

নবম অধ্যায়: বিপণন



পরীক্ষায় কমন পেতে আরও প্রশ্ন ও উত্তর

প্রশ্ন ▶ ১ এ. জি. ফুডস তাদের উৎপাদিত পণ্য নিজস্ব পরিবহনের মাধ্যমে শহরের বিভিন্ন ডিপার্টমেন্ট স্টোরে সরবরাহ করে। পণ্যকে স্বাস্থ্যসম্মত রাখার জন্য তারা আকর্ষণীয় পলিপ্যাক ব্যবহার করে। পলিপ্যাকে উৎপাদন ও মেয়াদ উত্তীর্ণের তারিখসহ বিভিন্ন তথ্য তারা উল্লেখ করে। বর্তমানে তাদের উৎপাদিত পণ্যের চাহিদা ও সুনাম দিন দিন বেড়ে যাচ্ছে।

- ক. ভোক্তা বিশ্লেষণ কী? ১
খ. প্রমিতকরণ ও পর্যায়িতকরণ কী? ব্যাখ্যা করো। ২
গ. উদ্দীপকে এ.জি. ফুডস পণ্য সরবরাহে কোন ধরনের বণ্টন প্রণালি ব্যবহার করছে? বর্ণনা করো। ৩
ঘ. পণ্যের চাহিদা ও সুনাম বাড়াতে বিপণনের কোন কাজ ভূমিকা রেখেছে? এর যৌক্তিকতা মূল্যায়ন করো। ৪

১ নং প্রশ্নের উত্তর

ক ভোক্তা বিশ্লেষণ হলো ভোক্তা বা ব্যবহারকারীর রুচি, চাহিদা, বৈশিষ্ট্য, আগ্রহ যাচাই-বাছাই ও মূল্যায়ন করা।

খ পণ্যের গুণাগুণ, আকার, রং, স্বাদ প্রভৃতির ওপর ভিত্তি করে পণ্যমান স্থির করাকে প্রমিতকরণ বলে। অপরদিকে, এই নির্ধারিত মান অনুযায়ী পণ্যকে বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করাকে পর্যায়িতকরণ বলে। প্রমিতকরণের ফলে সহজেই পণ্যের মান চিহ্নিত করা যায়। এতে পণ্যের বিপণন প্রক্রিয়া সহজ হয়। অন্যদিকে পর্যায়িতকরণের ফলে পণ্য বিক্রি সহজ হয়। এর ফলে ক্রেতাদের কাছে পণ্যের গ্রহণযোগ্যতা বাড়ে। দুইটি কাজের মাধ্যমে সহজেই ক্রেতা সন্তুষ্টি অর্জন করা যায়।

গ উদ্দীপকের এ.জি. ফুডস এক স্তরবিশিষ্ট বণ্টন প্রণালি অনুসরণ করে। এ ধরনের বণ্টন প্রণালিতে উৎপাদক সরাসরি খুচরা ব্যবসায়ীর কাছে পণ্য বিক্রি করে। পরবর্তীতে খুচরা বিক্রেতা ক্রেতার চাহিদা অনুসারে এসব পণ্য বিক্রি করে।

উদ্দীপকের এ.জি. ফুডস-এর মালিক নিজস্ব পরিবহন ব্যবস্থায় উৎপাদিত পণ্য বিভিন্ন ডিপার্টমেন্ট স্টোরে সরবরাহ করেন। এসব দোকান থেকে ভোক্তারা পণ্য কেনে। এখানে উৎপাদক ও ভোক্তার মাঝে ডিপার্টমেন্ট স্টোর দোকানগুলো ছাড়া আর কোনো পক্ষ নেই। অর্থাৎ, এখানে মধ্যস্থব্যবসায়ীর শুধু একটি স্তর বিদ্যমান। তাই বলা যায়, এ.জি. ফুডস তাদের উৎপাদিত পণ্য বিপণনে এক স্তরবিশিষ্ট বণ্টন প্রণালি অনুসরণ করে।

সহায়ক তথ্য

এক স্তরবিশিষ্ট বণ্টন প্রণালি: উৎপাদনকারী → খুচরা বিক্রেতা → ভোক্তা।

ঘ উদ্দীপকের এ.জি. ফুডস-এর ব্যবসায়িক সুনাম সৃষ্টিতে পণ্যের আকর্ষণীয় মোড়কিকরণ গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রেখেছে বলে আমি মনে করি। মোড়কিকরণ পণ্যের বাহ্যিক সুরক্ষা নিশ্চিত করে। ফলে পণ্যের প্রতি ক্রেতার আকর্ষণ বাড়ে। এটি বিক্রিতে গতিশীলতা আনতে সহায়তা করে। এ.জি. ফুডস-এর মালিক আকর্ষণীয়ভাবে পণ্যকে উপস্থাপন করেন। এক্ষেত্রে পণ্যকে টাটকা ও স্বাস্থ্যসম্মত রাখার জন্য তিনি পলিপ্যাক ব্যবহার করেন। এতে তারা পণ্যের উৎপাদন ও মেয়াদ উত্তীর্ণের তারিখসহ বিভিন্ন তথ্য দেন। বর্তমানে তাদের উৎপাদিত পণ্যের চাহিদা ও সুনাম বাড়েছে।

এ.জি. ফুডস-এর মালিক পণ্যের মোড়কে উৎপাদন ও মেয়াদ উত্তীর্ণ হওয়ার তারিখ উল্লেখ করেন। এতে ভোক্তারা পণ্যের মান সম্পর্কে সচেতন থাকতে পারে। ফলে ভোক্তাদের কোনো স্বাস্থ্যগত ঝুঁকিতে পড়তে হয় না। অতএব, পণ্যের চাহিদা ও সুনাম বাড়াতে মোড়কিকরণ তাৎপর্যপূর্ণ ভূমিকা রেখেছে।

প্রশ্ন ▶ ২ ব্যবসায়-বাণিজ্যের সম্প্রসারণের ফলে ক্রেতা আজ ঘরে বসেই পণ্য কিনতে পারে। উৎপাদক থেকে পণ্যকে ক্রেতার কাছে দিতে ব্যবহৃত হয় পরিবহন ও বণ্টন প্রণালি। বাজারজাতকরণ প্রক্রিয়াকে সচল রাখতে বণ্টনপ্রণালি বিশেষ ভূমিকা পালন করে থাকে।

- ক. বিপণন উৎপাদনকারী এবং ভোক্তার মধ্যে কী হিসাবে কাজ করে? ১
খ. বিজ্ঞাপন কিভাবে সামাজিক ও নৈতিক সচেতনতা সৃষ্টি করে? ব্যাখ্যা করো। ২
গ. বিপণনে বণ্টন প্রণালির প্রয়োজনীয়তা বর্ণনা করো। ৩
ঘ. 'বিপণন প্রক্রিয়াকে সচল রাখতে বণ্টন প্রণালি বা এর সদস্যরা বিশেষ ভূমিকা পালন করে'— কথাটি আলোচনা করো। ৪

২ নং প্রশ্নের উত্তর

ক বিপণন উৎপাদনকারী এবং ভোক্তার মধ্যে সেতুবন্ধন হিসেবে কাজ করে।

খ পণ্যের দোষ-গুণ প্রচারের মাধ্যমে বিজ্ঞাপন সামাজিক ও নৈতিক সচেতনতা তৈরি করে।

এর মাধ্যমে পণ্য ও সেবার ইতিবাচক-নেতিবাচক দু'টি দিকই তুলে ধরা হয়। এতে ক্রেতাসাধারণ পণ্য সম্পর্কে সঠিক তথ্য জানতে পারে। ফলে সামাজিক সচেতনতা ও নৈতিকতা সৃষ্টি হয়। এটি সমাজকল্যাণ ও উন্নয়নে সহায়ক ভূমিকা পালন করে। উদাহরণস্বরূপ- পণ্যের দোষ-গুণ, ধূমপানের ক্ষতিকর দিক ও এইডস সম্পর্কে সচেতনতা সৃষ্টিতে বিজ্ঞাপন সহায়তা করে।

গ বিপণনে বণ্টন প্রণালির প্রয়োজনীয়তা অপরিসীম।

উৎপাদকের কাছ থেকে পণ্য বা সেবা ভোক্তার কাছে পৌঁছে দেওয়ার প্রক্রিয়ায় জড়িত সকল পক্ষের কাজকে একত্রে বলা হয় বণ্টন প্রণালি। এর মাধ্যমে মধ্যস্থব্যবসায়ীর উপস্থিতির ফলে পণ্যদ্রব্য সহজে ভোক্তার কাছে পৌঁছানো সম্ভব।

উৎপাদনকারীর পক্ষে সব সময় তার উৎপাদিত পণ্য সরাসরি ভোক্তার কাছে বিক্রি করা সম্ভব হয় না। এক্ষেত্রে প্রয়োজন হয় মধ্যস্থব্যবসায়ীর। তারা উৎপাদক ও ভোক্তার মাঝে সেতুবন্ধন হিসেবে কাজ করে। বিপণনের অংশ হিসেবে পণ্য কেনা-বেচায় মধ্যস্থব্যবসায়ী হিসেবে পাইকার ও খুচরা ব্যবসায়ীর সাহায্য নিতে হয়। এ প্রক্রিয়ায় পণ্য বা সেবা উৎপাদনকারী থেকে প্রকৃত ভোগকারীর কাছে পৌঁছে। বিপণন ব্যবস্থায় বিদ্যমান বণ্টন প্রণালিগুলো হলো:

- i) উৎপাদনকারী → ভোক্তা।
ii) উৎপাদনকারী → খুচরা বিক্রেতা → ভোক্তা।
iii) উৎপাদনকারী → পাইকার → খুচরা বিক্রেতা → ভোক্তা।

সূত্রাং বলা যায়, পণ্য সঠিকভাবে ক্রেতার কাছে পৌঁছাতে বিপণনে বণ্টন প্রণালি গুরুত্বপূর্ণ।

ঘ ‘বিপণন প্রক্রিয়াকে সচল রাখতে বন্টন প্রণালি বা এর সদস্যরা বিশেষ ভূমিকা পালন করে’—কথাটি যথার্থ।

পণ্য বা সেবাসামগ্রী উৎপাদনকারীর কাছ থেকে ভোক্তা বা ব্যবহারকারীর কাছে পৌঁছে দেওয়া পর্যন্ত সব কাজকে বিপণন বলে। এই বিপণনের কাজ সঠিকভাবে করার জন্য বন্টন প্রণালিতে কিছু সদস্য বা পক্ষ থাকে। এরা হলো: পাইকার, খুচরা ব্যবসায়ী এবং প্রতিনিধি বা এজেন্ট।

ব্যবসায় বাণিজ্যের সম্প্রসারণের ফলে ক্রেতার আজ ঘরে বসেই পণ্য কিনতে পারে। উৎপাদকের কাছ থেকে ক্রেতার কাছে পণ্য পৌঁছে দিতে ব্যবহার করা হয় পণ্যের বন্টন প্রণালি। এক্ষেত্রে অবস্থান করা সদস্যরা না থাকলে বিপণন কাজ কঠিন হয়ে যেত। এদের মধ্যস্থব্যবসায়ীও বলা হয়।

পাইকার, খুচরা ব্যবসায়ী, প্রতিনিধি সাধারণত মধ্যস্থব্যবসায়ী হিসেবে পরিচিত। তারা বিভিন্ন কাজের মাধ্যমে নিজেদের মধ্যকার সেতুবন্ধন তৈরি করে। উৎপাদকের পক্ষে বিপুল পরিমাণ পণ্য ভোক্তার কাছে পৌঁছে দেওয়া সম্ভব হয় না। তাই বন্টন প্রণালিতে সব প্রতিষ্ঠান মধ্যস্থব্যবসায়ীদের ব্যবহার করে থাকে। এক্ষেত্রে পাইকার ও প্রতিনিধিরা উৎপাদকের কাছ থেকে পণ্য খুচরা ব্যবসায়ীদের কাছে পৌঁছে দেওয়ার ব্যবস্থা করে। পরবর্তীতে খুচরা ব্যবসায়ীরা ভোক্তার কাছে পণ্য পৌঁছে দেয়। এর মাধ্যমে দেশের বিভিন্ন জায়গায় ভোক্তার কাছে পণ্য পৌঁছানো সহজ হয়। ফলে বিপণন প্রক্রিয়া গতি পায়। অতএব, বিপণন প্রক্রিয়াকে সচল রাখতে বন্টন প্রণালি এর সদস্যরা বিশেষ ভূমিকা পালন করে।

প্রশ্ন ৩ মতিন সাহেব বিদেশ থেকে ফিরে ধানমন্ডিতে একটি ব্যবসায় প্রতিষ্ঠা করেন। তিনি সঠিকভাবে পণ্যমান সংরক্ষণ করেন এবং সর্বোত্তম ভোক্তাসেবা দিলেও তেমন বিক্রি হচ্ছে না। তাই তিনি কীভাবে ক্রেতাদের তার পণ্য সম্পর্কে বেশি ধারণা দেওয়া যায় তা নিয়ে ভাবছেন।

- ক. বিপণন কাকে বলে? ১
খ. গুদামজাতকরণ বলতে কি বোঝ? ব্যাখ্যা করো। ২
গ. সর্বোত্তম সেবা দেওয়ার পরও মতিন সাহেবের বিক্রি না বাড়ার কারণ ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. বিজ্ঞাপনের গুরুত্ব বিশ্লেষণ করো। ৪

৩ নং প্রশ্নের উত্তর

ক পণ্য বা সেবা উৎপাদকের কাছ থেকে ভোক্তার কাছে পৌঁছে দেওয়া পর্যন্ত সব কাজের সমষ্টিকে বিপণন বলে।

খ একটি নির্দিষ্ট সময়ে উৎপাদিত পণ্য বছরের অন্য সময়ে ভোগ বা ব্যবহারের জন্য গুদামজাতকরণ করা হয়।

এটি ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে পণ্যের সময়গত বাধা দূর করে। এর মাধ্যমে পণ্য সংরক্ষণ করে বছরের যেকোনো সময়ে ভোক্তাদের চাহিদা পূরণ করা যায়। এছাড়া কিছু পণ্য শুধু নির্দিষ্ট মৌসুমে উৎপাদিত হয়। ঐসব পণ্য মৌসুমে গুদামজাত করে রাখলে তা সারা বছর ব্যবহার করা যায়। এভাবে গুদামজাতকরণ পণ্যের সময়গত বাধা দূর করে।

গ উদ্দীপকের মতিন সাহেবের প্রতিষ্ঠানের বিক্রি না বাড়ার কারণ হলো বিজ্ঞাপন না দেওয়া।

এটি পণ্যের জ্ঞানগত বাধা দূর করে। এর মাধ্যমে পণ্য সম্পর্কে ক্রেতাদের অবহিত করা হয়। টেলিভিশন, রেডিও, সংবাদপত্র, লিফলেট, ম্যাগাজিন, বিলবোর্ড প্রভৃতি হলো বিজ্ঞাপনের মাধ্যম।

উদ্দীপকের মতিন সাহেব সঠিকভাবে পণ্যমান সংরক্ষণ এবং সর্বোত্তম ভোক্তা সেবা দিলেও তেমন পোশাক বিক্রি করতে পারছেন না। কারণ তার প্রতিষ্ঠানটি নতুন। ক্রেতার তার ব্যবসায় ও পণ্য সম্পর্কে অবহিত নয়। ক্রেতার তখনই পণ্য কিনবে যখন তারা উক্ত পণ্য সম্পর্কে জানতে

পারবে। অর্থাৎ, মতিন সাহেব তার ব্যবসায় সম্পর্কে ক্রেতাদের জানাতে পারলে ক্রেতার ক্রয় আগ্রহী হতো। আর ক্রেতাদের জানানোর জন্য বিজ্ঞাপনের ভূমিকা অনেক বেশি। তিনি পোশাকের বিজ্ঞাপন দিলেই ক্রেতার তার প্রতিষ্ঠান সম্পর্কে জানতে পারতেন। এতে তার পণ্যের বিক্রি বাড়ার সম্ভাবনা তৈরি হতো। সুতরাং, বিজ্ঞাপনের সহায়তা না নেওয়ায় মতিন সাহেবের পণ্যের বিক্রি বাড়ে নি।

ঘ বর্তমান প্রতিযোগিতামূলক যুগে যেকোনো ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের ক্ষেত্রে পণ্যসামগ্রী বিপণনের জন্য বিজ্ঞাপন খুবই গুরুত্বপূর্ণ মাধ্যম। অর্থের বিনিময়ে কোনো মাধ্যমে ধারণা, পণ্য বা সেবার ব্যক্তিগত উপস্থাপনই হলো বিজ্ঞাপন। এর মাধ্যমে জনসাধারণ নতুন পণ্য সম্পর্কে জানতে পারে। বিজ্ঞাপনের মাধ্যমে জ্ঞানগত বাধা দূর হয়। বিজ্ঞাপন হচ্ছে পণ্য সামগ্রীর প্রতি জনসাধারণের দৃষ্টি আকর্ষণের একটি কৌশল। ক্রেতার তখনই পণ্য কিনবে, যখন তারা ঐ পণ্য সম্পর্কে জানতে পারবে। আর ক্রেতাদের জানানোর জন্য বিজ্ঞাপনের ভূমিকা অনস্বীকার্য।

বিজ্ঞাপন পণ্য সম্পর্কে ক্রেতাদের জ্ঞানগত বাধা দূর করে। ফলে বিভিন্ন পণ্য সম্পর্কে ক্রেতার জানতে পারে। এতে তারা পণ্যের গুণ ও মান সম্পর্কে ধারণা লাভ করতে পারে। ফলে পণ্যের চাহিদা বাড়ে। এটি বিক্রি বাড়াতে সাহায্য করে। এর প্রভাবে পণ্যের বাজার সম্প্রসারিত হয়। উৎপাদিত পণ্য অবিক্রীত অবস্থায় থাকে না। ক্রেতারও নতুন পণ্য পেয়ে উপকৃত হয়। এছাড়া বিজ্ঞাপন সামাজিক ও নৈতিক সচেতনতা সৃষ্টি করে। তাই বলা যায়, বিপণনে বিজ্ঞাপনের গুরুত্ব খুবই বেশি।

প্রশ্ন ৪ বর্তমান প্রতিযোগিতামূলক ব্যবসা-বাণিজ্যের ক্ষেত্রে বিক্রির প্রসার ও সফলতা অর্জনে বিক্রয়কর্মীর ভূমিকা খুবই গুরুত্বপূর্ণ।

◀ পিখনফল-৬ ও ৭

- ক. বিক্রয়িকতা কী? ১
খ. বিজ্ঞাপন কেন প্রয়োজন? ব্যাখ্যা করো। ২
গ. “একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মী ক্রেতাদেরকে স্থায়ী ক্রেতায় পরিণত করে”— উক্তিটির সাথে তুমি একমত কি না, তোমার মতের পক্ষে যুক্তি দেখাও। ৩
ঘ. আধুনিক বিশ্বে ব্যবসায় বাণিজ্যের ক্ষেত্রে একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মীর গুণাবলি বিশ্লেষণ করো। ৪

৪ নং প্রশ্নের উত্তর

ক বিক্রয়কর্মীর জ্ঞান, কৌশল এবং দক্ষতার মাধ্যমে ক্রেতা আকর্ষণ করার কৌশলকে বলা হয় বিক্রয়িকতা।

খ অর্থের বিনিময়ে উদ্যোক্তা কর্তৃক ধারণা, পণ্য বা সেবার উপস্থাপনকে বিজ্ঞাপন বলে।

এর মাধ্যমে জনসাধারণ নতুন নতুন পণ্য ও সেবা সম্পর্কে জানতে পারে। এতে তারা ব্যবসায়ের পণ্য কিনতে আগ্রহী হয়। বিজ্ঞাপন পণ্যের বিক্রি বাড়াতে সহায়তা করে। ফলে মুনাফাও বাড়ার সম্ভাবনা বাড়ে। তাই ব্যবসায় ক্ষেত্রে বিজ্ঞাপন অনেক গুরুত্বপূর্ণ।

গ “একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মী ক্রেতাদেরকে স্থায়ী ক্রেতায় পরিণত করে”— উক্তিটির সাথে আমি একমত।

বিক্রয়কর্মী বিক্রয়িতার মাধ্যমে সম্ভাব্য ক্রেতার কাছে পণ্য বিক্রি করতে সক্ষম হন। বিক্রয়িকতা বলতে বিক্রয়কর্মীর জ্ঞান, বুদ্ধি বা শিক্ষাকে কাজে লাগিয়ে ক্রেতা আকর্ষণ করার কৌশলকে বোঝায়। বিক্রয়কর্মীর দক্ষতার ওপর প্রতিষ্ঠানের বিক্রি বাড়ার পরিমাণ নির্ভর করে।

বিক্রয়কর্মী সরাসরি ক্রেতাদের সাথে যোগাযোগ করে থাকে। এক্ষেত্রে বিক্রয়কর্মী তার বাচনভঙ্গি, হাসি, সদালাপ প্রভৃতির মাধ্যমে ক্রেতাকে পণ্য কিনতে আগ্রহী করে তোলে। এর মাধ্যমে সম্ভাব্য ক্রেতার কাছে

পণ্য বিক্রি করা সম্ভব হয়। বিক্রয়কর্মী তার কৌশল বা দক্ষতার মাধ্যমে সম্ভাব্য ক্রেতাকে প্রকৃত ক্রেতায় পরিণত করে। বিক্রয়কর্মীর মাধ্যমেই তার কাজিত পরিমাণ বিক্রি বাড়ানো সম্ভব। তাই বলা যায়, একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মী ক্রেতাদেরকে স্থায়ী ক্রেতায় পরিণত করতে পারে।

ঘ আধুনিক বিশ্বে ব্যবসায়-বাণিজ্যের ক্ষেত্রে একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মীর গুণাবলি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখে।

একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মী শারীরিক, মানসিক, নৈতিক প্রভৃতি গুণের অধিকারী হয়ে থাকেন। এ গুণের মাধ্যমে বিক্রয়কর্মী ক্রেতাদের আকর্ষণ করে থাকেন। এটি ক্রেতাদেরকে ব্যক্তিগতভাবে পণ্য কিনতে উৎসাহিত করে।

বিক্রয়কর্মীর গুণাবলি একজন বিক্রয়কর্মীকে তার কাজে দক্ষ করে তোলে। ব্যবসায়ের সফলতা এবং ব্যর্থতা বিক্রয়কর্মীর কাজের দক্ষতার ওপর অনেকাংশে নির্ভর করে। বিক্রয়কর্মী তার গুণাবলি এবং অর্জিত দক্ষতার মাধ্যমে ক্রেতাকে সরাসরি আকৃষ্ট করে থাকে।



প্রশ্নব্যাংক

প্রশ্ন ▶ ৫ ব্যবসায় শাখার ছাত্রী আসমা নিউমার্কেট-এর একটি ইলেকট্রনিক্স-এর দোকান থেকে স্যান্ডউইচ মেকার কিনে আনলেন। বাসায় এসে তিনি দেখলেন যন্ত্রটি চায়নার তৈরি এবং এটি চালানোও বেশ সহজ। আসমা মনে করেন বিপণনের মাধ্যমে পণ্য ও সেবার বিভিন্ন ধরনের উপযোগ সৃষ্টি হয়। আধুনিক ব্যবসায় ক্ষেত্রে বিপণন অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

◀ শিখনফল-১ ও ২

- ক. কিসের কারণে পণ্যের বিপণন প্রক্রিয়া সহজ হয়? ১
- খ. বণ্টন প্রণালি বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. উদ্দীপকে বিপণনের কোন কাজ সংঘটিত হয়েছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. বিপণনের কাজগুলো কীভাবে পণ্য ও সেবার উপযোগ সৃষ্টিতে সহায়তা করে? ব্যাখ্যা করো। ৪

৫ নং প্রশ্নের উত্তর

ক প্রমিতকরণের কারণে পণ্যের বিপণন প্রক্রিয়া সহজ হয়।

খ উৎপাদকের কাছ থেকে পণ্য বা সেবা ভোক্তার কাছে পৌঁছে দেওয়ার প্রক্রিয়ায় জড়িত পক্ষগুলোর কাজকে একত্রে বলা হয় বণ্টন প্রণালি। ব্যবসায় প্রতিষ্ঠানের পণ্য বিক্রির কাজ পরিচালনা করতে বণ্টন প্রণালির প্রয়োজন হয়। বণ্টন প্রণালির শুরুতে উৎপাদকের অবস্থান, আর সর্বশেষে ভোক্তার অবস্থান। বণ্টন প্রণালির মাধ্যমে মধ্যস্থ ব্যবসায়ীর উপস্থিতির ফলে পণ্যদ্রব্য সহজে ভোক্তার কাছে পৌঁছানো সম্ভব হয়।



সুপার টিপস: প্রয়োগ ও উচ্চতর দক্ষতার প্রশ্নের উত্তরের জন্য অনুরূপ যে প্রশ্নের উত্তরটি জানা থাকতে হবে—

- গ. ক্রয় কাজটির বৈশিষ্ট্য ব্যাখ্যা করো।
- ঘ. উপযোগ সৃষ্টিতে পণ্য বণ্টনের ভূমিকা বিশ্লেষণ করো।

প্রশ্ন ▶ ৬ জনাব রায়হানের বাগানে প্রচুর পরিমাণ আম উৎপাদন হওয়ায় সে ঢাকার শ্যামবাজারে বিক্রি করার সিদ্ধান্ত নেন। বিক্রি করার আগে আমগুলোকে ছোট, মাঝারি ও বড় বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করলেন। এর ফলে বিক্রির কাজ সহজ হয়।

◀ শিখনফল-১ ও ২

- ক. মোড়কিকরণ কাকে বলে? ১
- খ. গুদামজাতকরণ কী? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. জনাব রায়হানের আম ঢাকার শ্যামবাজারে সরবরাহ করার ক্ষেত্রে বাজারজাতকরণের কোন কাজটি অন্তর্ভুক্ত— বর্ণনা করো। ৩
- ঘ. জনাব রায়হানের নেওয়া পদক্ষেপের ফলে আম বিক্রি সহজ হয়— এ কথাটির সপক্ষে তোমার মতামত ব্যক্ত করো। ৪

একজন বিক্রয়কর্মী সুদর্শন চেহারা, সুস্বাস্থ্য, হাসি, বাচনভঙ্গির মাধ্যমে ক্রেতার দৃষ্টি আকর্ষণ করেন। শারীরিকভাবে আকর্ষণীয় বিক্রয়কর্মীর কথা, হাসি ইত্যাদি ক্রেতাকে পণ্য কিনতে আগ্রহী করে। অন্যদিকে পেশার প্রতি আগ্রহ, পণ্য বিক্রিতে আত্মবিশ্বাস, ধৈর্যশীলতা প্রভৃতি বিক্রয়কর্মীর মানসিক গুণ। এসব গুণের মাধ্যমে বিক্রয়কর্মী কাজের ক্ষেত্রে জটিলতা দূর করতে সক্ষম হন। নৈতিক গুণাবলি যেমন: মার্জিত ব্যবহার, সততা ও বিশ্বস্ততা, মেলামেশার ক্ষমতার মাধ্যমে সম্ভাব্য ক্রেতাকে স্থায়ী ক্রেতায় পরিণত করা যায়। এছাড়া ইতিবাচক দৃষ্টিভঙ্গির মাধ্যমে বিক্রয়কর্মী পণ্য বিক্রয়ে আশাবাদী থাকেন। উল্লিখিত গুণাবলি একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মীকে সফল হতে সহায়তা করে। এক্ষেত্রে বলা যায়, একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মীর গুণাবলি ব্যবসায়-বাণিজ্যের ক্ষেত্রে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে।

৬ নং প্রশ্নের উত্তর

ক সংরক্ষণ ও আকর্ষণীয়ভাবে উপস্থাপন করতে পণ্যকে আবৃত করার কাজকে মোড়কিকরণ বলে।

খ একটি নির্দিষ্ট সময়ে উৎপাদিত পণ্য বছরের অন্য সময়ে ভোগ বা ব্যবহারের জন্য গুদামজাত করা হয়।

এটি ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে পণ্যের সময়গত বাধা দূর করে। এর মাধ্যমে পণ্য সংরক্ষণ করে বছরের যেকোনো সময়ে ভোক্তাদের চাহিদা পূরণ করা যায়। এছাড়া কিছু পণ্য শুধু নির্দিষ্ট মৌসুমে উৎপাদিত হয়। এসব পণ্য মৌসুমে গুদামজাত করে রাখলে তা সারা বছর ব্যবহার করা যায়। এভাবে গুদামজাতকরণ পণ্যের সময়গত বাধা দূর করে।



সুপার টিপস: প্রয়োগ ও উচ্চতর দক্ষতার প্রশ্নের উত্তরের জন্য অনুরূপ যে প্রশ্নের উত্তরটি জানা থাকতে হবে—

- গ. বিপণনের 'পরিবহন' কাজটির বৈশিষ্ট্য ব্যাখ্যা করো।
- ঘ. পণ্য বিপণনে পর্যায়িতকরণের গুরুত্ব বিশ্লেষণ করো।

প্রশ্ন ▶ ৭ আনিসের দোকানের পাশে একই ধরনের আরও একটি দোকান গড়ে ওঠায় বিক্রির পরিমাণ কমে যায়। বিক্রি বাড়ানোর কৌশল হিসেবে আনিস দেখতে ভালো, সদালাপী এরকম একজন বিক্রয়কর্মী নিয়োগ দেন। কিছুদিন পর তার দোকানে বিক্রির পরিমাণ আগের অবস্থায় ফিরে আসে।

◀ শিখনফল-৬ ও ৭

- ক. প্রেষণা কী? ১
- খ. প্রমিতকরণ কী? ব্যাখ্যা করো। ২
- গ. আনিস বিক্রয়কর্মী নিয়োগে কোন ধরনের বৈশিষ্ট্যের কথা বিবেচনা করেছেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
- ঘ. বিক্রি বাড়াতে আনিসের নেওয়া পদক্ষেপটি মূল্যায়ন করো। ৪

৭ নং প্রশ্নের উত্তর

ক প্রেষণা হলো প্রতিষ্ঠানের কর্মীদের কাজের প্রতি আগ্রহী ও উৎসাহিত করার প্রক্রিয়া।

খ পণ্যের মান নির্ধারণের কাজকে প্রমিতকরণ বলে। পণ্যের গুণাগুণ, আকার, রং, স্বাদ প্রভৃতির ওপর ভিত্তি করে পণ্যের মান নির্ধারণ করা হয়। প্রমিতকরণের ফলে পণ্যের বিপণন প্রক্রিয়া সহজ হয়। এছাড়া বিক্রির কাজে গতিশীলতা বাড়ে।



সুপার টিপস: প্রয়োগ ও উচ্চতর দক্ষতার প্রশ্নের উত্তরের জন্য অনুরূপ যে প্রশ্নের উত্তরটি জানা থাকতে হবে—

- গ. বিক্রয়কর্মীর শারীরিক গুণাবলি আলোচনা করো।
- ঘ. বিক্রয়কর্তা গুণসম্পন্ন কর্মীর গুরুত্ব বিশ্লেষণ করো।



নিজেকে যাচাই করি

সৃজনশীল বহুনির্বাচনি প্রশ্ন

সময়: ৩০ মিনিট; মান-৩০

১. পণ্যমূল্য স্থির করা হয় বিপণনের কোন কাজের মাধ্যমে?

K বিক্রয় L প্রমিতকরণ
M পর্যায়িতকরণ N ক্রয়

২. কোনটির মাধ্যমে পণ্যের বিক্রয় সহজ ও গতিশীল হয়?

K পরিবহন L গুদামজাতকরণ
M প্রমিতকরণ N পর্যায়িতকরণ

৩. বিজ্ঞাপন কীভাবে জনসাধারণের মধ্যে জাতীয়তাবোধ জাগ্রত করে?

K দেশীয় পণ্য ব্যবহারে ও ক্রয়ে ভূমিকা রেখে
L পণ্যকে আকর্ষণীয়ভাবে প্রদর্শনের মাধ্যমে
M নৈতিক সচেতনতা সৃষ্টির মাধ্যমে
N পণ্যের গতিশীলতা এনে

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ৪ ও ৫ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
মোবাইল ফোন বিক্রেতা জনাব সৈকত বাণিজ্যমেলা, মীনাবাজার ও শিল্পমেলায় মোবাইল ফোন প্রদর্শন করেন।

৪. জনাব সৈকতের কাজটি কোনটির অন্তর্ভুক্ত?

K বাজার জরিপ L পরিবহন
M বিজ্ঞাপন N তথ্য সংগ্রহ

৫. জনাব সৈকতের কাজটির মাধ্যমে—

i. জনগণ সহজে আস্থা রাখতে পারে
ii. পণ্যের সুনাম বাড়ে
iii. জনগণ নতুন পণ্য সম্পর্কে জানতে পারে
নিচের কোনটি সঠিক?

K i ও ii L i ও iii
M ii ও iii N i, ii ও iii

৬. পণ্যের চাহিদা ও যোগানের মধ্যে ভারসাম্যের ফলে কী সৃষ্টি হয়?

K পণ্যের স্থিতিশীলতা
L দামের স্থিতিশীলতা
M উৎপাদনে স্থিতিশীলতা
N সেবার স্থিতিশীলতা

৭. বিপণন প্রধানত কয়টি উপযোগ সৃষ্টি করে?

K ২ L ৩
M ৪ N ৭

৮. বিপণনের মাধ্যমে উপযোগ সৃষ্টি হয়—

i. সময়গত ii. স্থানগত
iii. স্বত্বগত
নিচের কোনটি সঠিক?

K i ও ii L i ও iii
M ii ও iii N i, ii ও iii

৯. বিপণনের অন্যতম কাজ কী?

K ক্রয় L বিক্রয়
M পরিবহন N গুদামজাতকরণ

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১০ ও ১১ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
মি. পলাশ শহর থেকে কাপড় কিনে গ্রামে বিক্রি করেন। তিনি ভোক্তাদের চাহিদা ও আগ্রহ অনুসারে কাপড় সরবরাহ করে থাকেন।

১০. মি. পলাশের ব্যবসায়টিকে কী বলা যায়?

K পাইকারি L বিক্রয় প্রতিনিধি
M খুচরা N মজুতদারি

১১. বিপণন কার্যবলিতে মি. পলাশের কাজটি হচ্ছে—

i. ক্রয়-বিক্রয়
ii. তথ্য সংগ্রহ
iii. ভোক্তা বিশ্লেষণ

নিচের কোনটি সঠিক?

K i ও ii L i ও iii
M ii ও iii N i, ii ও iii

১২. বিপণন গবেষণার মূল বিষয় কোনটি?

K ভোক্তার সন্তুষ্টি L অর্থসংস্থান
M বিজ্ঞাপন N দ্রব্য উৎপাদন

১৩. 'পরিবহন' কোন ধরনের বাধা দূর করে?

K সময়গত L স্থানগত
M ঝুঁকিগত N তথ্যগত

১৪. মালিকানা সংক্রান্ত বাধা দূরীকরণে বাণিজ্যের কোন উপাদানটি ভূমিকা রাখে?

K পরিবহন L গুদামজাতকরণ
M পণ্য বিনিময় N বিমা

১৫. বাজারে পণ্যের চাহিদা সৃষ্টি ও বিক্রি বাড়ে—

i. বিজ্ঞাপনের সাহায্যে
ii. বাজার গবেষণা ও পণ্য উন্নয়নের সাহায্যে
iii. প্রচারের সাহায্যে

নিচের কোনটি সঠিক?

K i ও ii L i ও iii
M ii ও iii N i, ii ও iii

১৬. পণ্যের তথ্যগত বাধা দূর করে কে?

K দক্ষতা L যোগ্যতা
M বিজ্ঞাপন N নৈতিকতা

১৭. বিক্রয়কর্মীর কোন বিষয়টি ক্রেতাকে বাড়তি অনুপ্রেরণা দেয়?

K সুন্দর চেহারা L আন্তরিকতা
M সুন্দর হাসি N মার্জিত ব্যবহার

১৮. উৎপাদক থেকে পণ্য কেনেন কে?

K খুচরা ব্যবসায়ী L পাইকার
M সরকার N ঋণদানকারী

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ১৯ ও ২০ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
গঞ্জে শামসু মিয়র দোকান। শহর থেকে পণ্য কিনে আনে আবার উৎপাদনকারীরা গাড়িতে করে সরাসরি মাল দিয়ে যায়। সে ন্যায্যমূল্যে পণ্য বিক্রি করে। তার এ ধরনের ব্যবসায় ছোট হলেও সমাজের মানুষদের সেবা দিয়ে চলেছে।

১৯. শামসু মিয়া কোন ধরনের মধ্যস্থ ব্যবসায়ী?

K খুচরা ব্যবসায়ী L পাইকার
M ডিলার N প্রতিনিধি

২০. শামসু মিয়া সমাজকে যে ধরনের সেবা দিচ্ছে তা হলো—

i. প্রয়োজনীয় সামগ্রী সরবরাহ করছে
ii. নতুন পণ্য এনে ভোগের সুযোগ দিচ্ছে
iii. অনেককে বিনা পয়সায় পণ্য সরবরাহ করছে
নিচের কোনটি সঠিক?

K i ও ii L i ও iii
M ii ও iii N i, ii ও iii

২১. নষ্ট বা ভেঙে যাওয়া থেকে রক্ষা পাওয়ার জন্য পণ্য কী করা হয়?

K মোড়কিকরণ L গুদামজাতকরণ
M প্রমিতকরণ N পর্যায়িতকরণ

২২. স্থায়ী গ্রাহক সৃষ্টিতে কোন গুণটি প্রয়োজন?

K লৌকিকতা L বিক্রয়িকতা
M বিজ্ঞাপন N প্রদর্শন

২৩. প্রমিতকরণের ক্ষেত্রে পণ্যকে ভাগ করা হয় যে অনুযায়ী তা হলো—

i. পণ্যের গুণাগুণ ii. পণ্যের রং
iii. পণ্যের আকার

নিচের কোনটি সঠিক?

K i ও ii L i ও iii
M ii ও iii N i, ii ও iii

২৪. ক্রেতা অনুসন্ধান বিপণনের কোন কাজের অন্তর্ভুক্ত?

K ভোক্তা বিশ্লেষণ L পরিবহন
M বিক্রয় N তথ্য সংগ্রহ

২৫. বিজ্ঞাপন দেওয়া হয় কেন?

K পণ্যের মূল্য বাড়ানোর জন্য
L ক্রেতাদের পণ্যের ধারণা দেওয়ার জন্য
M পণ্যের বাজার জানার জন্য
N উদ্যোক্তা তৈরি করার জন্য

উদ্দীপকটি পড়ো এবং ২৬ ও ২৭ নং প্রশ্নের উত্তর দাও।
জনাব রুবল একজন তরমুজ উৎপাদনকারী। উৎপাদিত তরমুজ তিনি নিজেই বহন করে স্থানীয় বাজারে বিক্রি করেন। উৎপাদনের পরিমাণ বাড়ায় তিনি পণ্য বিক্রির জন্য অন্য কৌশল অবলম্বন করার চিন্তা করছেন।

২৬. রুবলের ক্ষেত্রে পণ্য বন্টন প্রণালিটি হলো—

K উৎপাদনকারী— ভোক্তা
L উৎপাদনকারী— খুচরা ব্যবসায়ী
M উৎপাদনকারী— খুচরা ব্যবসায়ী— ভোক্তা
N পাইকার— খুচরা ব্যবসায়ী

২৭. রুবলের সঠিক বন্টন প্রণালি ব্যবহারের ফলে—

i. ক্রেতা ও বিক্রেতার মধ্যে দূরত্ব কমে
ii. ক্রেতা কম মূল্যে পণ্য পেয়ে থাকে
iii. বিপণন কাজ সহজ হয়

নিচের কোনটি সঠিক?

K i ও ii L i ও iii
M ii ও iii N i, ii ও iii

২৮. "ধৈর্যশীলতা" একজন বিক্রয়কর্মীর কোন ধরনের গুণ?

K শারীরিক L মানসিক
M নৈতিক N ব্যক্তিগত

২৯. পাইকারের কাজ হলো—

i. ক্রয় ii. বিক্রয়
iii. গুদামজাতকরণ

নিচের কোনটি সঠিক?

K i ও ii L i ও iii
M ii ও iii N i, ii ও iii

৩০. বিক্রয়কর্মীরা গ্রাহকদের কী করে?

K আকৃষ্ট L প্রলুব্ধ
M মুগ্ধ N বিচলিত

সৃজনশীল রচনামূলক প্রশ্ন

সময়: ২ ঘণ্টা ৩০ মিনিট; মান-৭০

- ১.▶ জনতা বেকারির মালিক নিজেই তার কারখানার উৎপাদিত পণ্য বিপণনের দায়িত্ব পালন করেন। তিনি তার উৎপাদিত পণ্য নিজস্ব পরিবহনের মাধ্যমে সরাসরি শহরের বিভিন্ন কনফেকশনারিতে সরবরাহ করেন। পণ্যকে স্বাস্থ্যসম্মত ও টাটকা রাখার জন্য উৎপাদনের তারিখ ও মেয়াদসহ তিনি সুন্দর পলিপ্যাকের মাধ্যমে পণ্য বিপণন করেন। তাছাড়া তিনি পণ্যের প্রসারের জন্য বিজ্ঞাপনের ব্যবস্থাসহ নানা ধরনের কাজও করেন। এসব কারণে তার ব্যবসায়িক সুনাম বাড়ে।
- ক. বিক্রয়িকতা কী? ১
খ. ভোক্তা বিশ্লেষণ কেন করা হয়? ব্যাখ্যা করো। ২
গ. উদ্দীপকে বর্ণিত জনতা বেকারির উৎপাদিত পণ্য বিপণনে কোন ধরনের বন্টন প্রণালি অনুসরণ করেন? বর্ণনা করো। ৩
ঘ. ব্যবসায়িক সুনাম সৃষ্টিতে উদ্দীপকে বর্ণিত প্রতিষ্ঠানটির পণ্য বিপণনের কোন কাজটি বেশি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রেখেছে? তোমার উত্তরের পক্ষে যুক্তি দাও। ৪
- ২.▶ প্রাণ ফুডস লি. প্রতিটি থানায় যারা তাদের পণ্য খুচরা ব্যবসায়ীদের কাছে পৌঁছানোর সামগ্রিক দায়িত্ব পালন করে তাদেরকে সেই এলাকায় বিক্রয় বাড়ানোর জন্য প্রথমেই প্রশিক্ষণ দিয়েছে। এতে তারা খুচরা বিক্রেতাদের সাথে ভালো সম্পর্ক গড়ে তুলতে সক্ষম হয়েছে এবং তারা বিভিন্ন মোড়ে ও দোকানে নিজেদের সাইনবোর্ড টানিয়েছে। বৈশাখী ছাড়, ৫ প্যাকেটে ১ প্যাকেট ফ্রি-এভাবে বিভিন্ন কর্মসূচি নিয়ে এগুচ্ছে। ফলে প্রতিযোগীদের তুলনায় তারা ভালো করছে।
- ক. বিজ্ঞাপনের সবচেয়ে ব্যয়বহুল মাধ্যম কোনটি? ১
খ. ভোক্তা বিশ্লেষণ বলতে কী বোঝায়? ২
গ. প্রাণ ফুডস লি.-এর পক্ষে প্রতিটি থানায় যারা দায়িত্ব পালন করে তারা কোন ধরনের মধ্যস্থ ব্যবসায়ী? বর্ণনা করো। ৩
ঘ. বিক্রয় বাড়ানোর জন্য প্রাণ ফুডস লি. যে ধরনের কাজ করছে তার যথার্থতা মূল্যায়ন করো। ৪
- ৩.▶ মি. আসলাম বাজারে একটি মনিহারি দোকান দিয়েছেন। তিনি শহর থেকে বিভিন্ন ধরনের জিনিস কিনে এনে দোকানে বিক্রি করেন। তার মার্জিত ব্যবহার সহজে ক্রেতাদের আকৃষ্ট করে। তিনি সততা ও বিশ্বস্ততার সাথে ব্যবসায় করেন বলে কয়েক বছরেই বেশ উন্নতি করেছেন।
- ক. বিপণন কী? ১
খ. প্রমিতকরণ কী? ব্যাখ্যা করো। ২
গ. বন্টন প্রণালিতে মি. আসলামের অবস্থান দেখাও। ৩
ঘ. একজন মধ্যস্থ ব্যবসায়ী হিসেবে উদ্দীপকে মি. আসলামের কোন ধরনের বিক্রয়কর্মীর গুণাবলি ফুটে উঠেছে? সেগুলো মূল্যায়ন করো। ৪
- ৪.▶ উৎপাদনকারী → পাইকার → খুচরা ব্যবসায়ী → ভোক্তা
- ক. সরাসরি বিপণন কী? ১
খ. ভোক্তা সন্তুষ্টি বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা করো। ২
গ. উদ্দীপকের বন্টন প্রণালিটি কোন ধরনের পণ্য বিক্রয়ের জন্য প্রযোজ্য? বর্ণনা করো। ৩
ঘ. 'উল্লিখিত বন্টন প্রণালির মাধ্যমে ভোক্তা আর্থিকভাবে ক্ষতিগ্রস্ত হয়'— বিশ্লেষণ করো। ৪
- ৫.▶ জনাব ইব্রাহিম একজন সফল ব্যবসায়ী। তিনি বিপণন প্রক্রিয়ার আধুনিক পদ্ধতি প্রয়োগে অত্যন্ত সচেতন। পণ্যের গুণাগুণ, আকার, রং, স্বাদ প্রভৃতির ওপর ভিত্তি করে তিনি পণ্যের মূল্য নির্ধারণ করে তা যথাযথ উপায়ে বিক্রয়ের ব্যবস্থা করেন। এসব কারণে দিন দিন তার ব্যবসায়ের গতিশীলতা বাড়েছে।
- ক. পর্যায়িতকরণ কী? ১
খ. কীভাবে পণ্যের স্থানগত উপযোগ সৃষ্টি হয়? ব্যাখ্যা করো। ২
গ. উদ্দীপকের ইব্রাহিম কোন ধরনের কাজ করেন? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. উদ্দীপকের ইব্রাহিম চাহিদার সাথে যোগানের সামঞ্জস্য বিধানে কী ভূমিকা পালন করতে পারেন বলে তুমি মনে করো? বিশ্লেষণ করো। ৪
- ৬.▶ আব্দুর রহমান কাছনা বাজারে একটি মনিহারি দোকান দিয়েছেন। তিনি শহর থেকে বিভিন্ন ধরনের জিনিসপত্র কিনে এনে দোকানে বিক্রি করেন। এ কাজে সহায়তার জন্য তিনি একজন অভিজ্ঞ বিক্রয়কর্মী নিয়োগ দিয়েছেন। তিনি সততা ও বিশ্বস্ততার সাথে ব্যবসায় করেন বলে মাত্র কয়েক বছরে বেশ উন্নতি করেছেন।
- ক. খুচরা ব্যবসায় কী? ১
খ. সততা ও বিশ্বস্ততা বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা করো। ২
গ. বন্টন প্রণালিতে আব্দুর রহমানের অবস্থান দেখাও। ৩
ঘ. একজন মধ্যস্থ ব্যবসায়ী হিসেবে উদ্দীপকের আব্দুর রহমান যে সব কাজ সম্পন্ন করেন, সেগুলো মূল্যায়ন করো। ৪
- ৭.▶ ঢাকার নিউ মার্কেটে অনেকগুলো মনিহারি দোকান থাকলেও জনাব রাশেদের দোকানে ভিড় লেগেই থাকে। দোকানের কাজের প্রতি তার আগ্রহ ও আন্তরিকতার কোনো কমতি নেই। কাস্টমারদের সাথে সদালাপী জনাব রাশেদ মনে করেন খুচরা ব্যবসায়ের সার্বিক উন্নতির পথে বিক্রয়কর্মীর ভূমিকা প্রধান।
- ক. বিক্রয় প্রসার কী? ১
খ. বিক্রয়কর্মীর নৈতিক গুণ বলতে কী বোঝায়? ২
গ. উদ্দীপকের জনাব রাশেদের মধ্যে একজন আদর্শ বিক্রয়কর্মীর যে গুণাবলি বিদ্যমান সেগুলো চিহ্নিত করে বর্ণনা করো। ৩
ঘ. 'খুচরা ব্যবসায় সার্বিক উন্নতির পথে একজন বিক্রয়কর্মীর ভূমিকা প্রধান— উদ্দীপকের আলোকে উক্তিটি বিশ্লেষণ করো। ৪
- ৮.▶ ফল বিক্রেতা জনাব সিদ্দিকুর রহমান দেশের বিভিন্ন অঞ্চল থেকে আম সংগ্রহ করেন। তিনি বিভিন্ন শ্রেণিতে ভাগ করে আমগুলো এমনভাবে রাখেন যাতে ক্রেতার সহজেই আকৃষ্ট হয়। এছাড়া সংগৃহীত আমের বৃহৎ অংশ পাশের একটি বাজারেও তিনি সরবরাহ করেন।
- ক. জেভার সচেতনতা বিক্রয়কর্মীর কোন ধরনের গুণ? ১
খ. বিপণন কাজে ক্রয় দক্ষতা প্রয়োজন কেন? ২
গ. ক্রেতাকে আকৃষ্ট করার জন্য সিদ্দিকুর রহমানের নেওয়া কৌশলটি ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. ব্যবসায়িক দৃষ্টিকোণ থেকে জনাব সিদ্দিকুর রহমানের আম সরবরাহের কাজটি মূল্যায়ন করো। ৪
- ৯.▶ শিরোমণি এলাকার সালাবা মুড়ি তৈরি করে হাটের দিন বিক্রয় করে। মুড়ির ব্যাপক চাহিদা থাকা সত্ত্বেও তার মুড়ি তৈরির পরিমাণ কম। কারণ মুড়ি দীর্ঘসময় খোলা অবস্থায় টাটকা থাকে না। তাই সে তার বন্ধুর সহযোগিতায় মুড়ি টাটকা রাখার প্রয়োজনীয় ব্যবস্থা নেন এবং এতে তার বাজার ব্যাপক বিস্তার লাভ করে।
- ক. গুণমজাতকরণ কাকে বলে? ১
খ. বন্টন প্রণালির ধারণাটি ব্যাখ্যা করো। ২
গ. সালাবার ব্যবসায়ের সাফল্যের ক্ষেত্রে বিপণনের কোন কাজটি ভূমিকা রেখেছে? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. সালাবার মুড়ি ব্যবসায়ের বেশি সফলতা লাভের উপায় বিশ্লেষণ করো। ৪
- ১০.▶ নরসিংদীর নাফিজ তার জমিতে প্রচুর পরিমাণে কলা উৎপাদন হওয়ায় দোকানে দোকানে কলা বিক্রির জন্য মনস্খির করলেন। দোকানে বিক্রির আগে তিনি কলাগুলোকে ছোট ও বড় দুই সাইজে ভাগ করে নিলেন। এতে তার বিক্রি সহজ হলো।
- ক. মধ্যস্থ ব্যবসায়ীরা কাদের মধ্যে সেতুবন্ধক হিসেবে কাজ করে? ১
খ. বিপণন বলতে কী বোঝায়? ব্যাখ্যা করো। ২
গ. জনাব নাফিজের কলা দোকানে সরবরাহের ক্ষেত্রে বিপণনের কোন কাজটি অন্তর্ভুক্ত? ব্যাখ্যা করো। ৩
ঘ. জনাব নাফিজের নেওয়া পদক্ষেপ কলা বিক্রয়ের অন্যতম কৌশল— মতামত দাও। ৪
- ১১.▶ রোদেলা টয়লেট্রিজ লি. ভোক্তাদের চাহিদা, ক্রয়ক্ষমতা, রুচি, অভ্যাস প্রভৃতির ওপর সমীক্ষা চালিয়ে তাদের প্রসাধন সামগ্রীর উৎপাদন পরিকল্পনা নেয়। ফলে এ বছর তাদের উৎপাদিত প্রসাধন সামগ্রী সম্পূর্ণ বিক্রি হয়ে যাবে। প্রসাধন সামগ্রীর মূল্য উৎপাদক ও ভোক্তা উভয়ের কাছে গ্রহণযোগ্য। যার ফলে সারা বছর প্রসাধন সামগ্রীর মূল্য স্থিতিশীল ছিল।
- ক. বিজ্ঞাপন কী? ১
খ. বিপণন কীভাবে ব্যবসায়ের অস্তিত্ব রক্ষা করে? ব্যাখ্যা করো। ২
গ. রোদেলা টয়লেট্রিজের ভোক্তাদের ওপর সমীক্ষা চালানো বিপণনের কোন ধরনের কাজ? বর্ণনা করো। ৩
ঘ. "বিপণন উৎপাদক ও ভোক্তা উভয়ের স্বার্থ রক্ষা করে"— উদ্দীপকের আলোকে উক্তিটির যথার্থতা মূল্যায়ন করো। ৪



উত্তরমালা: নিজেকে যাচাই করি

সৃজনশীল বহুনির্বাচনি প্রশ্ন

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