এইচএসসি ২০২৬ উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন ২য় পত্র ফাইনাল সাজেশন

বিষয়বস্তু: বহুনির্বাচনী প্রশ্ন

বহুনির্বাচনী প্রশ্ন

১. বিজ্ঞাপন কোন ধরনের প্রতিবন্ধকতা দূর করে?

(ক) ঝুঁকিগত | **(খ) জ্ঞানগত**
(গ) স্বত্বগত | (ঘ) সময়গত

২. বিক্রয় প্রসারের মূল্য উদ্দেশ্য কী?

(ক) সুনাম বাড়ানো | (খ) ক্রেতা সন্তুষ্টি
(গ) বিক্রয় বাড়ানো | (ঘ) ক্রেতা ভ্যালু

৩. বিজ্ঞাপন হলো-

i. নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপন
ii. অর্থপ্রদত্ত মাধ্যম
iii. গ্রাহক আকর্ষণ

নিচের কোনটি সঠিক?

(ক) i ও ii | (খ) i ও iii
(গ) ii ও iii | **(ঘ) i ii ও iii**

৪. পণ্য, সেবা ও ধারণার যেকোনো ধরনের অ-অর্থ প্রদত্ত নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনাকে কী বলে?

(ক) বিজ্ঞাপন | (খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
(গ) বিক্রয় প্রসার | **(ঘ) প্রচার**

৫. বাজার কত প্রকার?

(ক) ২ | (খ) ৩
(গ) ৪ | (ঘ) ৫

৬. নিচের কোনটি অযাচিত পণ্য?

(ক) টেলিভিশন | (খ) টুথপেস্ট
(গ) মার্সিডিজ গাড়ি | **(ঘ) সমাধি পাথর**

৭. পণ্যের জীবন চক্রের স্তর কয়টি?

(ক) ২ | (খ) ৩
(গ) ৪ | **(ঘ) ৫**

৮. সমেচ্ছেদ বিন্দু দ্বারা কোনটি নির্দেশ করা হয়?

(ক) আয়-ব্যয়ের সমতা | (খ) মূলধন-খরচের সমতা
(গ) চাহিদা-যোগানের সমতা | (ঘ) ক্রয়-বিক্রয়ের সমতা

৯. পণ্যের জীবন চক্রের কোন স্তরে মুনাফা থাকে না?

(ক) উন্নয়ন | (খ) সূচনা
(গ) প্রবৃদ্ধি | (ঘ) পূর্ণতা

১০. কোন পণ্যের বর্তমান ও সম্ভাব্য ক্রেতার সমষ্টিকে কী বলে?

(ক) বাজারজাতকরণ | (খ) ক্রেতা-বিক্রেতার সন্তুষ্টি
(গ) বাজারজাতকরণ পরিবেশ | **(ঘ) বাজার**

১১. কোন ধরনের চলকের ওপর ভিত্তি করে ভোক্তা বাজারকে শহর উপশহর, গ্রামে প্রভৃতি ভাগে ভাগ করা যায়?

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

১২. বিপণন কার্যাবলির সন্তুষ্ট হলো-

i. ভোক্তাদের সন্তুষ্ট 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**

১৩. বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে কে অবস্থান করেন?

(ক) ভোক্তা | (খ) উৎপাদনকারী
(গ) পাইকারি বিক্রেতা | (ঘ) খুচরা বিক্রেতা

১৪. বিপণন কার্যাবলির মূল লক্ষ্য কী?

(ক) ক্রয় | **(খ) বিক্রয়**
(গ) উৎপাদন | (ঘ) গুদামজাতকরণ

স্যাট একাডেমি

১৫. কোনটি বিপণনের বিনিময় সংক্রান্ত কাজ?
(ক) মোড়কিকরণ (খ) ক্রয়-বিক্রয়
(গ) পরিবহন (ঘ) গুদামজাতকরণ

১৬. শিল্প বাজারের সদস্য কারা?
(ক) ব্যক্তি ও পরিবার (খ) উদ্যোক্তাগণ
(গ) খুচরা বিক্রেতা (ঘ) পাইকারি বিক্রেতা

১৭. বিপণনের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ কাজ কোনটি?
(ক) ঝুঁকি গ্রহণ (খ) মানোন্নয়ন
(গ) বিক্রয় (ঘ) চাহিদা

১৮. বিপণন যুগ কত সালে শুরু হয়?
(ক) ১৮৬০ (খ) ১৯২০
(গ) ১৯৫০ (ঘ) ১৯৭০

১৯. পণ্য থেকে প্রাপ্ত সুবিধা ও পণ্যের জন্য ব্যয়িত অর্থের পার্থক্যকে কী বলে?
(ক) প্রয়োজন (খ) ক্রেতা সন্তুষ্টি
(গ) ক্রেতা ভ্যালু (ঘ) বিনিময়

২০. কোনটি বিপণনের বৈশিষ্ট্য?
(ক) কর্মসংস্থান (খ) অর্থনৈতিক উন্নয়ন
(গ) উপযোগ সৃষ্টি (ঘ) জীবনযাত্রার মানোন্নয়ন

২১. প্রমিতকরণ অনুযায়ী পণ্য বিন্যাস করাকে কী বলে?
(ক) পরিবহন (খ) গুদামজাতকরণ
(গ) পর্যায়িতকরণ (ঘ) ঝুঁকি গ্রহণ

২২. কোনটি স্বত্বগত উপযোগ সৃষ্টি করে?
(ক) পরিবহন (খ) গুদামজাতকরণ
(গ) উৎপাদন (ঘ) বিক্রয়

২৩. বিলবোর্ড কোন ধরনের বিজ্ঞাপন মাধ্যম?
(ক) সংবাদপত্র (খ) সাময়িকী
(গ) প্রত্যক্ষ ডাক (ঘ) বহিঃবিজ্ঞাপন

২৪. বিপুল পরিমাণ পণ্য ক্রয়ের জন্য কোন ধরনের বাট্টা দেওয়া হয়?
(ক) নগদ বাট্টা (খ) পরিমাণগত বাট্টা
(গ) কার্যভিত্তিক বাট্টা (ঘ) মৌসুমি বাট্টা

২৫. পণ্যের জীবন চক্রের যে স্তরে বিক্রয় বৃদ্ধি ধীর গতির হয় অথবা স্থির থাকে তাকে কোন স্তর বলে?
(ক) সূচনা (খ) প্রবৃদ্ধি
(গ) পূর্ণতা (ঘ) পতন

২৬. বিজ্ঞাপন কোন ধরনের যোগাযোগ ব্যবস্থা?
(ক) একমুখী (খ) দ্বিমুখী
(গ) ত্রিমুখী (ঘ) বহুমুখী

২৭. ব্যয়ভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি হচ্ছে-
i. ব্যয়যোগ মূল্য নির্ধারণ
ii. ভ্যালুভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ
iii. ভারসাম্য মূল্য নির্ধারণ
নিচের কোনটি সঠিক?
(ক) i ও ii (খ) i ও iii
(গ) ii ও iii (ঘ) i ii ও iii

২৮. বিজ্ঞাপনের বৈশিষ্ট্য হচ্ছে-
i. সুনির্দিষ্ট উদ্যোক্তা
ii. নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনা
iii. অর্থপ্রদত্ত মাধ্যম
নিচের কোনটি সঠিক?
(ক) i ও ii (খ) i ও iii
(গ) ii ও iii (ঘ) i ii ও iii

২৯. জীবন চক্রের কোন স্তরে বিক্রয় দ্রুত গতিতে বাড়ে?
(ক) সূচনা স্তর (খ) প্রবৃদ্ধি স্তর
(গ) পূর্ণতা স্তর (ঘ) পতন স্তর

৩০. বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য গৃহিত স্বল্পকালীন অনুপ্রেরণা সৃষ্টির কার্যক্রম হলো-
(ক) বিজ্ঞাপন (খ) বিক্রয় প্রসার
(গ) জনসংযোগ (ঘ) ব্যক্তিক বিক্রয়

৩১. শপিং পণ্যের অন্তর্ভুক্ত হলো—
i. টেলিভিশন
ii. রেফ্রিজারেটর
iii. এয়ারকন্ডিশনার
নিচের কোনটি সঠিক?
(ক) i ও ii (খ) i ও iii
(গ) ii ও iii (ঘ) i ii ও iii

৩২. বিপণনের দৃষ্টিকোণ থেকে বাজার হলো নির্দিষ্ট কোনো পণ্য বা সেবার-
i. অতীত ক্রেতার সমষ্টি
ii. বর্তমান ক্রেতার সমষ্টি
iii. সম্ভাব্য ক্রেতার সমষ্টি
নিচের কোনটি সঠিক?
(ক) i ও ii (খ) i ও iii
(গ) ii ও iii (ঘ) i ii ও iii

৩৩. ক্রেতা ভ্যালু কী?
- ক) পণ্য থেকে প্রাপ্ত সুবিধা
- খ) পণ্য, মূল্য ও ভ্যালুর পার্থক্য
- গ) ক্রেতা ও বিক্রেতার সম্পর্ক
- ● ঘ) প্রাপ্ত সুবিধা ও ব্যয়ের পার্থক্য

৩৪. চূড়ান্ত ভোগ বা ব্যবহারের জন্য পণ্যদ্রব্য ক্রয় করা হয় কোন বাজারে?
- ● ক) ভোক্তা বাজার
- খ) ব্যবসায় বাজার
- গ) শিল্প বাজার
- ঘ) সরকারি বাজার

৩৫. স্বত্বগত উপযোগ বিপণনের কোন কাজের সাথে জড়িত?
- ক) পরিবহন
- খ) গুদামজাতকরণ
- ● গ) ক্রয়-বিক্রয়
- ঘ) ক্রয়-বিক্রয়

৩৬. নিচের কোনটি মনস্তাত্ত্বিক বিভক্তিকরণের চলক নয়?
- ক) সামাজিক শ্রেণি
- ● খ) সামাজিক শ্রেণি
- গ) জীবনযাপনের ধরন
- ঘ) ব্যক্তিত্ব

৩৭. কোনো কিছু থেকে নিজেকে বঞ্চিত মনে করার অনুভূতিকে কী বলে?
- ক) অভাব
- খ) চাহিদা
- ● গ) প্রয়োজন
- ঘ) ভ্যালু

৩৮. পণ্যের মৌলিক সীমা নির্ধারণের কাজকে কী বলে?
- ● ক) প্রমিতকরণ
- খ) পর্যায়িতকরণ
- গ) মোড়কিকরণ
- ঘ) সহজীকরণ

৩৯. বিপণন কার্যাবলির অন্তর্ভুক্ত হলো-

i. অর্থসংস্থান

ii. পরিবহন ও গদামজাতকরণ

iii. প্রমোশন

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

৪০. নির্ধারিত মান অনুযায়ী পণ্যকে আলাদা আলাদা ভাগে ভাগ করাকে কী বলে?
- ● ক) পর্যায়িতকরণ
- খ) মাননির্ধারণ
- গ) প্রমোশন
- ঘ) পরিবহন

৪১. বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে কে থাকে?
- ক) উৎপাদক
- ● খ) ভোক্তা
- গ) পাইকার
- ঘ) এজেন্ট

৪২. ভোক্তার রুচি ও পছন্দ জানার জন্য কী করতে হয়?
- ● ক) বাজার গবেষণা
- খ) বাজার উন্নয়ন
- গ) পণ্য গবেষণা ও উন্নয়ন
- ঘ) বিজ্ঞাপন ও প্রচার

৪৩. ব্যবসায় বাজারের অন্তর্ভুক্ত হচ্ছে-

i. শিল্প বাজার

ii. ভোক্তা বাজার

iii. পুনঃবিক্রেতার বাজার

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

৪৪. বিপণনের উৎপাদনপূর্ব কার্যাবলি হচ্ছে-

i. বিপণন পরিবেশ বিশ্লেষণ

ii. ক্রয়

iii. বিক্রয়

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

৪৫. ক্রয় কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে?
- ক) রূপগত
- খ) সময়গত
- ● গ) স্বত্বগত
- ঘ) স্থানগত

৪৬. পণ্য গুদামজাতকরণের উপযুক্ত সময় কোনটি?
- ক) পণ্য উন্নয়নের সময়
- খ) পণ্য গবেষণার সময়
- ● গ) উৎপাদন ও বিক্রয়ের মধ্যবর্তী সময়
- ঘ) পণ্য উৎপাদনের সময়

৪৭. বিক্রেতা কোন কাজের মাধ্যমে পণ্যের মালিকানা হস্তান্তর করে?
- ● ক) বিক্রয়
- খ) উৎপাদন
- গ) পরিবহন
- ঘ) গুদামজাতকরণ

৪৮. বিপণন কার্যাবলি শুরু হয় কখন থেকে?
- ক) উৎপাদনের পর থেকে
- খ) বিক্রয়ের আগে থেকে
- ● গ) উৎপাদনের আগে থেকে
- ঘ) ক্রয়ের পর থেকে

স্যাট একাডেমি

৪৯. ক্রেতারা সবসময় প্রমিতকরণকৃত পণ্য কিনতে আগ্রহী হয়-
i. নির্দিষ্ট দামে
ii. নির্দিষ্ট মানে
iii. নির্দিষ্ট দোকানে
নিচের কোনটি সঠিক?

ক i ও ii
খ i ও iii
গ ii ও iii
ঘ i ii ও iii

৫০. ক্রেতা আকৃষ্টিকরণ কাজটি বিপণনে কোনটির মাধ্যমে সম্পন্ন হয়?

ক মোড়কিকরণ
খ বিজ্ঞাপন
গ গুদামজাতকরণ
ঘ পরিবহন

৫১. ভোক্তারা দেশি-বিদেশি পণ্য ভোগের সুযোগ পায় কোনটির কারণে?

ক গুদামজাতকরণ
খ পরিবহন
গ উৎপাদন
ঘ মূল্য কমিয়ে

৫২. ভোক্তারা কেন পণ্য ক্রয় করেন?

ক পুনঃবিক্রয়ের জন্য
খ শিল্পে উৎপাদনের জন্য
গ উপযোগ নিঃশেষের জন্য
ঘ স্থানগত উপযোগ সৃষ্টি জন্য

৫৩. বিক্রয়িকতা কোন বিপণন প্রসারের অন্তর্ভুক্ত?

ক বিজ্ঞাপন
খ ব্যক্তিক বিক্রয়
গ বিক্রয় প্রসার
ঘ জনসংযোগ

৫৪. ম্যাংগো, ব্যানানা, স্ট্রবেরি, কমলা ইত্যাদি ফ্লেভারে আইসক্রিম বিপণন করা হলে তাকে পণ্যের কী বলা হয়?

ক বৈচিত্র্যকরণ
খ ব্র্যান্ড পরিচিতকরণ
গ নকশাকরণ
ঘ মোড়কের ভিন্নতা

৫৫. নিচের কোনটি ভোক্তা বাজার বিভক্তিকরণের ভিত্তি?

ক প্রযুক্তি
খ শক্তি
গ আয়
ঘ ফরমায়েশ

৫৬. তীব্র প্রয়োজন অনুভব করার কারণে অপরিকল্পিতভাবে খুব দ্রুত যেসব পণ্য ক্রয় করা হয় তাকে কী বলে?

ক অত্যাবশ্যকীয় পণ্য
খ শপিং পণ্য
গ লোভনীয় পণ্য
ঘ জরুরি পণ্য

৫৭. প্রতিযোগিতামূলক মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি হলো-
i. চলমান হারে মূল্য নির্ধারণ
ii. দরপত্রভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ
iii. ভারসাম্য বিন্দু মূল্য নির্ধারণ
নিচের কোনটি সঠিক?

ক i ও ii
খ i ও iii
গ ii ও iii
ঘ i ii ও iii

৫৮. বিশিষ্ট পণ্যের উদাহরণ হলো-
i. মার্সিডিস রেঞ্জ গাড়ি
ii. টয়োটা গাড়ি
iii. রাডো ঘড়ি
নিচের কোনটি সঠিক?

ক i ও ii
খ i ও iii
গ ii ও iii
ঘ i ii ও iii

৫৯. শিল্প পণ্যের বৈশিষ্ট্য হলো-
i. চুক্তিভিত্তিক ক্রয়
ii. সংক্ষিপ্ত বণ্টন প্রণালি
iii. জ্ঞাতব্য বাজার
নিচের কোনটি সঠিক?

ক i ও ii
খ i ও iii
গ ii ও iii
ঘ i ii ও iii

৬০. পণ্যের জীবন চক্রের কোন স্তরে বিক্রয় সবচেয়ে বেশি?

ক পণ্য উন্নয়ন
খ সূচনা
গ প্রবৃদ্ধি
ঘ পূর্ণতা

৬১. নিচের কোনটি সুবিধা পণ্যের উদাহরণ?

ক পোশাক পরিচ্ছেদ
খ ঘড়ি
গ চাল ডাল
ঘ জীবন বিমা পলিসি

৬২. কোন পণ্যের মূল্য সবচেয়ে বেশি?

ক সুবিধা পণ্য
খ শপিং পণ্য
গ মূলধনী পণ্য
ঘ অযাচিত পণ্য

৬৩. বিজ্ঞাপন কোন ধরনের প্রতিবন্ধকতা দূর করে?

ক সময়গত
খ স্বত্বগত
গ ঝুঁকিগত
ঘ জ্ঞানগত

৬৪. 'যত কথা বেশি রেট তত কম'- মোবাইল অপারেটর কোম্পানির এ ধরনের ঘোষণা মার্কেটিং প্রমোশনের কোন কৌশলের অন্তর্ভুক্ত?

ক বিজ্ঞাপন
খ ব্যক্তিক বিক্রয়
গ বিক্রয় প্রসার
ঘ জনসংযোগ

স্যাট একাডেমি

৬৫. বিলবোর্ড, নিয়ন সাইন, ফলক ও প্রাচীরপত্র কোন ধরনের বিজ্ঞাপন মাধ্যমের অন্তর্ভুক্ত?

(ক) ট্রানজিট (খ) বহিঃবিজ্ঞাপন
(গ) টিভি (ঘ) রেডিও

৬৬. বাজার কী?

(ক) ক্রেতার সেট (খ) বিক্রেতার সেট
(গ) ক্রয়ের স্থান (ঘ) বিক্রয়ের স্থান

৬৭. যারা ব্যক্তিগত ভোগের জন্য পণ্য ক্রয় করে তারা কোন বাজারের সদস্য?

(ক) ভোক্তা বাজার (খ) সরকারি বাজার
(গ) শিল্প বাজার (ঘ) পুনঃবিক্রেতার বাজার

৬৮. ভোক্তা বাজারে পণ্যের এককপ্রতি মূল্য কীরূপ থাকে?

(ক) বেশি (খ) কম
(গ) স্থির (ঘ) অস্থির

৬৯. নিজের অর্থ ব্যয় না করেও পণ্য ব্যবহার করতে পারেন কে?

(ক) পরিবেশ (খ) ক্রেতা
(গ) ভোক্তা (ঘ) বিক্রেতা

৭০. প্রত্যাশার তুলনায় পণ্যের কার্যকারিতা বেশি হলে কোনটি ঘটে?

(ক) ক্রেতা সন্তুষ্টি (খ) ক্রেতা অসন্তুষ্টি
(গ) ব্যবসায় প্রেষণা (ঘ) অভাব হ্রাস

৭১. লেনদেনের ক্ষেত্রে কোন বিষয়টি বেশি গুরুত্বপূর্ণ?

(ক) পণ্য মূল্য (খ) মুনাফা
(গ) আর্থিক মূল্য (ঘ) বিনিময় মূল্য

৭২. সামাজিক বিপণনের উদাহরণ হলো-

i. নিরাপদ সড়ক চাই
ii. ধূমপান বর্জন করুন
iii. আপনার শিশুকে স্কুলে পাঠান

নিচের কোনটি সঠিক?

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

৭৩. নিচের কোনটি পণ্যের জীবন চক্রের পর্যায় নয়?

(ক) পণ্য উন্নয়ন (খ) পরিপক্কতা
(গ) হ্রাস বা পতন (ঘ) পণ্যের বৈশিষ্ট্য

৭৪. নিচের কোন বিষয়টি একটি পণ্যের ইমেজ বৃদ্ধিতে সবচেয়ে বেশি ভূমিকা রাখে?

(ক) পণ্যের লেভেলিং (খ) পণ্যের ডিজাইন
(গ) পণ্যের বৈচিত্র (ঘ) পণ্যের ব্র্যান্ড নাম

৭৫. পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে কোম্পানি পণ্যের বৈশিষ্ট্য পরিবর্তন করার চেষ্টা করে?

(ক) সূচনা স্তর (খ) প্রবৃদ্ধির স্তর
(গ) পূর্ণতা স্তর (ঘ) পতন স্তর

৭৬. নিচের কোনটি পণ্যের মূল্য নির্ধারণ সিদ্ধান্তে প্রভাববিস্তারকারী বাহ্যিক বিবেচ্য উপাদান?

(ক) বাজার প্রকৃতি এবং চাহিদা
(খ) সার্বিক বাজারজাতকরণ রণকৌশল
(গ) উদ্দেশ্যাবলি
(ঘ) বাজারজাতকরণ মিশ্রণ

৭৭. যদি একটি পণ্য ক্রয়ের সময় গুণ, মান, স্টাইল, মূল্য, উপযুক্ততা ও বৈশিষ্ট্য বিবেচনা করা হয় তাহলে সেই পণ্যকে বলা হয়-

(ক) অযাচিত পণ্য (খ) বিশিষ্ট্য পণ্য
(গ) শপিং পণ্য (ঘ) সুবিধাজনক পণ্য

৭৮. দৃশ্যমান ও অদৃশ্যমান কোন কিছু যা ভোক্তার প্রয়োজন পূরণ করতে পারে তাকে বলে-

(ক) সেবা (খ) পণ্য
(গ) বাজার (ঘ) চাহিদা

৭৯. যে প্রমোশন কৌশলে বিক্রয়কর্মী ও ট্রেড প্রমোশন ব্যবহার করে মধ্যস্থকারবারির মাধ্যমে পণ্য বিক্রয় করা হয় তাকে কী বলে?

(ক) স্থানগত কৌশল (খ) পুশ কৌশল
(গ) ব্লকিং কৌশল (ঘ) সমন্বিত কৌশল

৮০. বিজ্ঞাপণের জন্য নিচের কোন বিষয়টি প্রযোজ্য নয়?

(ক) মুখোমুখি যোগাযোগ (খ) নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনা
(গ) ব্যয়িত মাধ্যম (ঘ) চিহ্নিত উদ্যোক্তা

৮১. পণ্য বা সেবা ক্রয় বিক্রয়ে উৎসাহিত করার জন্য কোম্পনির গৃহীত স্বল্পকালীন উদ্দীপনামূলক কার্যক্রমকে কী বলে?

(ক) প্রচার (খ) বিজ্ঞাপন
(গ) জনসংযোগ (ঘ) বিক্রয় প্রসার

৮২. মালিহা এন্টারপ্রাইজ একটি প্রসাধনী সামগ্রী বিক্রয়কারী প্রতিষ্ঠান। প্রতিষ্ঠানটি ঢাকা আন্তর্জাতিক বাণিজ্য মেলায় একটি স্টল নিয়েছে। আগত সকল দর্শনার্থীকে একটি করে শ্যাম্পু প্রদান করেছে। ফলে শ্যাম্পুটি ভোক্তাদের কাছে দ্রুত পরিচিতি লাভকরেছে। মালিহা এন্টারপ্রাইজ কোন ধরনের প্রসারমূলক কার্যক্রম গ্রহণ করেছে?

ক বিজ্ঞাপন
খ ব্যক্তিক বিক্রয়
গ গণসংযোগ
ঘ বিক্রয় প্রসার

৮৩. এফ.ও.বি এর পূর্ণরূপ হচ্ছে-

ক ফ্রেইট অন বোর্ড
খ ফ্রি অন বোর্ড
গ ফাস্ট অন বোর্ড
ঘ ফার্স্ট অন বোর্ড

৮৪. বিপণন প্রক্রিয়ার ১ম ধাপ কোনটি?

ক ক্রেতা ভ্যালু অর্জন
খ ক্রেতার প্রয়োজন ও অভাব অনুধাবন
গ বিজ্ঞাপন বাজেট নির্ধারণ
ঘ সন্তুষ্টি পরিমাপ

৮৫. - ধারণা অনুযায়ী ভোক্তাদের সর্বাধিক পছন্দ সেইসব পণ্য যেগুলো সর্বোচ্চ মান, কর্মক্ষমতা এবং উদ্ভাবনী বৈশিষ্ট্য ধারণ করে।

ক বিপণন
খ পণ্য
গ উৎপাদন
ঘ বিক্রয়

৮৬. অনেক মানুষ বিএমডব্লিউ গাড়ি কিনতে চায়, কেবল কয়েক জনই কিনতে সক্ষম। এটি ______ উদাহরণ।

ক প্রয়োজনের
খ চাওয়ার
গ সরবরাহের
ঘ চাহিদার

৮৭. ক্রেতারা ঐ সকল পণ্য পছন্দ এবং ক্রয় করবে, যেগুলোর যোগান পর্যাপ্ত এবং পণ্যের মূল্য ক্রেতাদের ক্রয় ক্ষমতার মধ্যে এটি কোন বিপণন ব্যবস্থাপনার মূলকথা?

ক উৎপাদন মতবাদ
খ পণ্য মতবাদ
গ বিক্রয় মতবাদ
ঘ বিপণন মদবাদ

৮৮. গাছ লাগান, পরিবেশ বাঁচান- বৈশিষ্ট্য অনুযায়ী এটি কোন ধরনের পণ্য?

ক বস্তুগত পণ্য
খ সেবাগত পণ্য
গ ধারণাগত পণ্য
ঘ ভোগ্য পণ্য

৮৯. বাজারজাতকরণের বিক্রয় মতবাদে প্রধানত গুরুত্ব আরোপ করা হয়?

ক পণ্যের মূল্য
খ পণ্যের গুণাগুণ
গ পণ্যের প্রসার
ঘ পণ্যের বণ্টন

৯০. সামাজিক বাজারজাতকরণ মতবাদ কোন ধারণা বহন করে?

ক টেকসই বাজারজাতকরণ
খ ক্রেতা ভালু সরবরাহ
গ বাজারজাতকরণ প্রক্রিয়া
ঘ ক্রেতামুখী বাজারজাতকরণ

৯১. বাংলাদেশে ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে কোন মতবাদটি সবচেয়ে বেশি ব্যবহৃত হয়?

ক পণ্য মতবাদ
খ বিক্রয় মতবাদ
গ উৎপাদনমতবাদ
ঘ সামাজিক বাজারজাতকরণ মতবাদ

৯২. নিচের কোনটি বণ্টন সংক্রান্ত কাজ?

ক ক্রয়
খ মান নির্ধারণ
গ মোড়কিকরণ
ঘ অর্থসংস্থান

৯৩. নিচের কোনটি ফলপ্রসূ বাজার বিভক্তিকরণের পূর্বশর্ত নয়?

ক পরিমাপযোগ্যতা
খ বাজারে অবস্থান গ্রহণ
গ প্রবেশ যোগ্যতা
ঘ পর্যাপ্ততা

৯৪. নিচের কোনটি ভোক্তা বাজার বিভিক্তিকরণের আচরণগত ভিত্তি?

ক শিক্ষা
খ পেশা
গ জীবন ধাঁচ
ঘ আনুগত্য

৯৫. বাজারে প্রবেশের জন্য এক বা একাধিক সেগমেন্টস নির্বাচন করার প্রক্রিয়াকে কী বলা হয়?

ক মার্কেট টার্গেটিং
খ মার্কেট ডমিনেন্স
গ মার্কেট রিসার্চ
ঘ মার্কেট পজিশনিং

৯৬. নিচের কোনটি একই জাতীয় প্রয়োজন ও আকাঙ্খা আছে এমন একদল ক্রেতা নিয়ে গঠিত হয়?

ক উলম্ব বিপণন ব্যবস্থা
খ বাজার বাস্কেট
গ বাজার শেয়ার
ঘ বাজার সেগমেন্ট

৯৭. নিচের কোন সামাজিক উপাদানটি ভোক্তার ক্রয় আচরণে প্রভাব বিস্তার করে?

ক সংস্কৃতি
খ সামাজিক শ্রেণি
গ উপসংস্কৃতি
ঘ নির্দেশক দল

৯৮. নিচের কোনটি বাজারজাতকরণ প্রমোশন মিশ্রণের অংশ নয়?

ক প্যাকেজিং
খ গণসংযোগ
গ বিক্রয় প্রসার
ঘ বিজ্ঞাপন

সাট একাডেমী

৯৯. যারা পণ্য ও সেবা ক্রয় করে এবং পুনরায় বিক্রি করে তারা হচ্ছে-

(ক) ব্যবসায় ক্রেতা (খ) সরবরাহকারী
(গ) ভোক্তা (ঘ) প্রতিযোগী

১০০. বিনামূল্যে পণ্য বিতরণ প্রসার মিশ্রণের কোন উপাদানের অন্তর্ভুক্ত?

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

১০১. উপলক্ষ, আনুগত্য এবং মনোভাব কোন বিভক্তিকরণের অংশ?

(ক) ভৌগোলিক বিভক্তিকরণ
(খ) জনসংখ্যাভিত্তিক বিভক্তিকরণ
(গ) মনস্তাত্ত্বিক বিভক্তিকরণ
(ঘ) আচরণভিত্তিক বিভক্তিকরণ

১০২. নিচের কোন পণ্যের জন্য উৎপাদনকারী কর্তৃক ব্যাপক প্রসার প্রয়োজন হয়?

(ক) বিশিষ্ট্য পণ্য (খ) সুবিধা পণ্য
(গ) শপিং পণ্য **(ঘ) অযাচিত পণ্য**

১০৩. উৎপাদকের সাথে পরোক্ষ সম্পর্ক কোন ব্যবসায়ীর?

(ক) খুচরা ব্যবসায়ী (খ) ফড়িয়া
(গ) পাইকার (ঘ) দালাল

১০৪. নিচের কোনটি বিক্রয় প্রসারের কৌশল?

(ক) প্রচার (খ) স্পন্সরশিপ
(গ) ফ্রি গিফট (ঘ) প্রসার

১০৫. বিজ্ঞাপন বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদানের অন্তর্ভুক্ত?

(ক) পণ্য (খ) মূল্য
(গ) স্থান **(ঘ) প্রসার**

১০৬. বিজ্ঞাপন ব্যয় চূড়ান্ত পর্যায়ে কে বহন করে?

(ক) উৎপাদক **(খ) ভোক্তা**
(গ) খুচরা ব্যবসায়ী (ঘ) পাইকার

১০৭. বিপণনের একটি ক্ষুদ্র অংশ কী?

(ক) ক্রয় (খ) বিক্রয়
(গ) পরিবহন (ঘ) গুদামজাতকরণ

১০৮. কে পণ্যের মালিকানা গ্রহণ করে?

(ক) বিক্রয় প্রতিনিধি **(খ) পাইকারি ব্যবসায়ী**
(গ) পরিবেশক (ঘ) বিমা কোম্পানি

১০৯. চেইন স্টোরের মালিকানা কী রকমের হয়?

(ক) কেন্দ্রিভূত (খ) বিকেন্দ্রিভূত
(গ) স্বায়ত্তশাসিত (ঘ) সরকারি

১১০. বিক্রয়োত্তর সেবার মাধ্যমে খুচরা ব্যবসায়ী কার উপকার করে?

(ক) সমাজের (খ) উৎপাদনকারীর
(গ) ক্রেতাদের (ঘ) সরবরাহকারীদের

১১১. যমুনা ফিউচার পার্ক কোন ধরনের প্রতিষ্ঠান?

(ক) সুপার মার্কেট (খ) বিভাগীয় বিপণি
(গ) বিপণিমালা **(ঘ) পরিকল্পিত বিপণিকেন্দ্র**

১১২. গ্রিন মার্কেটিং কোনটি?

(ক) ব্র্যান্ড ইক্যুইটি সৃষ্টিকরণ
(খ) পারিবারিক স্থানে বনায়ন
(গ) বিজ্ঞাপনের সবুজায়নের উপস্থাপন
(ঘ) সবুজ বিপণনের আলোচনায় অংশগ্রহণ

১১৩. বিজ্ঞাপন ব্যয় চূড়ান্ত পর্যায়ে কে ভোগ করে?

(ক) খুচরা ব্যবসায়ী (খ) খুচরা ব্যবসায়ী
(গ) ভোক্তা (ঘ) উৎপাদক

১১৪. ব্যক্তিক বিক্রয় হলো একটি-

i. প্ররোচনামূলক ব্যবস্থা
ii. শিক্ষামূলক ব্যবস্থা
iii. সৃজনশীল ব্যবস্থা

নিচের কোনটি সঠিক?

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

১১৫. কোনটি আন্তঃক্রিয়াশীল ইলেকট্রনিক পদ্ধতি?

(ক) প্রত্যক্ষ বিপণন (খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
(গ) অনলাইন বিপণন (ঘ) গ্রিন মার্কেটিং

১১৬. পণ্য ক্রয়ে উদ্বুদ্ধকরণের জন্য বাট্টা ব্যতিত যেসব অতিরিক্ত সুবিধা প্রদান করা হয় তাকে কী বলা হয়?

(ক) ছাড় (খ) বাকির শর্ত
(গ) তালিকা মূল্য (ঘ) রিবেট

১১৭. নিচের কোন শর্তটি বাজার শর্তের অন্তর্ভুক্ত নয়?

(ক) ব্যক্তির প্রয়োজনীয়তা (খ) পণ্য ক্রয়ের সামর্থ্য
(গ) অর্থ খরচের ইচ্ছা **(ঘ) পণ্যের বাস্তব উপস্থিতি**

স্যাট একাডেমি

১১৮. কোন ধরনের পণ্য ক্রয়ে পূর্ব পরিকল্পনার প্রয়োজন হয় না?

- (ক) আবশ্যিক
- (খ) লোভনীয় ●
- (গ) বিশিষ্ট
- (ঘ) শপিং

১১৯. পণ্যের জীবন চক্রের কোন স্তরের স্থায়িত্বকাল অধিক হয়?

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

১২০. ফুটপাতে একটি শার্টের মূল্য ৩০০ টাকা, কিন্তু স্টোরে ৬০০ টাকা। এক্ষেত্রে কোন ধরনের মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি ব্যবহার করা হয়েছে?

- (ক) ব্যয় যোগ
- (খ) ভারসাম্য বিন্দু
- (গ) ভ্যালুভিত্তিক ●
- (ঘ) চলমান হার

১২১. ১ সপ্তাহের মধ্যে মূল্য পরিশোধ ৭% বাট্টা ও ১৫ দিনের মধ্যে মূল্য পরিশোধ করতে হবে। এটি কোন ধরনের বাট্টা?

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

১২২. গ্রিন মার্কেটিং-এর বিষয়বস্তু হলো-

i. উচ্চ মূল্যের পণ্যের বাজার
ii. পরিবেশবান্ধব মোড়ক
iii. পরিবেশবান্ধব পণ্য উৎপাদন

নিচের কোনটি সঠিক?

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

১২৩. প্রচার পণ্য সম্পর্কিত তথ্য উপস্থাপন করে-

i. নৈর্ব্যক্তিক উপায়ে
ii. গণমিডিয়ার সাহায্যে
iii. অর্থ প্রদত্ত উপায়ে

নিচের কোনটি সঠিক?

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

১২৪. কোনটি দ্বিমুখী যোগাযোগ?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং প্রশ্নের উত্তর দাও

কামাল রাজশাহীতে খেলাঘর নামে একটি নতুন খেলনার দোকান চালু করেন। দিন দিন দোকানে বিক্রি বাড়াতে থাকে কিন্তু সম্প্রতি তার দোকানের পাশে অনুরূপ আরও দুটি দোকান গড়ে ওঠায় তিনি চিন্তিত।

১২৫. কামাল কোন ধরনের পণ্য বিক্রি করেন?

- (ক) বিশিষ্ট্য
- (খ) শপিং
- (গ) সুবিধা পণ্য ●
- (ঘ) অযাচিত পণ্য

১২৬. ক্রেতা ধরে রাখার জন্য কামালের করণীয়-

i. ক্রেতার সাথে সম্পর্ক উন্নয়ন
ii. সর্বোচ্চ ভ্যালু সৃষ্টি ও সরবরাহ
iii. পণ্যের ওয়ারেন্টি প্রদান

নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং প্রশ্নের উত্তর দাও

মিসেস শিখা নিউ মার্কেট থেকে পরিবারের জন্য কাপড়, মোবাইল ও গৃহস্থালি পন্য কিনেন। অন্যদিকে মিসেস আখি ঢাকার চকবাজার থেকে বিপুল পরিমাণ থ্রিপিস কিনে নিজস্ব শো-রুমের মাধ্যমে বিক্রি করেন।

১২৭. মিসেস শিখা কোন বাজারে ক্রেতা?

- (ক) ভোক্তা বাজার ●
- (খ) শিল্প বাজার
- (গ) ব্যবসায় বাজার
- (ঘ) সরকারি বাজার

১২৮. উদ্দীপকের মিসেস আখির কাজটির ফলে যা সৃষ্টি হয়েছে তা হলো-

i. স্থানগত উপযোগ
ii. সময়গত উপযোগ
iii. স্বত্বগত উপযোগ

নিচের কোনটি সঠিক?

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

উদ্দীপকটি পড়ো এবং প্রশ্নের উত্তর দাও

জনাব আমির রাজশাহী থেকে আম কিনে নিজস্ব পরিবহনের মাধ্যমে ঢাকায় নিয়ে আসেন। পরবর্তীতে আমের জাত আকার বড় বিভিন্ন ভাগে ভাগ করে বিক্রি করে প্রচুর মুনাফা অর্জন করেন। কিন্তু আর্থিক কারণে তিনি প্রায়ই সমস্যার পড়েন।

১২৯. উদ্দীপকে জনাব আমিরের কর্মকাণ্ডের সাথে নিচের কোনটির মিল রয়েছে?

- (ক) অর্থসংস্থান
- (খ) পর্যায়িতকরণ ●
- (গ) মোড়কিকরণ
- (ঘ) গুদামজাতকরণ

স্যাট একাডেমি

১৩০. উদ্দীপকে জনাব আমিরের সমস্যা বিপণনের যে কাজের সাথে সম্পর্কযুক্ত তা হচ্ছে-

i. পরিবহন
ii. গুদামজাতকরণ
iii. অর্থসংস্থান

নিচের কোনটি সঠিক?

ক) i ও ii | খ) i ও iii | **গ) ii ও iii** | ঘ) i ii ও iii

উদ্দীপকটি পড়ো এবং প্রশ্নের উত্তর দাও

মিসেস রুমা জারা ফ্যাশন থেকে একটি শাড়ি কিনে এতটাই তৃপ্ত যে, তিনি বন্ধু-বান্ধবীদের কাছে দোকান ও শাড়ি সম্পর্কে প্রশংসায় পঞ্চমুখ।

১৩১. উদ্দীকের বিষয়টি বিপণনের কোন মৌলিক ধারণা সম্পর্কিত?

ক) চাহিদা | খ) ক্রেতা ভ্যালু | **গ) ক্রেতা সন্তুষ্টি** | ঘ) বাজার অর্পণ

১৩২. মিসেস রুমার আচরণের ফলে জারা ফ্যাশনের-

i. বিক্রয় বৃদ্ধি পাবে
ii. সুনাম বৃদ্ধি পাবে
iii. পণ্যের সুষম বণ্টন করে

নিচের কোনটি সঠিক?

ক) i ও ii | খ) i ও iii | গ) ii ও iii | ঘ) i ii ও iii

উদ্দীপকটি পড়ো এবং প্রশ্নের উত্তর দাও:

"ডায়মন্ড গ্যালারী" আসন্ন ঈদকে সামনে রেখে নতুন ডিজাইনের জুয়েলারি প্রবর্তন করে এবং পুরাতন ডিজাইনের জুয়েলারির উপর ২০% ছাড় দেন।

১৩৩. উদ্দীপকে উল্লিখিত প্রতিষ্ঠানটির বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য যে কৌশল ব্যবহার করেছে-

ক) বিক্রয় প্রসার | খ) বিজ্ঞাপন | গ) প্রচার | ঘ) প্রত্যক্ষ বাজারজাতকরণ

১৩৪. উদ্দীপকে গৃহীত কৌশলটির সুবিধা হলো-

i. নতুন পণ্য প্রবর্তন
ii. অধিক ক্রয়ে অনুপ্রাণিত করা
iii. প্রতিযোগিতা মোকাবিলা করা

নিচের কোনটি সঠিক?

ক) i ও ii | খ) i ও iii | গ) ii ও iii | **ঘ) i ii ও iii**

উদ্দীপকটি পড়ো এবং প্রশ্নের উত্তর দাও

জনাব মহসিন নিত্যপ্রয়োজনীয় দ্রব্যসামগ্রীর একজন বিপণনকারী। তিনি ভোক্তাদের পছন্দ ও চাহিদা অনুযায়ী বিভিন্ন উৎস থেকে পণ্য সংগ্রহ করে সরবরাহ করেন। ফলে ভোক্তাদের সাথে তার নিয়মিত যোগাযোগ হয়। কিন্তু বর্তমানে বাজারে উন্নতমানের পণ্য প্রবেশ করায় তিনি প্রতিযোগিতার সম্মুখীন হচ্ছেন। তাই তিনি চিন্তিত।

১৩৫. জনাব মহসিন-এর কার্যক্রমে বাজারজাতকরণের কোন যুগের প্রতিফলন ঘটেছে?

ক) বিক্রয় যুগ | **খ) বিপণন যুগ** | গ) সামাজিক বিপণন যুগ | ঘ) মোবাইল মার্কেটিং যুগ

১৩৬. প্রতিযোগিতা মোকাবিলায় জনাব মহসিনের করণীয়-

i. সর্বোচ্চ ভ্যালু সৃষ্টি
ii. দীর্ঘমেয়াদী সম্পর্ক স্থাপন করা
iii. উৎপাদনের উপকরণের সদ্ব্যবহার

নিচের কোনটি সঠিক?

ক) i ও ii | খ) i ও iii | গ) ii ও iii | **ঘ) i ii ও iii**

উদ্দীপকটি পড়ো এবং প্রশ্নের উত্তর দাও

মিসেস সুমী "জারা ফ্যাশন" নামে একটি বুটিক শপের মাধ্যমে বিভিন্ন বয়সের ক্রেতাদের জন্য পোশাক বিক্রি করেন। বর্তমানে তিনি ঢাকা ও চট্টগ্রামে দুটি শোরুম খুলেছেন। কিন্তু প্রত্যাশা অনুযায়ী বিক্রি না হওয়ায় বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য তিনি ১০% ডিসকাউন্ট ঘোষণা করেন।

১৩৭. মিসেস সুমী বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদানটির ওপর গুরুত্ব দিয়েছেন?

ক) পণ্য | খ) মূল্য | গ) বণ্টন | **ঘ) প্রসার**

১৩৮. মিসেস সুমী বাজার বিভক্তিকরণের যে ভিত্তির উপর নির্ভর করেছেন তা হলো-

i. ভৌগোলিক
ii. জনমিতিক
iii. আচরণিক

নিচের কোনটি সঠিক?

ক) i ও ii | খ) i ও iii | গ) ii ও iii | ঘ) i ii ও iii

উদ্দীপকটি পড়ো এবং প্রশ্নের উত্তর দাও

সবজি ব্যবসায়ী কামাল সাহেব যশোর থোকে সবজি সংগ্রহ করে সড়ক পথে ঢাকার কারওয়ান বাজারে সরবরাহ করে

সাট একাডেমি

থাকেন। সম্প্রতি রাস্তার তীব্র যানযটের কারণে সময়মতো সরবরাহ দিতে না পারায় প্রচুর সবজি পচে যায়। ফলে কামাল সাহেব ব্যাপক ক্ষতির সম্মুখীন হন।

১৩৯. কামাল সাহেবের ক্ষতির কারণ কোন ধরনের উপযোগের সাথে সম্পৃক্ত?

ক স্বত্বগত খ স্থানগত
গ সময়গত ঘ রূপগত

১৪০. কামাল সাহেবের আর্তিক ক্ষতি হ্রাস করার উপায় কী?
i. হিমাগারবিশিষ্ট পরিবহন ব্যবহার
ii. পর্যায়িতকরণের ব্যবস্থা গ্রহণ
iii. বিকল্প পথে পণ্য পরিবহন
নিচের কোনটি সঠিক?

ক i ও ii খ i ও iii
গ ii ও iii ঘ i ii ও iii

উদ্দীপকটি পড়ো এবং প্রশ্নের উত্তর দাও

সূচি একদিন জনপ্রিয় ব্র্যান্ড 'গুড লাক' এর শো-রুমে গেলেন। সেখানে তিনি পছন্দের দুটি 'টি-শার্ট' কিনলেন। পরবর্তীতে তার বন্ধু শাকিলও টি-শার্ট কিনতে আগ্রহী হলো।

১৪১. 'গুড লাক' ব্র্যান্ডের প্রতিষ্ঠানের ক্ষেত্রে, সূচি ও শাকিলের কাজকে একত্রে কী বলা যায়?

ক ত্রিপক্ষীয় সমষ্টি খ বিপণন
গ বিপণন পরিবেশ ঘ বাজার

১৪২. ক্রেতা হিসেবে সূচি ও শাকিলের আছে-
i. পণ্য কেনার সামর্থ্য
ii. পণ্য বিক্রয়ের ধারণা
iii. অর্থ ব্যয় করার ইচ্ছা
নিচের কোনটি সঠিক?

ক i ও ii খ i ও iii
গ ii ও iii ঘ i ii ও iii

উদ্দীপকটি পড়ো এবং প্রশ্নের উত্তর দাও

হায়দার ট্রেডার্স মধ্যস্থকারবারির সাহায্য ছাড়া সরাসরি ক্রেতাদের নিকট আমদানিকৃত ভোগ্য পণ্য বিক্রয় করে। সম্প্রতি এটি নিজস্ব মালিকানা ও ব্যবস্থাপনায় ৮টি খুচরা দোকান খুলে একই ধরনের পণ্য বিক্রয়ের সিদ্ধান্ত নিয়েছে।

১৪৩. হায়দার ট্রেডার্সের খুচরা দোকানকে কী বলে?

ক চেইন স্টোর খ ডিপার্টমেন্টাল স্টোর
গ সুপার স্টোর ঘ বিভাগীয় স্টোর

১৪৪. হায়দার ট্রেডার্স মধ্যস্থকারবারিদের বাদ দিয়ে সুবিধা পাচ্ছে-
i. ক্রেতাদের সাথে সম্পর্ক সৃষ্টি
ii. ব্যক্তি উপযোগী যোগাযোগ
iii. অভিযোগ নিষ্পত্তি
নিচের কোনটি সঠিক?

ক i ও ii খ i ও iii
গ ii ও iii ঘ i ii ও iii

উদ্দীপকটি পড়ো এবং প্রশ্নের উত্তর দাও

১৪৫. চিত্রের কালো জায়গায় অবস্থান কার?

ক ভোক্তা খ সরবরাহকারী
গ বিক্রেতা ঘ মধ্যস্থকারবার

উদ্দীপকটি পড়ো এবং প্রশ্নের উত্তর দাও

তিন রাস্তার মোড়ে রুমীর বাড়িটি বেশ উঁচু। এটি সহজে সবার নজরে পড়ে। একটি বিজ্ঞাপন সংস্থা বাড়িটির একটি দেয়াল ভাড়া করে একটি নির্দিষ্ট কোম্পানির বিজ্ঞাপন প্রদান করে। কিন্তু ঐ কোম্পানির বিজ্ঞাপন প্রদানের উদ্দেশ্য অর্জিত হয়নি। পরবর্তীতে সংস্থাটি রং ও ছবির ব্যবহার হয় এমন একটি শক্তিশালী জনপ্রিয় মাধ্যমের সহায়তায় বিজ্ঞাপন প্রদান করে। ফলে প্রতিষ্ঠানটি সফলতা অর্জনে সক্ষম হয়।

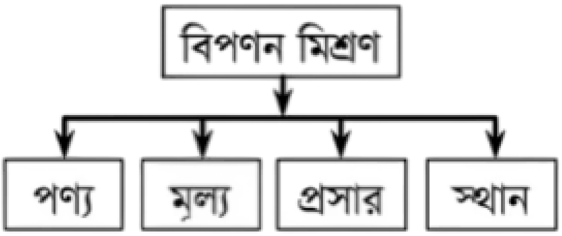
১৪৬. উদ্দীপকে উল্লিখিত ভাড়া করা স্থানটি বিজ্ঞাপনের কোন মাধ্যমে হিসেবে গণ্য হবে?

ক বহিঃবিজ্ঞাপন খ প্রচার
গ প্রসার ঘ আকাশ বিজ্ঞাপন

১৪৭. উদ্দীপকের কোম্পানির সফলতার কারণ হলো-

ক পত্রিকা খ ম্যাগাজিন
গ বিলবোর্ড ঘ টেলিভিশন

উদ্দীপকটি পড়ো এবং প্রশ্নের উত্তর দাও



১৪৮. 'সেবা' বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদানের অন্তর্গত?

ক পণ্য
খ মূল্য
গ প্রসার
ঘ স্থান

১৪৯. বিপণন অর্পণ করে-

i. ভ্যালু
ii. সেবা
iii. পণ্য

নিচের কোনটি সঠিক?

ক i ও ii
খ i ও iii
গ ii ও iii
ঘ i ii ও iii

উদ্দীপকটি পড়ো এবং প্রশ্নের উত্তর দাও

হাশেম ব্রাদার্স ইজি রাইট নামে কলম বিপণন করে। এটি খুচরা দোকানদারদের ১২টি কলমের সাথে ২টি কলম ফ্রি দিচ্ছে

১৫০. ১২টি কলমের সাথে ২টি কলম ফ্রি কোন ধরনের বিক্রয় প্রসার হাতিয়ার?

ক বাট্টা
খ ভাতা
গ বিনামূল্যে পণ্য
ঘ বিশেষ বিজ্ঞাপনী পণ্য

✨ **ধন্যবাদ!** ✨

কোন প্রশ্নের বানান বা উত্তর ভুল থাকলে রিপোর্ট করুন | *Thank you for reading!*

আরও দেখুন: **sattacademy.com**

⚠ Sattacademy -এর সকল কন্টেন্ট কপিরাইট আইন দ্বারা সুরক্ষিত। অনুমতি ব্যতিরেকে যেকোনো মাধ্যমে এর ব্যবহার আইনের লঙ্ঘন ও দন্ডনীয় অপরাধ

sattacademy.com | +880 1306 446390