

২১. সমাজাতীয় পণ্য উৎপাদনের ক্ষেত্রে কাজের পর্যায়ক্রম অনুযায়ী বিভিন্ন বিভাগ, উপ-বিভাগ, আসবাবপত্র ও যন্ত্রপাতি সুসজ্জিত করার জন্য কোনটি প্রয়োজন?

- ক) গুদাম বিন্যাস                      খ) প্রক্রিয়া বিন্যাস  
গ) পণ্য বিন্যাস                      ঘ) স্থির বিন্যাস

২২. সমাজাতীয় যন্ত্রপাটিকে এক বিভাগে অন্তর্ভুক্ত করা হলে তাকে বলে—

- ক) প্রক্রিয়া বিন্যাস                      খ) পণ্য বিন্যাস  
গ) অফিস বিন্যাস                      ঘ) স্থির বিন্যাস

২৩. কোনটি ফ্যাক্টরি লে-আউট?

- ক) অফিস লে-আউট                      গ) প্রোডাক্ট লে-আউট  
গ) রিটেইল লে-আউট                      ঘ) ওয়ারহাউজ লে-আউট

২৪. কোন বিন্যাসে কম মূলধন বিনিয়োগ করে বেশি উৎপাদন পাওয়া যায়?

- ক) প্রক্রিয়া                      খ) পণ্য                      গ) গুদাম                      ঘ) বিক্রয়ক্ষেত্র

২৫. ফিক্সড পজিশন লে-আউটে কোনটি স্থির থাকে?

- ক) পণ্য                      খ) শ্রমিক  
গ) কাঁচামাল                      ঘ) যন্ত্রপাতি

## উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন—(দ্বিতীয় পত্র)

### অধ্যায় ০১ বিপণন পরিচিতি

#### গুরুত্বপূর্ণ MCQ প্রশ্নোত্তর

- কোনটি বিপণনের সর্বোচ্চ গুরুত্বপূর্ণ উপাদান?  
ক) পণ্য উৎপাদন                      খ) ক্রেতার চাহিদা  
গ) ক্রেতা সন্তুষ্টি                      ঘ) বিজ্ঞাপন
- ক্রেতা ভ্যালু কী?  
ক) পণ্য থেকে প্রাপ্ত সুবিধা                      খ) পণ্যের মূল্য  
গ) ক্রেতা ও বিক্রেতা সম্পর্ক                      ঘ) প্রাপ্ত সুবিধা ও ব্যয়ের পার্থক্য
- কোনটি বিপণনের বৈশিষ্ট্য?  
ক) কর্মসংস্থান                      খ) অর্থনৈতিক উন্নয়ন  
গ) উপযোগ সৃষ্টি                      ঘ) জীবনযাত্রার মানোন্নয়ন
- ক্রেতা সন্তুষ্টির মাধ্যমে বিনিময় সম্পর্ক স্থাপন করাকে কী বলে?  
ক) পরিবেশ                      গ) বাজার                      ঘ) চাহিদা  
খ) বিপণন
- বিপণনের মৌলিক ধারণা কোনটি?  
ক) উৎপাদন                      খ) সংরক্ষণ                      গ) বিনিময়                      ঘ) ভোগ
- উপযোগ আছে এমন কিছু থেকে নিজেকে বঞ্চিত মনে করার অনুভূতি হলো—  
ক) ভালু                      খ) চাহিদা                      গ) অভাব                      ঘ) প্রয়োজন
- বিপণনের দৃষ্টিকোণ থেকে বাজার হলো—  
ক) পণ্য সমাহারের স্থান  
খ) পণ্য ক্রয়-বিক্রয়ের স্থান  
গ) পণ্যের বর্তমান ও সম্ভাব্য ক্রেতার সমষ্টি  
ঘ) ক্রেতা ও বিক্রেতার সমষ্টি
- ক্রেতা ভ্যালু কোনটি?  
ক) ক্রেতার প্রত্যাশা - ক্রেতার প্রাপ্তি  
খ) প্রাপ্ত সুবিধা  
গ) ক্রেতার প্রাপ্তি - ক্রেতার প্রত্যাশা  
ঘ) প্রাপ্ত সুবিধা
- বিপণন কীসের ওপর সর্বোচ্চ গুরুত্ব দেয়?  
ক) বিক্রেতার ক্রয়ক্ষমতা                      খ) প্রচার ও বিজ্ঞাপন  
গ) পণ্য উৎপাদন                      ঘ) ক্রেতা সন্তুষ্টি
- বিপণনে বাজার হচ্ছে—  
ক) বিক্রেতার স্থান                      গ) ক্রেতার সেট  
খ) বিক্রেতার সেট                      ঘ) ক্রয়ের স্থান

১১. বিপণনে বর্তমান সময়কালকে বলা হয়—

- ক) বিপণন যুগ                      গ) সামাজিক বিপণন যুগ  
খ) মোবাইল মার্কেটিং যুগ                      ঘ) সম্পর্কভিত্তিক বিপণন যুগ

১২. বিপণন কী?

- ক) পণ্য উৎপাদন                      খ) পণ্যের ভ্যালু সৃষ্টি  
গ) পণ্য ভোগ                      ঘ) গ্রাহকদের সন্তুষ্টি বিধান

১৩. শিল্পবিশ্বের কোথায় সংঘটিত হয়েছিল?

- ক) ইংল্যান্ডে                      গ) ফ্রান্সে                      ঘ) জাপানে

১৪. কোন সাল থেকে বিপণন যুগ শুরু হয়?

- ক) ১৮৬০                      খ) ১৯২০                      গ) ১৯৫০                      ঘ) ১৯৭০

১৫. ক্রেতাদের জন্য বিপণন কী সৃষ্টি করে?

- ক) পণ্য                      খ) সেবা                      গ) ভ্যালু                      ঘ) খরচ

১৬. পণ্য হতে প্রাপ্ত সুবিধা এবং পণ্য অর্জনের ব্যয়ের পার্থক্যকে কী বলে?

- ক) ক্রেতা সন্তুষ্টি                      খ) ক্রেতামুখিতা  
গ) ক্রেতা ভ্যালু                      ঘ) ক্রেতা সৃষ্টি

১৭. কোনো কিছু পাওয়া থেকে নিজেকে বঞ্চিত মনে করার অনুভূতি হলো—

- ক) অভাব                      গ) প্রয়োজন                      ঘ) আকাঙ্ক্ষা                      ঘ) চাহিদা

১৮. “গাছ লাগান পরিবেশ বাঁচান” বৈশিষ্ট্য অনুযায়ী এটি কোন ধরনের পণ্য?

- ক) বস্তুগত                      খ) সেবাগত                      গ) ধারণাগত                      ঘ) স্থানগত

১৯. প্রয়োজন কী?

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

২০. বাজারে পণ্য মানে নেতৃত্বদানের ক্ষেত্রে বিবেচ্য বিষয় কোনটি?

- ক) স্বল্পমেয়াদি কৌশল প্রণয়ন                      গ) ক্রেতার সন্তুষ্টি বিধান  
খ) মূল্যস্তর কাম্য রাখা                      ঘ) গবেষণা ও উন্নয়ন

২১. বাজারজাতকরণের প্রাথমিক লক্ষ্য কী?

- ক) দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়ন                      গ) ক্রেতার জন্য ভ্যালু সৃষ্টি  
খ) কর্মসংস্থান সৃষ্টি                      ঘ) জীবনযাত্রার মান উন্নয়ন

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

- ক) প্রয়োজন                      গ) অভাব                      ঘ) চাহিদা                      ঘ) ভ্যালু

২৩. আধুনিক বিপণনের জনক কে?

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

২৪. বিপণনের ভাষায় বাজার কী?

- ক) স্থান                      খ) ক্রেতা ও বিক্রেতার সমষ্টি  
গ) পণ্য                      ঘ) বর্তমান ও সম্ভাব্য ক্রেতার সমষ্টি

২৫. ক্রেতা সন্তুষ্টির মাধ্যমে বিনিময় সম্পর্ক স্থাপন করাকে কী বলে?

- ক) বাজার                      গ) বিপণন                      ঘ) চাহিদা                      ঘ) উপযোগ

## অধ্যায় ০২ বিপণন পরিবেশ

### গুরুত্বপূর্ণ MCQ প্রশ্নোত্তর

১. বাংলাদেশে 'ভোক্তা বিরোধী অভিযান' কোন কার্যক্রমের অংশ?
  - ক) নির্দেশমূলক
  - খ) পরামর্শমূলক
  - গ) সংশোধনমূলক
  - ঘ) নিয়ন্ত্রণমূলক
২. শিল্প ও সেবা কোন বিপণন পরিবেশের উপাদান?
  - ক) অর্থনৈতিক
  - খ) রাজনৈতিক
  - গ) জনসংখ্যাগত
  - ঘ) সাংস্কৃতিক
৩. কেবল ব্যক্তি ও প্রতিষ্ঠান উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠানের প্রয়োজনীয় উপকরণ যোগান দেয় তারা হলো—
  - ক) প্রতিনিধি
  - খ) সরবরাহকারী
  - গ) মধ্যস্থ ব্যবসায়ী
  - ঘ) জনগোষ্ঠী
৪. 'ব্লক' কোন পরিবেশের উপাদান?
  - ক) সাংস্কৃতিক
  - খ) রাজনৈতিক
  - গ) অর্থনৈতিক
  - ঘ) সামাজিক
৫. পরিবেশের কোন উপাদানটি বিপণনকারীর নিয়ন্ত্রণ বহির্ভূত?
  - ক) জনসংখ্যাগত
  - খ) মধ্যস্থ ব্যবসায়ী
  - গ) জনগোষ্ঠী
  - ঘ) গ্রাহক
৬. বাংলাদেশে ওজন ও পরিমাপের মান সম্পর্কিত অধ্যাদেশ কত সালে জারি করা হয়?
  - ক) ১৯১১
  - খ) ১৯৪০
  - গ) ১৯৮২
  - ঘ) ১৯৯৪
৭. নিচের কোনটি প্রাকৃতিক পরিবেশের উপাদান?
  - ক) করহার
  - খ) প্রযুক্তি
  - গ) মৃত্তিকা
  - ঘ) বিশ্বাস
৮. পরিবেশের কোন উপাদানটি কোম্পানির বাজারজাত কার্যক্রমকে সরাসরি প্রভাবিত করে?
  - ক) প্রযুক্তি
  - খ) প্রতিযোগী
  - গ) প্রাকৃতিক
  - ঘ) অর্থনৈতিক
৯. কাঁচামাল কোন পরিবেশের উপাদান?
  - ক) অর্থনৈতিক
  - খ) সামাজিক
  - গ) প্রাকৃতিক
  - ঘ) প্রযুক্তিগত
১০. নিচের কোনটি সামষ্টিক পরিবেশের উপাদান?
  - ক) কোম্পানি
  - খ) প্রতিযোগী
  - গ) রাজনীতি
  - ঘ) জনগোষ্ঠী
১১. মধ্যস্থ ব্যবসায়ী কোন পরিবেশের উপাদান?
  - ক) ব্যক্তি
  - খ) সামষ্টিক
  - গ) প্রাকৃতিক
  - ঘ) অর্থনৈতিক
১২. নিচের কোন উপাদানটি ব্যক্তিগত পরিবেশের অন্তর্ভুক্ত?
  - ক) কোম্পানি
  - খ) প্রযুক্তি
  - গ) ধর্মবিশ্বাস
  - ঘ) জনসংখ্যা
১৩. ভোক্তার আয় ও ক্রয়ক্ষমতা কোন ধরনের বিপণন পরিবেশের উপাদান?
  - ক) প্রযুক্তিগত
  - খ) রাজনৈতিক
  - গ) অর্থনৈতিক
  - ঘ) জনসংখ্যাগত
১৪. গবেষণা ও উন্নয়ন কোন সামষ্টিক পরিবেশের উপাদান?
  - ক) প্রযুক্তি
  - খ) জনসংখ্যা
  - গ) সাংস্কৃতিক
  - ঘ) রাজনৈতিক
১৫. বাংলাদেশ সরকার সম্প্রতি পণ্য সংরক্ষণে পলিথিন ব্যাগের পরিবর্তে পাটের ব্যাগ ব্যবহার বাধ্যতামূলক করেছে। সরকারের এই নির্দেশনা কোন ধরনের মার্কেটিং পরিবেশের অন্তর্গত?
  - ক) সাংস্কৃতিক
  - খ) অর্থনৈতিক
  - গ) রাজনৈতিক
  - ঘ) প্রাকৃতিক
১৬. বাংলাদেশে ট্রেডমার্ক আইন কত সালের?
  - ক) ২০০১
  - খ) ২০০৫
  - গ) ২০০৯
  - ঘ) ২০১৩
১৭. মোবাইলের মাধ্যমে পরিবেশকের সঙ্গে যোগাযোগ বাজারজাতকরণের কোন পরিবেশের প্রভাব?
  - ক) অর্থনৈতিক
  - খ) রাজনৈতিক
  - গ) সামাজিক
  - ঘ) প্রযুক্তিগত

## ১৮. বিপণনের পরিবেশ কয় প্রকার?

- ক) ২
  - খ) ৩
  - গ) ৪
  - ঘ) ৫
১৯. পলিথিন নিষিদ্ধকরণ আইন কোন বিপণন পরিবেশের অন্তর্ভুক্ত?
    - ক) প্রাকৃতিক
    - খ) প্রযুক্তিগত
    - গ) রাজনৈতিক
    - ঘ) সাংস্কৃতিক
  ২০. মুদ্রাস্ফীতি কোন পরিবেশের অন্তর্ভুক্ত?
    - ক) সাংস্কৃতিক
    - খ) রাজনৈতিক
    - গ) অর্থনৈতিক
    - ঘ) প্রাকৃতিক
  ২১. নিচের কোনটি জনমিতিক পরিবেশের উপাদান?
    - ক) জনগণের আয়
    - খ) মৌলিক মূল্যবোধ
    - গ) শিক্ষা ও পেশা
    - ঘ) ভোক্তার ক্রয়ক্ষমতা
  ২২. বিপণনে সামষ্টিক পরিবেশের উপাদান কয়টি?
    - ক) ৪টি
    - খ) ৫টি
    - গ) ৬টি
    - ঘ) ৭টি
  ২৩. বিপণন পরিবেশের অনিয়ন্ত্রণযোগ্য উপাদান কোনটি?
    - ক) প্রতিযোগী
    - খ) ক্রেতা সাধারণ
    - গ) প্রযুক্তি
    - ঘ) সরবরাহকারী

## অধ্যায় ০৩ বিপণন কার্যাবলি

### গুরুত্বপূর্ণ MCQ প্রশ্নোত্তর

১. পর্যায়িতকরণে কীসের ভিত্তিতে বিভাজন করা হয়?
  - ক) গুণাবলি অনুযায়ী
  - খ) সেবা অনুযায়ী
  - গ) স্বাদ অনুযায়ী
  - ঘ) গন্ধ অনুযায়ী
২. বিপণনের কাজ নয় কোনটি?
  - ক) বণ্টন
  - খ) উৎপাদন
  - গ) ক্রয়-বিক্রয়
  - ঘ) বাজার গবেষণা
৩. পরিবহণ কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে?
  - ক) রূপগত
  - খ) স্বত্বগত
  - গ) সময়গত
  - ঘ) স্থানগত
৪. মি. শিপনের কুমিল্লায় একটি অত্যাধুনিক বিশাল হিমাগার রয়েছে। এর মাধ্যমে মি. শিপন কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেন?
  - ক) মালিকানাগত
  - খ) সময়গত
  - গ) স্থানগত
  - ঘ) রূপগত
৫. উৎপাদন ও ভোক্তার মধ্যবর্তী সময় পর্যন্ত পণ্য ধরে রাখাকে কী বলে?
  - ক) পরিবহণ
  - খ) মোড়কীকরণ
  - গ) ওদামজাতকরণ
  - ঘ) বিক্রয়
৬. নিচের কোনটি বিপণনের কাজ?
  - ক) পণ্য ডিজাইন
  - খ) বিক্রয়োত্তর সেবা
  - গ) পণ্যের বিমার্করণ
  - ঘ) পণ্য উৎপাদন
৭. বিপণনের সামাজিক গুরুত্ব কোনটি?
  - ক) নতুন পণ্য ভোগ
  - খ) জাতীয় আয় বৃদ্ধি
  - গ) সুষ্ঠু বণ্টন
  - ঘ) ব্যবসায়িক স্বীকৃতি
৮. বিপণন ব্যবস্থাপকের কার্যক্রম কাদের ঘিরে পরিচালিত হয়?
  - ক) সরবরাহকারী
  - খ) উৎপাদনকারী
  - গ) মধ্যস্থ ব্যবসায়ী
  - ঘ) ভোক্তা
৯. বিপণনের সর্বাধিক গুরুত্বপূর্ণ কাজ কোনটি?
  - ক) বণ্টন
  - খ) মানোন্নয়ন
  - গ) বিক্রয়
  - ঘ) চাহিদা
১০. কোনটি সময়গত উপযোগ সৃষ্টি করে?
  - ক) ক্রয়-বিক্রয়
  - খ) ওদামজাতকরণ
  - গ) পরিবহণ
  - ঘ) অর্থসংস্থান
১১. প্রমিতকরণের উদ্দেশ্য কোনটি?
  - ক) মান নির্ধারণ
  - খ) সেবা প্রদান
  - গ) মানোন্নয়ন
  - ঘ) শ্রেণিবদ্ধকরণ

## ১২. কোনটি প্রমিতকরণ?

- (ক) পণ্যের বাজারমূল্য নির্ধারণ (খ) পণ্যের গুণগত মান নির্ধারণ  
(গ) পণ্যের বিভাগীকরণ (ঘ) পণ্যের মান নিয়ন্ত্রণ

## ১৩. তাহের সাহেব আলীপুর মৎস্য বন্দর থেকে সামুদ্রিক মাছ ক্রয় করে লক্ষ্যে ঢাকার বিভিন্ন আড়তে সরবরাহ করেন। তিনি কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করেন?

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

## ১৪. গুদামজাতকরণ কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি করে?

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

## ১৫. রাজশাহীতে উৎপাদিত আমকে বিভিন্ন আকৃতি অনুযায়ী ক্রেতাদেরকে কী বলে?

- (ক) প্রমিতকরণ (খ) পর্যায়িতকরণ  
(গ) মোড়কীকরণ (ঘ) একত্রীকরণ

## ১৬. কোন ধরনের উপযোগ সৃষ্টির মাধ্যমে নির্দিষ্ট মৌসুমে উৎপাদিত আলু সারা বছর ভোগ করা যায়?

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

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

- (ক) পর্যায়িতকরণ (খ) প্রমিতকরণ  
(গ) মান নির্ধারণ (ঘ) বিভক্তিকরণ

## ১৮. কোনটি স্বত্বগত উপযোগ সৃষ্টি করে?

- (ক) পরিবহণ (খ) গুদামজাতকরণ  
(গ) উৎপাদন (ঘ) বিক্রয়

## ১৯. কোনটি মালিকানা হস্তান্তর সম্পর্কিত কাজ?

- (ক) পরিবহণ (খ) গুদামজাতকরণ  
(গ) প্রতিমকরণ (ঘ) বিক্রয়

## ২০. ওয়ারেন্ট, গ্যারান্টি ইত্যাদি বিপণনের কোন কাজের অন্তর্ভুক্ত?

- (ক) বিজ্ঞাপন (খ) বিক্রয়োত্তর সেবা  
(গ) পরিবহণ (ঘ) আপ্যায়ন

## ২১. নিচের কোনটি সময়গত উপযোগ সৃষ্টি করে?

- (ক) পরিবহণ (খ) উৎপাদন  
(গ) গুদামজাতকরণ (ঘ) বিক্রয়

## ২২. জনাব 'Z' রাজশাহী থেকে আম কিনে তা ছোটো, মাঝারি ও বড়ো আকারে আলাদা করে ঢাকায় এনে বিক্রয় করেন। এখানে তিনি বিপণনের কোন কাজটি সম্পাদন করেন?

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

## ২৩. ক্রেতা অর্থের মাধ্যমে পণ্যের মালিকানা গ্রহণ করলে তাকে কী বলে?

- (ক) ক্রয় (খ) বিক্রয়  
(গ) পরিবহণ (ঘ) ঝুঁকিগ্রহণ

## ২৪. ভোক্তার রুচি ও পছন্দ জানার জন্য কী করতে হয়?

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

## ২৫. প্রমিত মান অনুযায়ী পণ্যকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করাকে কী বলে?

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

## অধ্যায় ০৪ বাজার বিভক্তিকরণ ও বিপণন মিশ্রণ

## গুরুত্বপূর্ণ MCQ প্রশ্নোত্তর

- শিল্প বাজারের অন্তর্ভুক্ত কোনটি?  
(ক) ভোক্তা (খ) উৎপাদনকারী  
(গ) পাইকার (ঘ) খুচরা বিক্রেতা
- 'ডিজাইন' বিপণন মিশ্রণের কোন উপাদানের অন্তর্ভুক্ত?  
(ক) স্থান (খ) মূল্য (গ) পণ্য (ঘ) প্রসার
- বিপণনের দৃষ্টিকোণ থেকে বাজার হলো—  
(ক) একটি নির্দিষ্ট স্থান (খ) পণ্য সমাহারের স্থান  
(গ) বর্তমান ও সম্ভাব্য ক্রেতার সমষ্টি (ঘ) ক্রেতা ও বিক্রেতার সমষ্টি
- মার্কেটিং এর 4P কে আবিষ্কার করেন?  
(ক) Philip Kotler (খ) Neil H. Borden  
(গ) E. Jerome. McCarthy (ঘ) W. J. Stanton
- ভোক্তার ক্রয়ক্ষমতা কোন পরিবেশের উপাদান?  
(ক) অর্থনৈতিক (খ) সামাজিক (গ) সাংস্কৃতিক (ঘ) রাজনৈতিক
- নিচের কোনটি শিল্পবাজার বিভক্তিকরণের ভিত্তি?  
(ক) আয় (খ) প্রযুক্তি (গ) পেশা (ঘ) ধর্ম
- সর্বপ্রথম কতসালে বিপণন মিশ্রণ ধারণাটি ব্যবহার করা হয়?  
(ক) ১৯৪৯ সালে (খ) ১৯৫০ সালে  
(গ) ১৯৫১ সালে (ঘ) ১৯৫২ সালে
- বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে কে অবস্থান করে?  
(ক) ভোক্তা (খ) উৎপাদনকারী  
(গ) পাইকারি বিক্রেতা (ঘ) খুচরা বিক্রেতা
- শিক্ষা কোন ধরনের বাজার বিভক্তিকরণ ভিত্তির অন্তর্ভুক্ত?  
(ক) ভৌগোলিক (খ) মনস্তাত্ত্বিক  
(গ) আচরণিক (ঘ) জনসংখ্যাবিষয়ক
- কোন বাজারে ক্রেতার চেয়ে বিক্রেতা বেশি?  
(ক) ভোক্তা (খ) উৎপাদকের (গ) পুনর্বিক্রেতার (ঘ) সরকার
- ক্রেতার সামনে আকর্ষণীয় করে তোলে—  
(ক) পণ্যের মান (খ) পণ্যের বৈশিষ্ট্য  
(গ) পণ্যের ব্রান্ড (ঘ) পণ্যের ডিজাইন
- ভোক্তাবাজারের প্রধান ক্রেতা কে?  
(ক) ব্যক্তি (খ) প্রতিষ্ঠান (গ) সংস্থা (ঘ) সরকার
- মার্কেটিং এর দৃষ্টিকোণ থেকে বাজার হলো—  
(ক) একটি নির্দিষ্ট স্থান (খ) কতকগুলো পণ্যের সমষ্টি  
(গ) বর্তমান ও ভবিষ্যৎ ক্রেতার সমষ্টি (ঘ) ক্রেতাকে সম্বলিত করা
- কোনো পণ্যের বর্তমান ও সম্ভাব্য ক্রেতার সমষ্টিকে কী বলে?  
(ক) বাজারজাতকরণ (খ) ক্রেতা - বিক্রেতার সমষ্টি  
(গ) বাজারজাতকরণ পরিবেশ (ঘ) বাজার
- বিপণন মিশ্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে কে থাকে?  
(ক) উৎপাদক (খ) ভোক্তা (গ) পাইকার (ঘ) এজেন্ট
- কে প্রথম বাজারজাতকরণ মিশ্রণের ধারণাটি ব্যবহার করেন?  
(ক) ফিলিপ কটলার (খ) গ্যারী আর্মস্ট্রং  
(গ) নেইল, এইচ, বোর্ডেম (ঘ) ডব্লিউ, জে, স্ট্যানটন
- শিল্পবাজারের সদস্য কারা?  
(ক) ব্যক্তি ও পরিবার (খ) উদ্যোক্তাগণ  
(গ) খুচরা বিক্রেতা (ঘ) পাইকারি বিক্রেতা
- কোনটি ভোক্তাদের কেন্দ্র করে আবর্তিত হয়?  
(ক) বিপণন মিশ্রণ (খ) বিনিময় মাধ্যম  
(গ) বিক্রয় প্রসার (ঘ) ব্যক্তিক বিক্রয়

১৯. জোক্তবাজারের অন্তর্ভুক্ত নিচের কোনটি?

- ক) শিল্পপণ্য উৎপাদনকারী গ) পাইকার ও খুচরা ব্যবসায়ী  
খ) আমদানিকারক ঘ) ছড়ান্ত ভোক্তা

২০. বাজার কী?

- ক) বর্তমান ও সম্ভাব্য বিক্রেতার সমষ্টি  
খ) বর্তমান ও সম্ভাব্য ক্রেতার সমষ্টি  
গ) ক্রেতা ও বিক্রেতার সমষ্টি  
ঘ) পণ্য ক্রয়-বিক্রয়ের স্থান

২১. কোন বাজার নির্দিষ্ট স্থানে কেন্দ্রীভূত থাকে?

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

২২. কোন বাজারের সদস্যসংখ্যা ব্যাপক?

- ক) শিল্পবাজার গ) ভোক্তা বাজার  
খ) পুনর্বিক্রেতার বাজার ঘ) সরকারি বাজার

২৩. বিপণন মিশ্রণের উপাদান কয়টি?

- ক) ২টি গ) ৩টি খ) ৪টি ঘ) ৫টি

২৪. ব্যবসায়ী প্রতিষ্ঠানগুলোর সমন্বয়ে গঠিত বাজারকে কী বলে?

- ক) প্রাতিষ্ঠানিক বাজার গ) ভোক্তা বাজার  
খ) সরকারি বাজার ঘ) পুনর্বিক্রেতার বাজার

২৫. বাজার বিভক্তিকরণ কাদের বিভক্ত করে?

- ক) ক্রেতাদের গ) বিক্রেতাদের ঘ) পণ্যকে  
খ) বিক্রেতাদের

অধ্যায় ০৫ বাজার বিভক্তিকরণ ও বিপণন মিশ্রণ

গুরুত্বপূর্ণ MCQ প্রশ্নোত্তর

১. মূল্য নির্ধারণের উদ্দেশ্য হলো—

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

২. নিচের কোনটি স্থির ব্যয়?

- ক) কর্মকর্তার বেতন গ) বিজ্ঞাপন খরচ  
খ) ক্রমবর্ধমান খরচ ঘ) কাঁচামালের খরচ

৩. সেবাগত পণ্য কোনটি?

- ক) বই গ) পার্কার গ) সাইকেল ঘ) পেন্সিল  
খ) প্যাকজিং খরচ

৪. নিচের কোনটি অযাচিত পণ্য?

- ক) টেলিভিশন গ) টুথপেস্ট  
খ) মার্সিডিজ গাড়ি ঘ) সমাধি পাথর

৫. যেসব পণ্য ক্রয়ের ক্ষেত্রে ক্রেতার পূর্বপরিকল্পনা করে, সেগুলোকে কী পণ্য বলে?

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

৬. পণ্য বা সেবা গ্রহণের বিনিময়ে ক্রেতা যে পরিমাণ অর্থ প্রদান করে তাকে কী বলে?

- ক) বাজার গ) বিক্রয় গ) বণ্টন ঘ) মূল্য  
খ) বণ্টন

৭. ১৫ দিনের মধ্যে মূল্য পরিশোধ করলে ৬% বাট্টা এবং ৩০ দিনের মধ্যে মূল্য পরিশোধ করতে হবে। এটি কোন ধরনের বাট্টা?

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

৮. বহুল প্রচলিত পণ্যের দাম কমিয়ে কমে প্রচলিত ব্র্যান্ডের পণ্যের চাহিদা বাড়ানোর উদ্দেশ্যে পণ্যের মূল্য নির্ধারণকে কী বলে?

- ক) বিশেষ ঘটনাভিত্তিক মূল্য নির্ধারণ  
খ) লস্‌ লিডার মূল্য নির্ধারণ  
গ) নগদ ছাড়  
ঘ) কম সুদে অর্থায়ন

৯. জনাব বাবুল তার কারখানায় পাউরুটি তৈরির জন্য প্রতিদিন ১০০ কেজি ময়দা ক্রয় করেন। জনাব বাবুল কোন পণ্যের ক্রেতা?

- ক) ভোগ্য গ) শিল্প গ) বিশিষ্ট ঘ) আবশ্যকীয়  
খ) শিল্প

১০. পণ্যের জীবনচক্রের কোন স্তরে পণ্য বিক্রয় শুরু হয়?

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

১১. কোন পণ্যের বণ্টনপ্রণালিতে মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর সংখ্যা কম?

- ক) ভোগ্য গ) জরুরি গ) কৃষি ঘ) শিল্প  
খ) জরুরি

১২. “২/৮, নিট ২৫” এটি কোন ধরনের পণ্য?

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

১৩. কারখানায় ব্যবহৃত ফ্যান কোন ধরনের পণ্য?

- ক) কাঁচামাল গ) আধা-প্রস্তুত পণ্য  
খ) কাঁচামাল ঘ) আধা-প্রস্তুত পণ্য  
গ) আনুষঙ্গিক যন্ত্রপাতি

১৪. সমক্ষেপ বিন্দু দ্বারা কোনটি নির্দেশ করা হয়?

- ক) আয়-ব্যয়ে সমতা গ) মূলধন-খরচের সমতা  
খ) চাহিদা-যোগ্যানে সমতা ঘ) ক্রয়-বিক্রয়ে সমতা  
গ) আয়-ব্যয়ে সমতা

১৫. আইসক্রিম কোন ধরনের পণ্য?

- ক) শপিং গ) লোভনীয় গ) শিল্প ঘ) জরুরি  
খ) শপিং

১৬. পণ্য বিক্রয়ের পরিমাণ সর্বোচ্চ পর্যায়ে পৌঁছায় কোন স্তরে?

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

১৭. কোনটি স্থায়ী ব্যয়?

- ক) বাড়ি ভাড়া গ) বিক্রয় পরিবহন  
খ) বাড়ি ভাড়া ঘ) বিক্রয় কমিশন  
গ) বিক্রয় কমিশন

১৮. কোনটি মূল্য নির্ধারণের উদ্দেশ্য?

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

১৯. কোন পণ্য ক্রয়ের ক্ষেত্রে ক্রেতাদের পূর্বপরিকল্পনা, প্রচেষ্টা ও সময়ের প্রয়োজন হয়?

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

২০. চাল, ডাল, মাছ, গোশত ইত্যাদি কোন পণ্যের উদাহরণ?

- ক) আবশ্যকীয় গ) লোভনীয়  
খ) আবশ্যকীয় ঘ) লোভনীয়  
গ) জরুরি

২১. কোনটি পতন স্তরের বৈশিষ্ট্য?

- ক) বণ্টন ও প্রসার ব্যয় বেশি গ) বিক্রয় দ্রুত বাড়ে  
খ) বণ্টন ও প্রসার ব্যয় বেশি ঘ) মুনাফা বেশি  
গ) পণ্য বাজার থেকে চলে যায়

২২. নিচের কোন ধরনের পণ্য ক্রয়ে পূর্বপরিকল্পনার প্রয়োজন হয় না?

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

২৩. কোনটি ভোগ্যপণ্য?

- ক) যন্ত্রাংশ গ) ঔষধ  
খ) যন্ত্রাংশ ঘ) কাঁচাপাট  
গ) কাঁচাতুলা

২৪. পণ্যের জীবনচক্রের যে স্তরে বিক্রয় কম হয় এবং বণ্টন ও প্রসার খাতে প্রচুর অর্থ ব্যয় করতে হয় তাকে কোন স্তর বলে?

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

২৫. একই মানের একটি শার্টের মূল্য ফুটপাতে ৫০০ টাকা হলেও নিউমার্কেট এর একটি সুসজ্জিত দোকানে তা ৮০০ টাকায় বিক্রয় হয়। এই ক্ষেত্রে কোন ধরনের মূল্য নির্ধারণ পদ্ধতি ব্যবহার করা হয়েছে?

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

## অধ্যায় ০৬ পণ্য বণ্টনপ্রণালি

### গুরুত্বপূর্ণ MCQ প্রশ্নোত্তর

- জনাব ছমির তার নিজ ছমি থেকে চুড়ান্ত ভোক্তার নিকট সবজি বিক্রয় করলে তাকে কয় তরবিধি বণ্টনপ্রণালি বলে?
  - শূন্য স্তর
  - এক স্তর
  - দুই স্তর
  - তিন স্তর
- বণ্টনপ্রণালি যাদের মধ্যে সংযোগ স্থাপন করে—
  - উৎপাদনকারী ও ভোক্তা
  - উৎপাদনকারী ও পাইকার
  - পাইকার ও খুচরা বিক্রেতা
  - খুচরা বিক্রেতা ও ভোক্তা
- নিচের কোনটি কার্যভিত্তিক মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর আওতাভুক্ত?
  - পাইকারি ব্যবসায়ী
  - ব্যাংক
  - দালাল
  - সরবরাহকারী
- কোন পণ্যের বণ্টনপ্রণালি সাধারণত দীর্ঘ হয়?
  - কৃষি
  - শিল্প
  - সেবা
  - ভোগ্য
- কৃষিপণ্যের বণ্টনপ্রণালিতে কয়টি চ্যানেল ব্যবহৃত হয়?
  - ২টি
  - ৩টি
  - ৪টি
  - ৫টি
- নিচের কোনটি বণ্টন কাজের অন্তর্ভুক্ত?
  - ক্রয়
  - মাননির্ধারণ
  - বিক্রয়
  - বিজ্ঞাপন
- 'ব্যাংক' কোন ধরনের মধ্যস্থব্যবসায়ী?
  - বণিক মধ্যস্থব্যবসায়ী
  - কমিশন এজেন্ট
  - দায় গ্রাহক
  - কার্যভিত্তিক
- কোন বণ্টনপ্রণালিতে কোনো মধ্যস্থব্যবসায়ী থাকে না?
  - ধাপবিহীন
  - এক ধাপবিশিষ্ট
  - দুই ধাপবিশিষ্ট
  - তিন ধাপবিশিষ্ট
- বাংলাদেশে কনফেকশনারী সামগ্রী বিক্রয়ে ব্যবহৃত বণ্টনপ্রণালি হলো—
  - এজেন্ট
  - ডিলার
  - সরাসরি
  - খুচরা ব্যবসায়
- নিচের কোনটি মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর উদাহরণ?
  - উৎপাদন
  - পাইকার
  - ভোক্তা
  - বিমা
- কোন পণ্যের বণ্টনপ্রণালি সাধারণত দীর্ঘ হয়?
  - চাল-আটা
  - ভারী যন্ত্রপাতি
  - সার-কীটনাশক
  - সিমেন্ট-বালি
- বণ্টন প্রণালী কী?
  - একটি পদ্ধতি
  - একটি প্রক্রিয়া
  - একটি উদ্দেশ্য
  - একটি প্রবাহ
- উৎপাদনকারী ও ভোক্তার মধ্যে সেতুবন্ধনকারীকে কী বলে?
  - ক্রেতা
  - বিক্রেতা
  - মধ্যস্থকারবারি
  - সরবরাহকারী
- নিচের কোনটি প্রতিনিধি মধ্যস্থ ব্যবসায়ী?
  - দালাল
  - ফড়িয়া
  - ব্যাংক
  - পাইকার
- বণ্টনপ্রণালির সাথে জড়িত এক বা একাধিক পক্ষকে কী বলে?
  - মধ্যস্থ ব্যবসায়ী
  - বিক্রয়কর্মী
  - সরবরাহকারী
  - বিজ্ঞাপন সংস্থা
- বণ্টনপ্রণালিতে সর্বশেষ অবস্থান করে কে?
  - ভোক্তা
  - পাইকার
  - খুচরা ব্যবসায়ী
  - উৎপাদনকারী
- শিল্পপণ্য বণ্টনের ক্ষেত্রে কয়টি প্রণালি ব্যবহৃত হয়?
  - ২টি
  - ৩টি
  - ৪টি
  - ৫টি

## অধ্যায় ০৭ পাইকারি ও খুচরা ব্যবসায়

### গুরুত্বপূর্ণ MCQ প্রশ্নোত্তর

- নিচের কোনটি খুচরা ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান?
  - ড্রপ শিয়ারস
  - হোলসেল মার্চেন্ট
  - চেইন স্টোর
  - র‍্যাক জবারস
- পাইকারি ব্যবসায়ের বৈশিষ্ট্য হলো—
  - সীমিত পণ্যের লেনদেন
  - স্বল্প মূলধন
  - পণ্য বৈচিত্র্যতা
  - সরাসরি বোগাযোগ
- কমিশন মার্চেন্ট কোন ধরনের পাইকার?
  - পূর্ণ সেবাদানকারী
  - সীমিত সেবাদানকারী
  - ট্রাক পাইকার
  - প্রতিনিধি
- কোন খুচরা ব্যবসায় বিক্রয়কর্মীর অস্তিত্ব নেই?
  - ক্যাটাগরি কিলার
  - ফ্র্যাঞ্চাইজ সংগঠন
  - চেইন স্টোর
  - অটোমেটিক ভেন্ডিং
- বেশিরভাগ ক্ষেত্রে খুচরা ব্যবসায়ের মালিকানা কীভাবে হয়?
  - একমালিকানা
  - অংশীদারি
  - যৌথমূলধনি
  - সমবায়
- কোনটি পাইকারি ব্যবসায়ের বৈশিষ্ট্য?
  - চুড়ান্ত ভোক্তার নিকট পণ্য বিক্রয়
  - খুচরা বিক্রেতার নিকট পণ্য বিক্রয়
  - মানসম্পন্ন পণ্য বিক্রয়
  - নতুন পণ্য বিক্রয়
- নতুন ক্রেতার নিকট পণ্য বিক্রির মাধ্যমে খুচরা ব্যবসায়ী কী করে?
  - ঝুঁকি হ্রাস
  - বাজার সম্প্রসারণ
  - জীবনযাত্রার মানোন্নয়ন
  - নিয়মিত পণ্য সরবরাহ
- দালাল তার কাজের বিনিময়ে কী পায়?
  - মুনাফা
  - কমিশন
  - মজুরি
  - বেতন
- পূর্ণ সেবাদানকারী পাইকারি বিক্রেতা কে?
  - জেনারেল লাইন পাইকার
  - ক্যাশ এন্ড ক্যারি পাইকার
  - ড্রপ শিয়ার
  - রেক জবার
- চুড়ান্ত ভোক্তার নিকট দ্রব্যাদি কে বিক্রয় করে?
  - ড্রপ শিয়ারস
  - খুচরা বিক্রেতা
  - রেক জবারস
  - পাইকারি বিক্রেতা
- পাইকারি ব্যবসায়ের বৈশিষ্ট্য কোনটি?
  - পণ্যসংখ্যা সীমিত
  - ক্ষুদ্রায়তন প্রতিষ্ঠান
  - স্বল্প মুজদপণ্য
  - লেনদেনের আকার ছোটো
- নিচের কোনটি সীমিত সেবাদানকারী পাইকার?
  - নগদ পাইকার
  - সীমিত পণ্যের পাইকার
  - বিশেষ পণ্যের পাইকার
  - শিল্পপণ্য বণ্টনকারী পাইকার
- কোন ধরনের পাইকার কয়লা, কাঠ, ভারী যন্ত্রপাতি বিক্রয়ের কাজ করে। কিন্তু পণ্য মজুদ ও প্রসার কাজ করে না।
  - ক্যাশ এন্ড ক্যারি
  - র‍্যাক জবারস
  - ড্রপশিয়ার
  - মেইল অর্ডার হোলসেলার
- 'সুবিধা স্টোর'কে কোন ধরনের বৈশিষ্ট্যের ভিত্তিতে খুচরা ব্যবসায় হিসেবে চিহ্নিত করা হয়?
  - সেবার মান
  - পণ্য সারি
  - তুলনামূলক মূল্য
  - খুচরা সংগঠন

১৫. কোন কাজটি খুচরা ব্যবসায় করে না?

- (ক) পণ্য ক্রয় (খ) পণ্য উৎপাদন  
(গ) মূল্য নির্ধারণ (ঘ) শুদামজাতকরণ

খুচরা ব্যবসায়ের বৈশিষ্ট্য কোনটি?

- (ক) খুঁকির পরিমাণ কম  
(খ) শিল্প উৎপাদনকারীদের নিকট বিক্রয়  
(গ) বিজ্ঞত অঞ্চলে বিস্তার  
(ঘ) পণ্যসংখ্যা সীমিত

পাইকার কাজের বিনিময়ে কী পায়?

- (ক) বেতন (খ) কমিশন (গ) মুনাফা (ঘ) মজুরি

নিচের কোনটি পূর্ণসেবাদানকারী পাইকার?

- (ক) ট্রাক পাইকার (খ) র্যাক জবারস  
(গ) বিশিষ্ট পাইকার (ঘ) বিক্রয় প্রতিনিধি

পূর্ণ সেবাদানকারী পাইকার কোনটি?

- (ক) কমিশন মার্চেন্ট (খ) ড্রপ শিপারস  
(গ) র্যাক জবারস (ঘ) হোলসেল মার্চেন্ট

কোন খুচরা বিপণির বাধ্যতামূলকভাবে একাধিক শাখা থাকে?

- (ক) বিভাগীয় বিপণি (খ) বহুশাখা বিপণি  
(গ) সংযুক্ত বিপণি (ঘ) অধিবিপণি

কোন ব্যবসায় মূলধন তুলনামূলক কম লাগে?

- (ক) পাইকার (খ) খুচরা (গ) আমদানি (ঘ) রপ্তানি

ফ্রেন স্টোর কী ধরনের ব্যবসায়ের অন্তর্গত?

- (ক) খুচরা (খ) পাইকারি (গ) সমবায় (ঘ) ড্রামামাগ

## অধ্যায় ০৮ বিক্রয় প্রসার ও বিজ্ঞাপন

### শুরুত্বপূর্ণ MCQ প্রশ্নোত্তর

১. নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনা কোনটি?

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

২. বিজ্ঞাপন কোন ধরনের প্রতিবন্ধকতা দূর করে?

- (ক) যুক্তগত (খ) জ্ঞানগত (গ) স্বত্বগত (ঘ) সময়গত

৩. তাৎক্ষণিক বিক্রয় বৃদ্ধির জন্য কোন কৌশলটি বেশি কার্যকর?

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

৪. বিজ্ঞাপনের মাধ্যম নির্বাচনে বিবেচ্য বিষয় কোনটি?

- (ক) পণ্যের মান (খ) পণ্যের প্রকৃতি  
(গ) পণ্যের উৎপাদন সময় (ঘ) পণ্যের কাঁচামাল

৫. বিজ্ঞাপন কোন ধরনের যোগাযোগ ব্যবস্থা?

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

৬. বিক্রয় প্রসার কোন ধরনের কৌশল?

- (ক) স্বল্পমেয়াদি (খ) মধ্যমেয়াদি (গ) দীর্ঘমেয়াদি (ঘ) চিরস্থায়ী

৭. ভোক্তামুখী বিক্রয় প্রসার কৌশল হচ্ছে—

- (ক) প্রিমিয়াম (খ) পুশম্যানি  
(গ) বোনাস প্রদান (ঘ) ক্রয় ভাতা

৮. বিজ্ঞাপনের সামাজিক গুরুত্ব কোনটি?

- (ক) ব্র্যান্ডের স্বীকৃতি (খ) উৎপাদন খরচ হ্রাস  
(গ) সচেতনতা সৃষ্টি (ঘ) চাহিদা সৃষ্টি

৯. বিজ্ঞাপন মাধ্যম নির্বাচনে বিবেচনায় নিতে হয়—

- (ক) পণ্যের মান (খ) পণ্যের কাঁচামাল  
(গ) পণ্যের প্রকৃতি (ঘ) পণ্যের উৎপাদনকাল

১০. বিক্রয় প্রসার বলতে বুঝায়—

- (ক) অধিক পরিমাণে বিক্রি (খ) লাভজনক মূল্যে বিক্রি  
(গ) বিক্রি বৃদ্ধির প্রচেষ্টা (ঘ) বাজারের পরিধি বাড়ানো

১১. কোনটি বিজ্ঞাপনের সাথে সম্পর্কযুক্ত?

- (ক) উৎপাদন (খ) বিক্রয় (গ) পরিকল্পনা (ঘ) নিয়ন্ত্রণ

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

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

১৩. নিচের কোনটি বিক্রয় প্রসারের অন্তর্ভুক্ত?

- (ক) বিক্রয়কর্মীর সেবা বৃদ্ধি (খ) ক্রয়কর্মীর সেবা বৃদ্ধি  
(গ) ক্রেতাদের কুপন প্রদান (ঘ) পণ্যের নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপন

১৪. 'প্রিমিয়াম' কোন ধরনের বিপণন প্রসারের হাতিয়ার?

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

১৫. বিপণনকারী কর্তৃক ভোক্তাদের প্রদত্ত বিশেষ ধরনের প্রতিশ্রুতি সংবলিত রসিদকে কী বলে?

- (ক) প্রিমিয়াম (খ) কুপন  
(গ) উপহার (ঘ) নগদ ফেরত

১৬. স্বল্পকালীন উদ্দীপনামূলক বিক্রয় কার্যক্রম কোনটি?

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

১৭. পণ্য বা সেবা ক্রয় বা বিক্রয়ে উৎসাহিত করার স্বল্পকালীন উদ্দীপনাকে কী বলা হয়?

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

১৮. তৈয়বা শাড়িঘর ঈদ বিক্রয় উৎসবের নামে এক সাথে ৩টি শাড়ি কিনলে ১০০০ (এক হাজার) টাকা কম রাখার ঘোষণা দিল। তৈয়বা শাড়িঘর বিপণন প্রসারের কোন কৌশল ব্যবহার করেছে?

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

১৯. কোনটি বিক্রয় প্রসারের পদ্ধতি?

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

২০. বর্তমানে বিভিন্ন কোটিং সেন্টার অটোবাইক এর বহির্ভাগে তাদের বিজ্ঞাপন প্রচার করছে। তাদের এটি কোন ধরনের বিজ্ঞাপন?

- (ক) ট্রানজিট বিজ্ঞাপন (খ) বহিঃবিজ্ঞাপন  
(গ) প্রাচীর পত্র (ঘ) স্পট বিজ্ঞাপন

২১. কৃষি যন্ত্রপাতি বিজ্ঞাপনের জন্য কোন মাধ্যমটি উপযুক্ত?

- (ক) ম্যাগাজিন (খ) রেডিও (গ) সংবাদপত্র (ঘ) বিলবোর্ড

২২. বিক্রয় প্রসার কৌশলের অন্তর্ভুক্ত হলো—

- (ক) কুপন প্রদান (খ) নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপন  
(গ) বিক্রয়কর্মীর সেবা বৃদ্ধি (ঘ) জনকল্যাণ সাধন

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

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

২৪. বিক্রয় প্রসারের কৌশল কোনটি?

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

২৫. টেলি মার্কেটিং প্রমোশনের কোন হাতিয়ারের অন্তর্গত?

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

## অধ্যায় ১৯ ব্যক্তিক বিক্রয় ও বিক্রয়িকতা

### ৩০ প্রশ্নের MCQ প্রশ্নোত্তর

১. বিক্রয়কর্মীর গৃহীত কলাকৌশলকে কী বলে?
  - ক) ব্যক্তিক বিক্রয়
  - খ) বিক্রয়িকতা
  - গ) বিক্রয় প্রসার
  - ঘ) বিক্রয় ব্যবস্থাপনা
২. একজন বিক্রয়কর্মীর সামাজিক গুণ কোনটি?
  - ক) ভাবভঙ্গি
  - খ) আত্মবিশ্বাস
  - গ) নির্ভরতা
  - ঘ) মার্জিত ব্যবহার
৩. ক্রেতাদের অভিযোগ নিষ্পত্তির কৌশল কোনটি?
  - ক) বিজ্ঞাপন
  - খ) বিক্রয় প্রসার
  - গ) ব্যক্তিক বিক্রয়
  - ঘ) গণসংযোগ
৪. পণ্যসংক্রান্ত জ্ঞান বিক্রয়কর্মীর কোন ধরনের গুণাবলি?
  - ক) পেশাগত
  - খ) মানসিক
  - গ) সামাজিক
  - ঘ) নৈতিক
৫. ক্রেতাদের সাথে সরাসরি সম্পর্ক সৃষ্টি ও বজায় রাখার কৌশল হচ্ছে—
  - ক) বিজ্ঞাপন
  - খ) জনসংযোগ
  - গ) প্রচার
  - ঘ) ব্যক্তিক বিক্রয়
৬. 'আত্মবিশ্বাস' বিক্রয়কর্মীর কোন ধরনের গুণ?
  - ক) শারীরিক
  - খ) নৈতিক
  - গ) সামাজিক
  - ঘ) মানসিক
৭. বিক্রয়কর্মীর নৈতিক গুণাবলি কোনটি?
  - ক) রসবোধ
  - খ) বিশ্বস্ততা
  - গ) আত্মবিশ্বাস
  - ঘ) মিশুক স্বভাব
৮. বিক্রয়কর্মীর সামাজিক গুণ কী?
  - ক) বিশ্বস্ততা
  - খ) আত্মবিশ্বাস
  - গ) চেহারা
  - ঘ) মিশুক স্বভাব
৯. কোনটিতে ক্রেতার সাথে সরাসরি যোগাযোগ ঘটে?
  - ক) বিজ্ঞাপন
  - খ) বিক্রয় প্রসার
  - গ) ব্যক্তিক বিক্রয়
  - ঘ) প্রচার
১০. বিপণন প্রসারের কোন কৌশলের মাধ্যমে সম্ভাব্য ক্রেতাদের সাথে সরাসরি সম্পর্ক সৃষ্টি ও বজায় রাখা যায়?
  - ক) প্রচার
  - খ) বিজ্ঞাপন
  - গ) জনসংযোগ
  - ঘ) ব্যক্তিক বিক্রয়
১১. ক্রেতার সাথে সরাসরি সম্পর্ক সৃষ্টি ও বজায় রাখার কৌশল হচ্ছে—
  - ক) জনসংযোগ
  - খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
  - গ) বিজ্ঞাপন
  - ঘ) প্রচার
১২. ব্যক্তিক বিক্রয় প্রক্রিয়ায় কোন ধরনের যোগাযোগ প্রতিষ্ঠিত হয়?
  - ক) একমুখী
  - খ) দ্বিমুখী
  - গ) ত্রিমুখী
  - ঘ) বহুমুখী
১৩. বিক্রয়িকতা হলো—
  - ক) পণ্য বিক্রয়ের কৌশল
  - খ) একমুখী যোগাযোগ
  - গ) নৈর্ব্যক্তিক উপস্থাপনা
  - ঘ) গণ উপস্থাপনা
১৪. বিক্রেতা ও সম্ভাব্য ক্রেতার মধ্যে মুখোমুখি যোগাযোগকে কী বলে?
  - ক) বিক্রয় প্রসার
  - খ) ব্যক্তিক বিক্রয়
  - গ) প্রচার
  - ঘ) বিক্রয়িকতা
১৫. সাফল্যের চাবিকাঠি হলো—
  - ক) আত্মবিশ্বাস
  - খ) সংকল্প
  - গ) উদ্যম
  - ঘ) আশাবাদ
১৬. বিক্রয় বৃদ্ধির কোন কৌশলটি জীবন্ত উৎপাদন?
  - ক) প্রচার
  - খ) বিজ্ঞাপন
  - গ) ব্যক্তিক বিক্রয়
  - ঘ) বিক্রয় প্রসার

## অধ্যায় ২০ বিপণনে সমসাময়িক বিষয়াবলি

### ৩০ প্রশ্নের MCQ প্রশ্নোত্তর

১. পারস্পরিক ত্রিাশীল ও সরাসরি যোগাযোগ করার প্রক্রিয়াকে কী বলে?
  - ক) বিজ্ঞাপন
  - খ) প্রত্যক্ষ বিপণন
  - গ) গণসংযোগ
  - ঘ) ব্যক্তিক বিক্রয়
২. টেলি মার্কেটিং কী?
  - ক) ইন্টারনেটের মাধ্যমে বিক্রয় করা
  - খ) পণ্য প্রদর্শনের মাধ্যমে বিক্রয় করা
  - গ) টেলিফোনের মাধ্যমে ক্রেতার নিকট পণ্য বিক্রয় করা
  - ঘ) টেলিভিশনের সহায়তায় বিক্রয় করা
৩. অনলাইন মার্কেটিং কীভাবে সংঘটিত হয়?
  - ক) ব্যক্তিক উপায়ে
  - খ) ইলেকট্রনিক উপায়ে
  - গ) টেলিফোনের মাধ্যমে
  - ঘ) পত্র-পত্রিকার মাধ্যমে
৪. কোন ধরনের বিপণিতে বিক্রয়কর্মীর প্রয়োজন হয় না?
  - ক) ডিপার্টমেন্টাল স্টোরে
  - খ) পরিকল্পিত বিপণিতে
  - গ) সুপার মার্কেটে
  - ঘ) চেইন স্টোরে
৫. কোনটি পরিকল্পিত বিপণি কেন্দ্রের সুবিধা?
  - ক) কম খরচ
  - খ) গ্রাহকসংখ্যা সীমিত
  - গ) ব্যাংক ও এটিএম সুবিধা
  - ঘ) নমনীয়তা
৬. গ্রিন মার্কেটিং মতবাদে বিশ্বাসী প্রতিষ্ঠান নিচের কোন কাজটি সম্পাদন করতে পারে না?
  - ক) পণ্যমূল্য বৃদ্ধি
  - খ) পরিবেশের ক্ষতি
  - গ) বিজ্ঞাপন প্রদান
  - ঘ) ক্রেতা সন্তুষ্টি অর্জন
৭. কোনটির একাধিক শাখা থাকে?
  - ক) চেইন স্টোর
  - খ) ডিপার্টমেন্টাল স্টোর
  - গ) সুপার মার্কেট
  - ঘ) সুপার স্টোর
৮. 'Green Peace' কী?
  - ক) নিউজিল্যান্ডের পরিবেশবাদী সংগঠন
  - খ) কেনিয়ার পরিবেশবাদী সংগঠন
  - গ) যুক্তরাষ্ট্রের পরিবেশবাদী সংগঠন
  - ঘ) ইংল্যান্ডের পরিবেশবাদী সংগঠন
৯. নিচের কোনটি প্রত্যক্ষ বিপণনের কৌশল?
  - ক) গ্রিন মার্কেটিং
  - খ) অন-লাইন মার্কেটিং
  - গ) হ্যাভবিল
  - ঘ) নিয়ন সাইন
১০. বিক্রেতার দিক থেকে প্রত্যক্ষ বিপণনের সুবিধা হলো—
  - ক) ঝুঁকি হ্রাস
  - খ) সহজে ক্রয়
  - গ) ক্রেতা সন্তুষ্টি
  - ঘ) সীমিত ক্রেতা
১১. নিচের কোনটিতে কোনো বিক্রয়কর্মী থাকে না?
  - ক) বিভাগীয় বিপণি
  - খ) পরিকল্পিত বিপণি
  - গ) চেইন স্টোর
  - ঘ) সুপার মার্কেট
১২. বর্তমানে যুগে বিপণনকারীকে সাফল্য পেতে হলে প্রয়োগ করতে হবে—
  - ক) বিপণন দক্ষতা
  - খ) সূচু বিজ্ঞাপন
  - গ) নিত্যনতুন কৌশল
  - ঘ) সাময়িক বিষয়াবলি
১৩. পরিবেশবান্ধব বিপণন কার্যক্রমকে কী বলে?
  - ক) পণ্য বিপণন
  - খ) সেবা বিপণন
  - গ) সামাজিক বিপণন
  - ঘ) সবুজ বিপণন
১৪. গ্রিন মার্কেটিং কী?
  - ক) পরিবেশবান্ধব পণ্য মার্কেটিং
  - খ) সবুজ রঙের মার্কেট
  - গ) উচ্চ মূল্যের পণ্যের মার্কেট
  - ঘ) সবুজ শাকসবজি ক্রয়-বিক্রয়
১৫. প্রত্যক্ষ বাজারজাতকরণ কী
  - ক) পরোক্ষ যোগাযোগ হয়
  - খ) সরাসরি যোগাযোগ হয়
  - গ) মধ্যস্থকারীর ব্যবহৃত হয়
  - ঘ) বন্টনপ্রণালি ব্যবহৃত হয়