ) ঔষধসামগ্রী (ঘ) আবশ্যিক পণ্য

৯. পণ্য মানের সীমা নির্ধারণকে কী বলে?

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

১০. কিভাবে পণ্যের মৌসুমি চাহিদা পূরণ করা সম্ভব হয়?

- (ক) পরিবহনের মাধ্যমে
(খ) সংরক্ষণের মাধ্যমে
(গ) যথাসময়ে উৎপাদন করে
(ঘ) মূল্য হ্রাস করে

■ উদ্দীপকটি পড়ে ১১ ও ১২ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
মি. আজিজ ব্যাংক থেকে ৫০ লক্ষ টাকা ঋণ নিয়ে উন্নতমানের ফ্যান উৎপাদন করেন। পরবর্তীতে পণ্যমূল্য নির্ধারণ ও পরিবহনের মাধ্যমে সারাদেশে বিপণন করেন।

১১. উদ্দীপকে মি. আজিজের উৎপাদন পূর্ববর্তী বিপণন কার্যাবলি কোনটি?

- (ক) তথ্য সংগ্রহ (খ) অর্থায়ন
(গ) ক্রয় (ঘ) পরিবহন

১২. উদ্দীপকে উৎপাদন পরবর্তী বিপণন কার্যাবলিগুলো হলো—

- i. গুদামজাতকরণ
ii. পরিবহন
iii. মূল্য নির্ধারণ

নিচের কোনটি সঠিক?

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

১৩. বিপণনের দৃষ্টিতে বাজার কী?

- (ক) বর্তমান ও সম্ভাব্য ক্রেতার সমষ্টি
(খ) বর্তমান ও সম্ভাব্য বিক্রেতাদের সমষ্টি
(গ) বিক্রেতা ও ক্রেতার সমষ্টি
(ঘ) পণ্য ক্রয়-বিক্রয়ের স্থান

১৪. নিম্নের কোন বিষয়টি বিক্রয় প্রসারের অন্তর্ভুক্ত?

- (ক) বিলবোর্ড (খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
(গ) মূল্য হ্রাস (ঘ) নিয়ন সাইন

১৫. বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে কে অবস্থান করে?

- (ক) উৎপাদক (খ) ভোক্তা
(গ) পাইকার (ঘ) এজেন্ট

১৬. বিপণন মিশ্রণ ধারণাটি প্রথম কে প্রদান করেন?

- (ক) Philip Kotler (খ) Neil H. Borden
(গ) E. J. McCarthy (ঘ) W. J. Stanton

১৭. কোন কৌশলের মূল উদ্দেশ্য ক্ষণস্থায়ী বিক্রয় বৃদ্ধি?

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

১৮. প্রমোশন হাতিয়ার হিসেবে জনসংযোগ কার্যক্রমের অন্তর্ভুক্ত হলো—

- i. প্রেস বিজ্ঞপ্তি
ii. ব্যক্তিক বিক্রয়
iii. সংবাদ সম্মেলন

নিচের কোনটি সঠিক?

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

১৯. কারখানায় ব্যবহৃত এয়ারকুলার কোন ধরনের শিল্পপণ্য?

- (ক) কাঁচামাল
(খ) আধাপ্রস্তুত পণ্য
(গ) আনুষঙ্গিক যন্ত্রপাতি
(ঘ) সহায়ক পণ্য

২০. জীবনবিমা পলিসি কোন ধরনের পণ্য?

- (ক) সুবিধা (খ) শপিং
(গ) বিশিষ্ট (ঘ) অযাচিত

২১. পণ্য জীবনচক্রের কোন স্তরে বিক্রয় সবচেয়ে বেশি হয়?

- (ক) সূচনা (খ) পূর্ণতা
(গ) প্রবৃদ্ধি (ঘ) পতন

২২. ভারসাম্য বিন্দু কী?

- (ক) যে বিন্দুতে আয় বেশি, ব্যয় কম
(খ) যে বিন্দুতে আয় কম, ব্যয় বেশি
(গ) যে বিন্দুতে আয়-ব্যয় সমান
(ঘ) যে বিন্দুতে আয়-ব্যয় বেশি

■ উদ্দীপকটি পড়ে ২৩ ও ২৪ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
মি. সুলতান ব্র্যান্ড পণ্য কিনতে আগ্রহী। আগে শুধু শিল্পে উৎপাদিত ভোগ্যপণ্যের ক্ষেত্রেই ব্র্যান্ড দেখা হতো। কিন্তু এখন অনেক কৃষিজাত ভোগ্যপণ্যও ব্র্যান্ড নামে বিক্রয় হচ্ছে। চাল, দুধ, মসলা, তৈল কোনোটাতেই বাদ নেই। সর্বত্র ব্র্যান্ডের ছড়াছড়িতে তিনি খুশি।

২৩. উদ্দীপকের বর্ণনামতে, আগে নিম্নের কোন পণ্যটি ক্রয়ের ক্ষেত্রে ব্র্যান্ড দেখা হতো?

- (ক) মিৎসুবিশি ইঞ্জিন
(খ) ফিলিপস এর রেডিও
(গ) তসিবা ফটোকপিয়ার
(ঘ) মিলার প্রিন্টিং মেশিন

২৪. উদ্দীপকে উল্লিখিত কৃষিজাত ভোগ্যপণ্যের ব্র্যান্ড পরিচিতিতে মি. সুলতানের আগ্রহী হওয়ার কারণ—

- i. এই পণ্যের দাম কম
ii. এক্ষেত্রে দরকষাকষির প্রয়োজন হয় না
iii. এ পণ্য মানের বিষয়ে নির্ভর করা যায়

নিচের কোনটি সঠিক?

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

২৫. সাময়িক সময়ের জন্য পণ্যের মূল্য হ্রাস করা হলে তা বিপণন প্রসারের কোন হাতিয়ারের অন্তর্ভুক্ত হবে?

- (ক) ব্যক্তিক বিক্রয় (খ) জনসংযোগ
(গ) বিক্রয় প্রসার (ঘ) প্রত্যক্ষ বিপণন

২৬. স্বল্পমেয়াদে বিক্রয় বৃদ্ধির উদ্দেশ্যে গৃহীত কার্যক্রমকে কী বলা হয়?

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

২৭. তুলনামূলক স্থায়ী আবেদনধর্মী কোনো বিজ্ঞাপনের উত্তম মাধ্যম হতে পারে কোনটি?

- (ক) সংবাদপত্র (খ) সাইনবোর্ড
(গ) রেডিও (ঘ) টেলিভিশন

২৮. নিচের কোনটি বিজ্ঞাপনের মাধ্যম?

- (ক) মোড়ক (খ) কুপন
(গ) প্রদর্শনী (ঘ) নমুনা

■ উদ্দীপকটি পড়ে ২৯ ও ৩০ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :

‘X’ কোম্পানি লি. তাদের কোমল পানীয় ‘সুপার কোলা’ বিপণনে পত্রিকায় বিজ্ঞাপন দেয়। বিজ্ঞাপনে কোম্পানিটি উল্লেখ করে, পত্রিকায় প্রকাশিত বিজ্ঞাপনের কাটিং খুচরা বিক্রেতার নিকট ১৫ দিনের মধ্যে জমা দিলে মাত্র ১০ টাকায় ২০ টাকা মূল্যের ‘সুপার কোলা’ ভোক্তারা কিনতে পারবে। এর ফলে ‘সুপার কোলা’-র বিক্রয় তাৎক্ষণিকভাবে বৃদ্ধি পায়।

২৯. ‘X’ কোম্পানি লি. কোন ধরনের প্রসারমূলক কার্যক্রম গ্রহণ করেছে?

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

৩০. ‘সুপার কোলা’র বিজ্ঞাপন প্রদানের উদ্দেশ্য হলো—

- i. গ্রাহকদের অবহিত করা
ii. পণ্যটি প্রচলন করা
iii. ব্র্যান্ডের পরিচিতি বৃদ্ধি করা

নিচের কোনটি সঠিক?

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

এক্সক্লুসিভ মডেল টেস্ট ০৭

বিষয় কোড : 2 8 7

সময়—৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র ● বহুনির্বাচনি অভীক্ষা

পূর্ণমান—৩০

[বিশেষ দ্রষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনি অভীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/ সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। সকল প্রশ্নের উত্তর দিতে হবে। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।]

১. আধুনিক বিপণনের জনক কে?
 - (ক) Philip Kotler
 - (খ) w.j.Stanton
 - (গ) Mc.Carthy
 - (ঘ) Gary Armstrong
২. বাজারজাতকরণ কী?
 - (ক) পণ্য উৎপাদন
 - (খ) পণ্য ভোগ
 - (গ) পণ্যের ভ্যালু সৃষ্টি
 - (ঘ) গ্রাহকদের সম্ভূত বিধান
- উদ্দীপকটি পড়ে ৩ ও ৪নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
জনাব করিম ক্ষুধার্ত হলে ভাত ও মাছ খেতে ইচ্ছা প্রকাশ করেন। সে হোটেলে গিয়ে ২০০ টাকায় ঐ খাবার কিনে খান।
৩. জনাব করিমের ভাত ও মাছ খাওয়ার সাথে নিচের কোনটি জড়িত?
 - (ক) প্রয়োজন
 - (খ) অভাব
 - (গ) যোগান
 - (ঘ) পণ্য
৪. জনাব করিম চাহিদার যে সকল শর্ত পূরণ করেছেন তা হলো—
 - i. আকাজক্ষা
 - ii. সামর্থ্য
 - iii. অর্থ ব্যয়
 নিচের কোনটি সঠিক?
 - (ক) i ও ii
 - (খ) i ও iii
 - (গ) ii ও iii
 - (ঘ) i, ii ও iii
৫. ক্রেতাভ্যালু কী?
 - (ক) পণ্য থেকে প্রাপ্ত সুবিধা
 - (খ) পণ্যের মূল্য
 - (গ) ক্রেতা ও বিক্রেতা সম্পর্ক
 - (ঘ) প্রাপ্ত সুবিধা ও ব্যয়ের পার্থক্য
৬. 'ভোক্তাই রাজা' — কেন?
 - (ক) বিপণনের সকল কার্যক্রম ভোক্তাকেন্দ্রিক
 - (খ) ভোক্তারা পণ্য ক্রয় করে পণ্য ভোগ করে
 - (গ) ভোক্তারা রাজার সাথে তুলনীয়
 - (ঘ) সমাজে ভোক্তার সংখ্যা অত্যধিক
৭. Marketing শব্দটির অর্থ কী?
 - (ক) বাজার
 - (খ) উৎপাদন
 - (গ) বিক্রয়
 - (ঘ) বিপণন
৮. বর্তমান সময়কালকে মার্কেটিং-এ কোন যুগ হিসেবে চিহ্নিত করা হয়?
 - (ক) বিপণন যুগ
 - (খ) সামাজিক বিপণন যুগ
 - (গ) মোবাইল মার্কেটিং যুগ
 - (ঘ) সম্পর্কভিত্তিক মার্কেটিং যুগ
৯. কোন সময়ে বাজারে পণ্যের তুলনায় বিক্রয়ের পরিমাণ কম ছিল?
 - (ক) ১৯৩১ সালের আগে
 - (খ) ১৯৩১ সালের শুরুতে
 - (গ) ১৯৫১ সালের আগে
 - (ঘ) ১৯৫১ সালের শুরুতে
১০. আজকের এ পৃথিবীর সভ্য ও আধুনিক হওয়ার পেছনে কার অবদান সবচেয়ে বেশি?
 - (ক) উৎপাদন
 - (খ) বিপণন
 - (গ) বিনিময়
 - (ঘ) পরিবহন
- উদ্দীপকটি পড়ে ১১ ও ১২নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
মি. সজল ব্যাংক থেকে ৫০ লক্ষ টাকা ঋণ নিয়ে উন্নত মানের ফ্যান উৎপাদন করেন। পরবর্তীতে পণ্যমূল্য নির্ধারণ ও পরিবহনের মাধ্যমে সারাদেশে বিপণন করেন।
১১. উদ্দীপকে মি. সজলের উৎপাদন পূর্ববর্তী বিপণন কার্যাবলি কোনটি?
 - (ক) তথ্য সংগ্রহ
 - (খ) অর্থায়ন
 - (গ) ক্রয়
 - (ঘ) পরিবহন
১২. উদ্দীপকে উৎপাদন পরবর্তী বিপণন কার্যাবলি হলো—
 - i. গুদামজাতকরণ
 - ii. পরিবহন
 - iii. মূল্য নির্ধারণ
 নিচের কোনটি সঠিক?
 - (ক) i ও ii
 - (খ) ii ও iii
 - (গ) i ও iii
 - (ঘ) i, ii ও iii
১৩. বিপণন কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে না?
 - (ক) স্থানগত
 - (খ) রূপগত
 - (গ) সময়গত
 - (ঘ) স্বত্বগত
১৪. প্রমিতকরণ হচ্ছে—
 - (ক) পণ্যের সুনির্দিষ্ট বৈশিষ্ট্য নির্ধারণ
 - (খ) পণ্যের শ্রেণিকরণ
 - (গ) কায়িক শ্রমভিত্তিক
 - (ঘ) পর্যায়িতকরণের পরবর্তী ধাপ
১৫. বর্তমানে আধুনিক বিপণন কীরূপ?
 - (ক) ভোক্তাকেন্দ্রিক
 - (খ) বাজারকেন্দ্রিক
 - (গ) উৎপাদনকেন্দ্রিক
 - (ঘ) আচরণকেন্দ্রিক
১৬. বিপণনকারীর দৃষ্টিকোণ থেকে বিপণন গুরুত্বপূর্ণ হলো—
 - i. উৎপাদন বৃদ্ধি করে
 - ii. সৃষ্টি বন্টন নিশ্চিত করে
 - iii. আয় বৃদ্ধি করে
 নিচের কোনটি সঠিক?
 - (ক) i ও ii
 - (খ) ii ও iii
 - (গ) i ও iii
 - (ঘ) i, ii ও iii
১৭. উৎপাদকদের নিয়ে কোন বাজার গঠিত?
 - (ক) ভোক্তাবাজার
 - (খ) শিল্পবাজার
 - (গ) পুনঃবিক্রেতার বাজার
 - (ঘ) আন্তর্জাতিক বাজার
১৮. বাজার কী?
 - (ক) ক্রয়ের স্থান
 - (খ) বিক্রয়ের স্থান
 - (গ) ক্রেতার সেট
 - (ঘ) বিক্রেতার সেট
১৯. ভোক্তাবাজারের প্রধান ক্রেতা কে?
 - (ক) ব্যক্তি
 - (খ) প্রতিষ্ঠান
 - (গ) সংস্থা
 - (ঘ) সরকার
- উদ্দীপকটি পড়ে ২০নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
করোনা ভাইরাসের কারণে অনলাইন ক্লাস জনপ্রিয় হচ্ছে। জনাব করিম তার মেয়ের অনলাইন ক্লাসের জন্য একটি ল্যাপটপ ক্রয় করে।
২০. জনাব করিম কোন বাজারের সদস্য?
 - (ক) ভোক্তাবাজার
 - (খ) শিল্পবাজার
 - (গ) পুনঃবিক্রেতার বাজার
 - (ঘ) সরকারি বাজার
২১. বাজার বিভক্তিকরণ কী বিভক্ত করে?
 - (ক) পণ্য
 - (খ) সেবা
 - (গ) ক্রেতা
 - (ঘ) বিক্রেতা
২২. 'জনসংখ্যার ঘনত্ব' ভোক্তাবাজার বিভক্তিকরণের কোন উপাদানের অন্তর্গত?
 - (ক) ভৌগোলিক উপাদান
 - (খ) জনসংখ্যাভিত্তিক উপাদান
 - (গ) মনস্তাত্ত্বিক উপাদান
 - (ঘ) আচরণভিত্তিক উপাদান
২৩. বিপণন মিশ্রণ ধারণাটি প্রথম কে প্রদান করেন?
 - (ক) ফিলিপ কটলার
 - (খ) গ্যারি আর্মস্ট্রং
 - (গ) নেইল এইচ বোর্ডেন
 - (ঘ) ডব্লিউ জে. স্ট্যানটন
২৪. বিপণন মিশ্রণকে সংক্ষেপে কী বলা হয়?
 - (ক) 4m
 - (খ) 4p
 - (গ) 7m
 - (ঘ) 7p
২৫. বিপণন মিশ্রণ হলো—
 - (ক) পণ্য — মূল্য — প্রসার — ক্রেতা
 - (খ) পণ্য — প্রসার — স্থান — বিক্রেতা
 - (গ) পণ্য — মূল্য — বিক্রেতা — ক্রেতা
 - (ঘ) পণ্য — মূল্য — স্থান — প্রসার
- উদ্দীপকটি পড়ে ২৬ ও ২৭নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
রকি তার এলাকায় একটি খাবারের দোকান দিয়েছে। এ উপলক্ষে সে খাবারের সকল পণ্যের ওপর ১০% ছাড় দিয়েছে।
২৬. রকি তার দোকানে বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য কোন ধরনের কার্যক্রম হাতে নিয়েছে?
 - (ক) বিজ্ঞাপন
 - (খ) বিক্রয় প্রসার
 - (গ) ব্যক্তিক বিক্রয়
 - (ঘ) প্রচার
২৭. উক্ত কার্যক্রমের বৈশিষ্ট্য হলো—
 - i. এটি স্বল্পমেয়াদি কার্যক্রম
 - ii. এটি ক্রেতাদের পণ্য ক্রয় করতে প্ররোচিত করে
 - iii. এটি বিক্রয় বৃদ্ধির কৌশল
 নিচের কোনটি সঠিক?
 - (ক) i ও ii
 - (খ) ii ও iii
 - (গ) i ও iii
 - (ঘ) i, ii ও iii
২৮. পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে প্রচুর প্রতিযোগিতা মোকাবিলা করতে হয়?
 - (ক) সূচনা স্তরে
 - (খ) প্রবৃদ্ধি স্তরে
 - (গ) পূর্ণতা স্তরে
 - (ঘ) পতন স্তরে
২৯. নিচের কোনটি লোভনীয় পণ্য?
 - (ক) মোবাইল
 - (খ) আইসক্রীম
 - (গ) কলম
 - (ঘ) পোশাক
৩০. "অগ্নিনির্বাণক যন্ত্র" কোন ধরনের পণ্য?
 - (ক) অযাচিত
 - (খ) সুবিধাজনক
 - (গ) শপিং
 - (ঘ) আবশ্যকীয়

এক্সক্লুসিভ মডেল টেস্ট ০৮

বিষয় কোড : 2 8 7

সময়—৩০ মিনিট

উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র

পূর্ণমান—৩০

[বিশেষ দ্রষ্টব্য : সরবরাহকৃত বহুনির্বাচনী অধীক্ষার উত্তরপত্রে প্রশ্নের ক্রমিক নম্বরের বিপরীতে প্রদত্ত বর্ণসংবলিত বৃত্তসমূহ হতে সঠিক/সর্বোৎকৃষ্ট উত্তরের বৃত্তটি বল পয়েন্ট কলম দ্বারা সম্পূর্ণ ভরাট কর। প্রতিটি প্রশ্নের মান ১। সকল প্রশ্নের উত্তর দিতে হবে। প্রশ্নপত্রে কোনো প্রকার দাগ/চিহ্ন দেওয়া যাবে না।]

১. বিপণনের চারটি 'P' কোনগুলোকে নির্দেশ করে?
- (ক) পণ্য, মূল্য, বণ্টন ও মোড়কিকরণ
(খ) পণ্য, মূল্য, জনগণ ও উৎপাদন
(গ) পণ্য, মূল্য, স্থান ও উৎপাদন
(ঘ) পণ্য, মূল্য, স্থান ও প্রসার
২. আয় কোন ভোক্তাবাজার বিভক্তিকরণের ভিত্তি?
- (ক) ভৌগোলিক (খ) জনসংখ্যাভিত্তিক
(গ) মনস্তাত্ত্বিক (ঘ) আচরণিক
- উদ্দীপকটি পড়ে ৩ ও ৪ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
'রুপা কেমিক্যালস' ৫ বছরের কম বয়সি শিশু এবং পুরুষ ও মহিলাদের জন্য আলাদা আলাদা বৈশিষ্ট্যের ফেয়ারসেন ক্রিম তৈরি করে বিপণন করে।
৩. উদ্দীপকে 'রুপা কেমিক্যালস' ভোক্তাবাজার বিভক্তিকরণের কোন ভিত্তি ব্যবহার করেছে?
- (ক) ভৌগোলিক (খ) জনসংখ্যাভিত্তিক
(গ) আচরণিক (ঘ) মনস্তাত্ত্বিক
৪. উদ্দীপকের প্রতিষ্ঠানটির কার্যক্রমের ফলে—
- i. ক্রেতা সম্ভ্রুতি বৃদ্ধি পাবে
ii. বিক্রয় বৃদ্ধি পাবে
iii. উৎপাদন ব্যয় কমবে
- নিচের কোনটি সঠিক?
- (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৫. ভারসাম্য বিন্দু কী?
- (ক) যে বিন্দুতে আয় ও ব্যয় সমান
(খ) যে বিন্দুতে আয় ও ব্যয় অধিক
(গ) যে বিন্দুতে আয় বেশি ও ব্যয় কম
(ঘ) যে বিন্দুতে আয় কম ও ব্যয় বেশি
৬. পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরের স্থায়িত্বকাল বেশি হয়?
- (ক) সূচনা (খ) পূর্ণতা
(গ) প্রবৃদ্ধি (ঘ) পতন
৭. কৃষিপণ্য বিপণনে গুরুত্বপূর্ণ বিষয় হলো—
- i. প্রমিতকরণ
ii. ক্রেতার প্রত্যাশার উপর
iii. প্রত্যাশা অনুযায়ী পণ্য প্রাপ্তির উপর
- নিচের কোনটি সঠিক?
- (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
৮. সম্ভাব্য ক্রেতা নির্ণয় করা কোন বিষয়ের অন্তর্ভুক্ত?
- (ক) প্রবেশ যোগ্যতা (খ) পর্যাপ্ততা
(গ) পরিমাপ যোগ্যতা (ঘ) কার্যোপযোগিতা
- উদ্দীপকটি পড়ে ৯ ও ১০ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
ABC কোম্পানি ক্রুথ ওয়াশিং পাউডার উৎপাদন করে। ক্রেতাদের আকৃষ্ট করতে প্রতিষ্ঠানটি ক্রুথ ওয়াশিং পাউডার এর সাথে বালতি ফ্রি দেয়।
৯. ABC কোম্পানি কোন ধরনের বিপণন প্রসার কৌশল গ্রহণ করে?
- (ক) বিজ্ঞাপন (খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
(গ) বিক্রয় প্রসার (ঘ) জনসংযোগ
১০. ABC কোম্পানির গৃহীত কৌশলটি—
- i. স্বল্পমোয়াদি কার্যক্রম
ii. ক্রেতাদের পণ্য ক্রয়ে প্ররোচিত করে
iii. বিক্রয় বৃদ্ধি করে
- নিচের কোনটি সঠিক?
- (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১১. নমুনা বিতরণ, মূল্যছাড় কুপন ইত্যাদি কোন ধরনের প্রসারমূলক হাতিয়ারের অন্তর্ভুক্ত?
- (ক) বিজ্ঞাপন (খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
(গ) বিক্রয় প্রসার (ঘ) জনসংযোগ
১২. নিচের কোনটি অযাচিত পণ্য?
- (ক) টেলিভিশন (খ) টুথপেস্ট
(গ) মার্সিডিজ গাড়ি (ঘ) সমাধি পাথর
১৩. পণ্যের জীবন চক্রের কোন স্তরে প্রতিযোগিতা সবচেয়ে বেশি?
- (ক) পণ্য উন্নয়ন (খ) সূচনা
(গ) প্রবৃদ্ধি (ঘ) পূর্ণতা
১৪. পণ্যের স্তরগুলো হলো—
- i. বর্ধিত পণ্য
ii. প্রকৃত পণ্য
iii. জরুরি পণ্য
- নিচের কোনটি সঠিক?
- (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
১৫. '৩/১০, নিট ৩০'— এটি কোন ধরনের বাটা?
- (ক) পরিমাপ (খ) নগদ
(গ) মৌসুমি (ঘ) কার্যভিত্তিক
১৬. জনাব রাসেল উৎপাদন মৌসুমে আলু চাষীদের নিকট থেকে আলু সংগ্রহ করে নিজস্ব হিমাগারে সংরক্ষণ করেন। জনাব রাসেল বিপণনের কোন কাজটি করেন?
- (ক) পর্যায়িতকরণ (খ) গুদামজাতকরণ
(গ) মানদণ্ড নির্ধারণ (ঘ) পরিবহন
১৭. পণ্য থেকে প্রাপ্ত সুবিধা ও অর্থ ব্যয়ের পার্থক্যকে কী বলে?
- (ক) ক্রেতা সম্ভ্রুতি (খ) ক্রেতা ভ্যালু
(গ) মূল্য (ঘ) প্রসার
১৮. কোনো বিষয় সম্পর্কে বাস্তব জ্ঞান অর্জন করাকে কী বলে?
- (ক) ভ্যালু (খ) অভিজ্ঞতা
(গ) বিপণন অর্পণ (ঘ) ক্রেতা সম্ভ্রুতি
- উদ্দীপকটি পড়ে ১৯ ও ২০ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
জনাব আকাশ চাঁপাইনবাবগঞ্জ থেকে আম সংগ্রহ করে নিজস্ব হিমাগারে সংরক্ষণ করেন। পরে তিনি আমগুলোকে মানভেদে আলাদা করে বিভিন্ন বাজারে সরবরাহ করেন।
১৯. জনাব আকাশ পরবর্তীতে বিপণনের কোন কাজটি করেন?
- (ক) প্রমিতকরণ (খ) পর্যায়িতকরণ
(গ) মোড়কিকরণ (ঘ) বিজ্ঞাপন
২০. জনাব আকাশের কাজে যেসব উপযোগ সৃষ্টি করে তা হলো—
- i. রূপগত উপযোগ
ii. স্থানগত উপযোগ
iii. সময়গত উপযোগ
- নিচের কোনটি সঠিক?
- (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২১. বিপণনের মৌলিক ধারণা কোনটি?
- (ক) উৎপাদন (খ) সংরক্ষণ
(গ) বিনিময় (ঘ) ভোগ
২২. সর্বপ্রথম কোন দেশে বিপণন শব্দটির উদ্ভব হয়?
- (ক) যুক্তরাজ্য (খ) রাশিয়া
(গ) চীন (ঘ) যুক্তরাষ্ট্র
২৩. বিপণন কার্যাবলির উদ্দেশ্য হলো—
- i. ভোক্তা সম্ভ্রুতি করা
ii. বিক্রি ও মুনাফা বাড়াণো
iii. কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করা
- নিচের কোনটি সঠিক?
- (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
২৪. উৎপাদন ও ভোগের মধ্যবর্তী সময় পণ্যের গুণাগুণ ঠিক রেখে সংরক্ষণ করাকে কী বলে?
- (ক) মোড়কিকরণ (খ) গুদামজাতকরণ
(গ) প্রমিতকরণ (ঘ) পর্যায়িতকরণ
২৫. বিপণন কাজগুলোর মধ্যে কোনটি মনস্তাত্ত্বিক কাজ?
- (ক) পরিবহন (খ) গুদামজাতকরণ
(গ) প্রমিতকরণ (ঘ) পর্যায়িতকরণ
২৬. কোনটি বিপণনের উৎপাদনপূর্ব কাজ?
- (ক) প্রমিতকরণ (খ) বিক্রয়
(গ) পণ্য উন্নয়ন (ঘ) বিজ্ঞাপন
২৭. কোন বাজারে সদস্য সংখ্যা বেশি?
- (ক) প্রাতিষ্ঠানিক বাজার
(খ) সরকারি বাজার
(গ) পুনঃবিক্রেতার বাজার
(ঘ) ভোক্তাবাজার
২৮. কার্যকর বাজার বিভক্তিকরণের বিবেচ্য বিষয় হলো—
- i. পরিমাপযোগ্যতা
ii. বিশ্বাসযোগ্যতা
iii. প্রবেশযোগ্যতা
- নিচের কোনটি সঠিক?
- (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii
- উদ্দীপকটি পড়ে ২৯ ও ৩০ নং প্রশ্নের উত্তর দাও :
চীনের নাগরিক মি. ডেবিট চাকরিসূত্রে ঢাকায় বসবাস করেন। তার বাংলাদেশি সহকর্মীরা দুপুরে ভাত খেলেও তিনি ফাস্ট ফুড খান।
২৯. মি. ডেবিটের ভাতের পরিবর্তে ফাস্ট ফুড খাওয়া বাজারজাতকরণের কোন মৌলিক ধারণাটির প্রকাশ ঘটছে?
- (ক) প্রয়োজন (খ) অভাব
(গ) চাহিদা (ঘ) ক্রেতা ভ্যালু
৩০. মি. ডেবিটের ফাস্ট ফুড খাওয়ার কারণ হলো—
- i. নিজস্ব সংস্কৃতি
ii. ব্যক্তিত্ব
iii. চাহিদা
- নিচের কোনটি সঠিক?
- (ক) i ও ii (খ) i ও iii (গ) ii ও iii (ঘ) i, ii ও iii

বরিশাল বোর্ড ২০২২

১ ▶ ২৪৬ পৃষ্ঠার ৩১নং প্রশ্ন ও উত্তর	৫ ▶ ৩৩০ পৃষ্ঠার ৩০নং প্রশ্ন ও উত্তর	৯ ▶ ৩৮২ পৃষ্ঠার ৪৯নং প্রশ্ন ও উত্তর
২ ▶ ২৪৭ পৃষ্ঠার ৩২নং প্রশ্ন ও উত্তর	৬ ▶ ৩৩১ পৃষ্ঠার ৩১নং প্রশ্ন ও উত্তর	১০ ▶ ৪২১ পৃষ্ঠার ২৮নং প্রশ্ন ও উত্তর
৩ ▶ ২৯১ পৃষ্ঠার ৩৩নং প্রশ্ন ও উত্তর	৭ ▶ ৩৮১ পৃষ্ঠার ৪৭নং প্রশ্ন ও উত্তর	১১ ▶ ৪২১ পৃষ্ঠার ২৯নং প্রশ্ন ও উত্তর
৪ ▶ ২৯২ পৃষ্ঠার ৩৪নং প্রশ্ন ও উত্তর	৮ ▶ ৩৮১ পৃষ্ঠার ৪৮নং প্রশ্ন ও উত্তর	

দিনাজপুর বোর্ড ২০২২

১ ▶ ২৪৭ পৃষ্ঠার ৩৩নং প্রশ্ন ও উত্তর	৫ ▶ ৪২২ পৃষ্ঠার ৩০নং প্রশ্ন ও উত্তর	৯ ▶ ৩৮৩ পৃষ্ঠার ৫১নং প্রশ্ন ও উত্তর
২ ▶ ২৯৩ পৃষ্ঠার ৩৫নং প্রশ্ন ও উত্তর	৬ ▶ ২৪৮ পৃষ্ঠার ৩৪নং প্রশ্ন ও উত্তর	১০ ▶ ৪২৩ পৃষ্ঠার ৩১নং প্রশ্ন ও উত্তর
৩ ▶ ৩৩২ পৃষ্ঠার ৩২নং প্রশ্ন ও উত্তর	৭ ▶ ২৯৩ পৃষ্ঠার ৩৬নং প্রশ্ন ও উত্তর	১১ ▶ ৪২৩ পৃষ্ঠার ৩২নং প্রশ্ন ও উত্তর
৪ ▶ ৩৮২ পৃষ্ঠার ৫০নং প্রশ্ন ও উত্তর	৮ ▶ ৩৩২ পৃষ্ঠার ৩৩নং প্রশ্ন ও উত্তর	

ময়মনসিংহ বোর্ড ২০২২

১ ▶ ২৪৯ পৃষ্ঠার ৩৫নং প্রশ্ন ও উত্তর	৫ ▶ ৩৩৩ পৃষ্ঠার ৩৪নং প্রশ্ন ও উত্তর	৯ ▶ ৪২৪ পৃষ্ঠার ৩৩নং প্রশ্ন ও উত্তর
২ ▶ ২৪৯ পৃষ্ঠার ৩৬নং প্রশ্ন ও উত্তর	৬ ▶ ৩৩৩ পৃষ্ঠার ৩৫নং প্রশ্ন ও উত্তর	১০ ▶ ৪২৫ পৃষ্ঠার ৩৪নং প্রশ্ন ও উত্তর
৩ ▶ ২৫০ পৃষ্ঠার ৩৭নং প্রশ্ন ও উত্তর	৭ ▶ ৩৮৪ পৃষ্ঠার ৫২নং প্রশ্ন ও উত্তর	১১ ▶ ৪২৫ পৃষ্ঠার ৩৫নং প্রশ্ন ও উত্তর
৪ ▶ ২৯৪ পৃষ্ঠার ৩৭নং প্রশ্ন ও উত্তর	৮ ▶ ৩৮৪ পৃষ্ঠার ৫৩নং প্রশ্ন ও উত্তর	



বোর্ড পরীক্ষার প্রশ্নপত্রের উত্তরমালা ▶ বহুনির্বাচনি

ঢাকা বোর্ড ২০২৩

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

রাজশাহী বোর্ড ২০২৩

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

যশোর বোর্ড ২০২৩

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

কুমিল্লা বোর্ড ২০২৩

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

চট্টগ্রাম বোর্ড ২০২৩

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

সিলেট বোর্ড ২০২৩

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

বরিশাল বোর্ড ২০২৩

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

দিনাজপুর বোর্ড ২০২৩

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

ময়মনসিংহ বোর্ড ২০২৩

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

ঢাকা বোর্ড ২০২২

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

রাজশাহী বোর্ড ২০২২

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

যশোর বোর্ড ২০২২

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

কুমিল্লা বোর্ড ২০২২

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

চট্টগ্রাম বোর্ড ২০২২

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

সিলেট বোর্ড ২০২২

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

বরিশাল বোর্ড ২০২২

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

দিনাজপুর বোর্ড ২০২২

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

ময়মনসিংহ বোর্ড ২০২২

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

শীর্ষস্থানীয় কলেজসমূহের প্রশ্নপত্রের উত্তরমালা



শীর্ষস্থানীয় কলেজসমূহের প্রশ্নপত্রের উত্তরমালা ▶ সৃজনশীল

✓ উত্তরসূত্র : **SURE SUCCESS** HSC সৃজনশীল উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র **ম্যাক্স প্রিন্ট** বইয়ের ...

ভিকারুননিসা নূন স্কুল এন্ড কলেজ, ঢাকা

১ ▶ ২৫১ পৃষ্ঠার ৩৮নং প্রশ্ন ও উত্তর	৫ ▶ ৩১৮ পৃষ্ঠার ৯নং প্রশ্ন ও উত্তর	৯ ▶ ৩৮৫ পৃষ্ঠার ৫৬নং প্রশ্ন ও উত্তর
২ ▶ ২৫১ পৃষ্ঠার ৩৯নং প্রশ্ন ও উত্তর	৬ ▶ ৩৩৪ পৃষ্ঠার ৩৬নং প্রশ্ন ও উত্তর	১০ ▶ ৪২৬ পৃষ্ঠার ৩৬নং প্রশ্ন ও উত্তর
৩ ▶ ২৯৫ পৃষ্ঠার ৩৮নং প্রশ্ন ও উত্তর	৭ ▶ ৩৮৫ পৃষ্ঠার ৫৪নং প্রশ্ন ও উত্তর	১১ ▶ ৪২৬ পৃষ্ঠার ৩৭নং প্রশ্ন ও উত্তর
৪ ▶ ২৯৫ পৃষ্ঠার ৩৯নং প্রশ্ন ও উত্তর	৮ ▶ ৩৮৫ পৃষ্ঠার ৫৫নং প্রশ্ন ও উত্তর	

ঢাকা সিটি কলেজ

১ ▶ ২৫৩ পৃষ্ঠার ৪২নং প্রশ্ন ও উত্তর	৫ ▶ ২৯৮ পৃষ্ঠার ৪৩নং প্রশ্ন ও উত্তর	৯ ▶ ৪২৮ পৃষ্ঠার ৪১নং প্রশ্ন ও উত্তর
২ ▶ ৩৩৬ পৃষ্ঠার ৪০নং প্রশ্ন ও উত্তর	৬ ▶ ৪২৮ পৃষ্ঠার ৪০নং প্রশ্ন ও উত্তর	১০ ▶ ২২৮ পৃষ্ঠার ৩নং প্রশ্ন ও উত্তর
৩ ▶ ৩৩৭ পৃষ্ঠার ৪১নং প্রশ্ন ও উত্তর	৭ ▶ ৩৮৭ পৃষ্ঠার ৫৯নং প্রশ্ন ও উত্তর	১১ ▶ ৩৮৮ পৃষ্ঠার ৬১নং প্রশ্ন ও উত্তর
৪ ▶ ২৯৭ পৃষ্ঠার ৪২নং প্রশ্ন ও উত্তর	৮ ▶ ৩৮৭ পৃষ্ঠার ৬০নং প্রশ্ন ও উত্তর	

রাজশাহী সরকারি সিটি কলেজ

১ ▶ ২৫৩ পৃষ্ঠার ৪৩নং প্রশ্ন ও উত্তর	৫ ▶ ৩৩৮ পৃষ্ঠার ৪২নং প্রশ্ন ও উত্তর	৯ ▶ ৪২৯ পৃষ্ঠার ৪২নং প্রশ্ন ও উত্তর
২ ▶ ২৫৪ পৃষ্ঠার ৪৪নং প্রশ্ন ও উত্তর	৬ ▶ ৩৩৮ পৃষ্ঠার ৪৩নং প্রশ্ন ও উত্তর	১০ ▶ ৪৩০ পৃষ্ঠার ৪৩নং প্রশ্ন ও উত্তর
৩ ▶ ২৯৮ পৃষ্ঠার ৪৪নং প্রশ্ন ও উত্তর	৭ ▶ ৩৩৯ পৃষ্ঠার ৪৪নং প্রশ্ন ও উত্তর	১১ ▶ ৩৮৯ পৃষ্ঠার ৬৩নং প্রশ্ন ও উত্তর
৪ ▶ ২৯৯ পৃষ্ঠার ৪৫নং প্রশ্ন ও উত্তর	৮ ▶ ৩৮৯ পৃষ্ঠার ৬২নং প্রশ্ন ও উত্তর	

সরকারি মাইকেল মধুসূদন কলেজ, যশোর

১ ▶ ২৫০ পৃষ্ঠার ৩৭নং প্রশ্ন ও উত্তর	৫ ▶ ৩৪০ পৃষ্ঠার ৪৭নং প্রশ্ন ও উত্তর	৯ ▶ ৪৩০ পৃষ্ঠার ৪৫নং প্রশ্ন ও উত্তর
২ ▶ ২৫৬ পৃষ্ঠার ৪৮নং প্রশ্ন ও উত্তর	৬ ▶ ৩৪১ পৃষ্ঠার ৪৮নং প্রশ্ন ও উত্তর	১০ ▶ ৪৩১ পৃষ্ঠার ৪৬নং প্রশ্ন ও উত্তর
৩ ▶ ৩০১ পৃষ্ঠার ৪৮নং প্রশ্ন ও উত্তর	৭ ▶ সিলেবাস বহির্ভূত প্রশ্ন ও উত্তর	১১ ▶ ৩৯২ পৃষ্ঠার ৬৭নং প্রশ্ন ও উত্তর
৪ ▶ ৩০১ পৃষ্ঠার ৪৯নং প্রশ্ন ও উত্তর	৮ ▶ ৩৯১ পৃষ্ঠার ৬৬নং প্রশ্ন ও উত্তর	

কুমিল্লা ভিক্টোরিয়া সরকারি কলেজ

১ ▶ ২৫৭ পৃষ্ঠার ৪৯নং প্রশ্ন ও উত্তর	৫ ▶ ৩০৩ পৃষ্ঠার ৫১নং প্রশ্ন ও উত্তর	৯ ▶ ৩৯২ পৃষ্ঠার ৬৯নং প্রশ্ন ও উত্তর
২ ▶ ২৫৭ পৃষ্ঠার ৫০নং প্রশ্ন ও উত্তর	৬ ▶ ৩৪২ পৃষ্ঠার ৪৯নং প্রশ্ন ও উত্তর	১০ ▶ ৪৩২ পৃষ্ঠার ৪৭নং প্রশ্ন ও উত্তর
৩ ▶ ২৫৮ পৃষ্ঠার ৫১নং প্রশ্ন ও উত্তর	৭ ▶ ৩৪২ পৃষ্ঠার ৫০নং প্রশ্ন ও উত্তর	১১ ▶ ৪৩২ পৃষ্ঠার ৪৮নং প্রশ্ন ও উত্তর
৪ ▶ ৩০২ পৃষ্ঠার ৫০নং প্রশ্ন ও উত্তর	৮ ▶ ৩৯২ পৃষ্ঠার ৬৮নং প্রশ্ন ও উত্তর	

হাজেরা-তজু ডিগ্রি কলেজ, চট্টগ্রাম

১ ▶ ২৬০ পৃষ্ঠার ৫৫নং প্রশ্ন ও উত্তর	৫ ▶ ৩৪৪ পৃষ্ঠার ৫৩নং প্রশ্ন ও উত্তর	৯ ▶ ৪৩৫ পৃষ্ঠার ৫২নং প্রশ্ন ও উত্তর
২ ▶ ২৬১ পৃষ্ঠার ৫৬নং প্রশ্ন ও উত্তর	৬ ▶ ৩০৪ পৃষ্ঠার ৫৪নং প্রশ্ন ও উত্তর	১০ ▶ ৩৯৫ পৃষ্ঠার ৭৩নং প্রশ্ন ও উত্তর
৩ ▶ ৩০৪ পৃষ্ঠার ৫৩নং প্রশ্ন ও উত্তর	৭ ▶ ৩৯৪ পৃষ্ঠার ৭২নং প্রশ্ন ও উত্তর	১১ ▶ ৪৩৫ পৃষ্ঠার ৫৩নং প্রশ্ন ও উত্তর
৪ ▶ ২৬২ পৃষ্ঠার ৫৭নং প্রশ্ন ও উত্তর	৮ ▶ ৩৪৫ পৃষ্ঠার ৫৪নং প্রশ্ন ও উত্তর	

সরকারি মদন মোহন কলেজ, সিলেট

১ ▶ ৪৩৬ পৃষ্ঠার ৫৪নং প্রশ্ন ও উত্তর	৫ ▶ ৩৯৫ পৃষ্ঠার ৭৪নং প্রশ্ন ও উত্তর	৯ ▶ ৪৩৭ পৃষ্ঠার ৫৬নং প্রশ্ন ও উত্তর
২ ▶ ৪৩৬ পৃষ্ঠার ৫৫নং প্রশ্ন ও উত্তর	৬ ▶ ৩৪৬ পৃষ্ঠার ৫৬নং প্রশ্ন ও উত্তর	১০ ▶ ৪৩৭ পৃষ্ঠার ৫৭নং প্রশ্ন ও উত্তর
৩ ▶ ২৬২ পৃষ্ঠার ৫৮নং প্রশ্ন ও উত্তর	৭ ▶ ৩০৫ পৃষ্ঠার ৫৫নং প্রশ্ন ও উত্তর	১১ ▶ ৪৩৮ পৃষ্ঠার ৫৮নং প্রশ্ন ও উত্তর
৪ ▶ ৩৪৫ পৃষ্ঠার ৫৫নং প্রশ্ন ও উত্তর	৮ ▶ ৩৪৭ পৃষ্ঠার ৫৭নং প্রশ্ন ও উত্তর	

অমৃত লাল দে মহাবিদ্যালয়, বরিশাল

১ ▶ ২৬৫ পৃষ্ঠার ৬৪নং প্রশ্ন ও উত্তর	৫ ▶ ৩০৯ পৃষ্ঠার ৬১নং প্রশ্ন ও উত্তর	৯ ▶ ৩৯৮ পৃষ্ঠার ৮০নং প্রশ্ন ও উত্তর
২ ▶ ২৬৬ পৃষ্ঠার ৬৫নং প্রশ্ন ও উত্তর	৬ ▶ ৩৪৯ পৃষ্ঠার ৬১নং প্রশ্ন ও উত্তর	১০ ▶ ৪৪০ পৃষ্ঠার ৬২নং প্রশ্ন ও উত্তর
৩ ▶ ৩০৭ পৃষ্ঠার ৫৯নং প্রশ্ন ও উত্তর	৭ ▶ ৩৪৯ পৃষ্ঠার ৬২নং প্রশ্ন ও উত্তর	১১ ▶ ৪৩৮ পৃষ্ঠার ৫৮নং প্রশ্ন ও উত্তর
৪ ▶ ৩০৮ পৃষ্ঠার ৬০নং প্রশ্ন ও উত্তর	৮ ▶ ৩৯৮ পৃষ্ঠার ৭৯নং প্রশ্ন ও উত্তর	

পুলিশ লাইন্স স্কুল এন্ড কলেজ, রংপুর

১ ▶ ২৬৭ পৃষ্ঠার ৬৬নং প্রশ্ন ও উত্তর	৫ ▶ ৩১০ পৃষ্ঠার ৩৬নং প্রশ্ন ও উত্তর	৯ ▶ ৪০০ পৃষ্ঠার ৮২নং প্রশ্ন ও উত্তর
২ ▶ ২৬৭ পৃষ্ঠার ৬৭নং প্রশ্ন ও উত্তর	৬ ▶ ৩৫০ পৃষ্ঠার ৩৬নং প্রশ্ন ও উত্তর	১০ ▶ ৪৪১ পৃষ্ঠার ৬৩নং প্রশ্ন ও উত্তর
৩ ▶ ২৬৮ পৃষ্ঠার ৬৮নং প্রশ্ন ও উত্তর	৭ ▶ ৩৫১ পৃষ্ঠার ৬৪নং প্রশ্ন ও উত্তর	১১ ▶ ৪৪২ পৃষ্ঠার ৬৪নং প্রশ্ন ও উত্তর
৪ ▶ ৩০৯ পৃষ্ঠার ৬২নং প্রশ্ন ও উত্তর	৮ ▶ ৩৯৯ পৃষ্ঠার ৮১নং প্রশ্ন ও উত্তর	

শহীদ সৈয়দ নজরুল ইসলাম কলেজ, ময়মনসিংহ

১ ▶ ২৬৯ পৃষ্ঠার ৭০নং প্রশ্ন ও উত্তর	৫ ▶ ৩৫২ পৃষ্ঠার ৬৬নং প্রশ্ন ও উত্তর	৯ ▶ ৪৪৩ পৃষ্ঠার ৬৭নং প্রশ্ন ও উত্তর
২ ▶ ২৬৯ পৃষ্ঠার ৬১নং প্রশ্ন ও উত্তর	৬ ▶ ৩৫২ পৃষ্ঠার ৬৭নং প্রশ্ন ও উত্তর	১০ ▶ ৪৪৪ পৃষ্ঠার ৬৮নং প্রশ্ন ও উত্তর
৩ ▶ ২৭০ পৃষ্ঠার ৭১নং প্রশ্ন ও উত্তর	৭ ▶ ৪০১ পৃষ্ঠার ৮৫নং প্রশ্ন ও উত্তর	১১ ▶ ৪০২ পৃষ্ঠার ৮৭নং প্রশ্ন ও উত্তর
৪ ▶ ৩১২ পৃষ্ঠার ৬৬নং প্রশ্ন ও উত্তর	৮ ▶ ৪০২ পৃষ্ঠার ৮৬নং প্রশ্ন ও উত্তর	



শীর্ষস্থানীয় কলেজসমূহের প্রশ্নপত্রের উত্তরমালা ▶ বহুনির্বাচনি

ঢাকা কমার্স কলেজ

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

ড. মাহবুবুর রহমান মোল্লা কলেজ, ঢাকা

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

নিউ গভঃ ডিগ্রী কলেজ, রাজশাহী

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

ক্যান্টনমেন্ট কলেজ, যশোর

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

কুমিল্লা ভিক্টোরিয়া সরকারি কলেজ

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

চাঁদপুর সরকারি মহিলা কলেজ

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

হাজেরা-তজু ডিগ্রী কলেজ, চট্টগ্রাম

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

হবিগঞ্জ সরকারি মহিলা কলেজ

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

পটুয়াখালী সরকারি মহিলা কলেজ

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

আনন্দ মোহন কলেজ, ময়মনসিংহ

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

এক্সকুসিভ মডেল টেস্টের উত্তরমালা



এক্সকুসিভ মডেল টেস্টের উত্তরমালা ▶ সৃজনশীল

উত্তরসূত্র : **SURE SUCCESS** HSC সৃজনশীল উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন দ্বিতীয় পত্র **নেইট ইন্ডিয়া** বইয়ের ...

এক্সকুসিভ মডেল টেস্ট ০১

১ ▶ ২৫২ পৃষ্ঠার ৪০নং প্রশ্ন ও উত্তর	৫ ▶ ৩৩৫ পৃষ্ঠার ৩৭নং প্রশ্ন ও উত্তর	৯ ▶ ৪২৭ পৃষ্ঠার ৩৮নং প্রশ্ন ও উত্তর
২ ▶ ২৫২ পৃষ্ঠার ৪১নং প্রশ্ন ও উত্তর	৬ ▶ ৩৩৫ পৃষ্ঠার ৩৮নং প্রশ্ন ও উত্তর	১০ ▶ ৪২৭ পৃষ্ঠার ৩৯নং প্রশ্ন ও উত্তর
৩ ▶ ২৯৬ পৃষ্ঠার ৪০নং প্রশ্ন ও উত্তর	৭ ▶ ৩৮৬ পৃষ্ঠার ৫৭নং প্রশ্ন ও উত্তর	১১ ▶ ৩৩৬ পৃষ্ঠার ৩৯নং প্রশ্ন ও উত্তর
৪ ▶ ২৯৬ পৃষ্ঠার ৪১নং প্রশ্ন ও উত্তর	৮ ▶ ৩৮৬ পৃষ্ঠার ৫৮নং প্রশ্ন ও উত্তর	

এক্সকুসিভ মডেল টেস্ট ০২

১ ▶ ৩০৩ পৃষ্ঠার ৫২নং প্রশ্ন ও উত্তর	৫ ▶ ৩৪৪ পৃষ্ঠার ৫২নং প্রশ্ন ও উত্তর	৯ ▶ ৪৩৩ পৃষ্ঠার ৫০নং প্রশ্ন ও উত্তর
২ ▶ ২৫৯ পৃষ্ঠার ৫২নং প্রশ্ন ও উত্তর	৬ ▶ ৩৯৩ পৃষ্ঠার ৭০নং প্রশ্ন ও উত্তর	১০ ▶ ৪৩৪ পৃষ্ঠার ৫১নং প্রশ্ন ও উত্তর
৩ ▶ ২৫৯ পৃষ্ঠার ৫৩নং প্রশ্ন ও উত্তর	৭ ▶ ৩৯৪ পৃষ্ঠার ৭১নং প্রশ্ন ও উত্তর	১১ ▶ ২৬০ পৃষ্ঠার ৫৪নং প্রশ্ন ও উত্তর
৪ ▶ ৩৪৩ পৃষ্ঠার ৫১নং প্রশ্ন ও উত্তর	৮ ▶ ৪৩৩ পৃষ্ঠার ৪৯নং প্রশ্ন ও উত্তর	

এক্সকুসিভ মডেল টেস্ট ০৩

১ ▶ ২৪৬ পৃষ্ঠার ৩১নং প্রশ্ন ও উত্তর	৫ ▶ ৩৪২ পৃষ্ঠার ৪৯নং প্রশ্ন ও উত্তর	৯ ▶ ৪০১ পৃষ্ঠার ৮৪নং প্রশ্ন ও উত্তর
২ ▶ ২৬৮ পৃষ্ঠার ৬৯নং প্রশ্ন ও উত্তর	৬ ▶ ৩৫১ পৃষ্ঠার ৬৫নং প্রশ্ন ও উত্তর	১০ ▶ ৪৪২ পৃষ্ঠার ৬৫নং প্রশ্ন ও উত্তর
৩ ▶ ৩১০ পৃষ্ঠার ৬৪নং প্রশ্ন ও উত্তর	৭ ▶ ৩৭৩ পৃষ্ঠার ৩৫নং প্রশ্ন ও উত্তর	১১ ▶ ৪৪৩ পৃষ্ঠার ৬৬নং প্রশ্ন ও উত্তর
৪ ▶ ৩১১ পৃষ্ঠার ৬৫নং প্রশ্ন ও উত্তর	৮ ▶ ৪০০ পৃষ্ঠার ৮৩নং প্রশ্ন ও উত্তর	

এক্সকুসিভ মডেল টেস্ট ০৪

১ ▶ ২৩১ পৃষ্ঠার ৮নং প্রশ্ন ও উত্তর	৫ ▶ ২৯৯ পৃষ্ঠার ৪৫নং প্রশ্ন ও উত্তর	৯ ▶ ৩৫৯ পৃষ্ঠার ১২নং প্রশ্ন ও উত্তর
২ ▶ ২৪৯ পৃষ্ঠার ৩৬নং প্রশ্ন ও উত্তর	৬ ▶ ৩১৭ পৃষ্ঠার ৮নং প্রশ্ন ও উত্তর	১০ ▶ ৪০৯ পৃষ্ঠার ১০নং প্রশ্ন ও উত্তর
৩ ▶ ২৫৯ পৃষ্ঠার ৫২নং প্রশ্ন ও উত্তর	৭ ▶ ৩৩২ পৃষ্ঠার ৩৩নং প্রশ্ন ও উত্তর	১১ ▶ ৪২৭ পৃষ্ঠার ৩৯নং প্রশ্ন ও উত্তর
৪ ▶ ২৭৮ পৃষ্ঠার ১২নং প্রশ্ন ও উত্তর	৮ ▶ ৩৫৩ পৃষ্ঠার ১নং প্রশ্ন ও উত্তর	



এক্সকুসিভ মডেল টেস্টের উত্তরমালা ▶ বহুনির্বাচনি

এক্সকুসিভ মডেল টেস্ট ০৫

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

এক্সকুসিভ মডেল টেস্ট ০৬

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

এক্সকুসিভ মডেল টেস্ট ০৭

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

এক্সকুসিভ মডেল টেস্ট ০৮

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