

বেপচা পাবলিক স্কুল ও কলেজ চুংগ্রাম
২০২০-২১ শিক্ষাবর্ষের শিক্ষার্থীদের জন্য
উৎপাদন ব্যবস্থাপনা ও বিপণন ২য় পত্র
মঙ্গল ছায়ায় : পার্টিকারি ও ডাচরা ব্যবসায়
পার্ট-পাবলিকমপনা : ক্লাস - ০১ পৃ- ০২

আমোচ্য ঘূর্ণী :
১. পার্টিকারি ব্যবসায়ের ধারণা
২. পার্টিকারি ব্যবসায়ের বৈশিষ্ট্য
৩. পার্টিকারি ব্যবসায়ের কার্যাবলি

জ্ঞানমূলক : ১. পার্টিকারি ব্যবসায় কী ?

২. পার্টিকারি ব্যবসায়ী কে ?

অনুধাবন : ১. পার্টিকারি উৎপাদকের ব্যক্তি কমায়ে-ব্যাখ্যা কয়
২. "পার্টিকারি একদিকে ক্রয়কারী অন্যদিকে বিক্রয়কারী" ॥
৩. "পার্টিকারি হলো ব্যবসায়ের পরগাছা"-ব্যাখ্যা কয়

প্ৰয়োগ : - - - - -

উদাহরণ দৃষ্টান্ত : - - - - -

শিখনফল : পার্টিকারি ব্যবসায়ের ধারণা, বৈশিষ্ট্য ও
কার্যাবলি ব্যাখ্যা করতে পারবে।

আলোচনামূলক : ১. পার্থক্য ব্যবহাৰৰ প্ৰকাৰভেদ ৭-০২

জ্ঞানমূলক : মার্চেন্ট পাৰ্থক্য, পূৰ্ণসেবাদানকাৰী পাৰ্থক্য, সীমিত সেবাদানকাৰী পাৰ্থক্য, সঞ্চালন পাৰ্থক্য, বিশেষ পাৰ্থক্য, দুপক্ষিপাৰ্থক্য, দোক পাৰ্থক্য, ব্যক্তিগত প্ৰাৰম্ভ, দীক্ষা, প্ৰতিনিধি, উৎপাদকৰ পাৰ্থক্য।

হেতুস্বৰূপ : ১. দীক্ষা পত্ৰ কমা-বেচয় সহায়তা কৰে-ব্যাখ্যা কৰ
 ২. দুপক্ষিপাৰ্থক্যৰ ক্ষতি পূৰণৰ দ্বাৰা নেয়-ব্যাখ্যা কৰ
 ৩. বিক্ৰয় প্ৰতিনিধিৰ ক্ষতি পূৰণ প্ৰতিনিধি একনয়-ব্যাখ্যা কৰ
 ৪. পূৰ্ণসেবাদানকাৰী পাৰ্থক্যৰ বস্তু কী বেচয়-ব্যাখ্যা কৰ

প্ৰয়োগ : বেৰ্ড প্ৰক্ৰিয়া আলোকে হেতুস্বৰূপ কৰে
 উচ্চতৰ দক্ষতা : - - -

সিদ্ধান্তকৰণ :- পার্থক্য ব্যবহাৰৰ প্ৰকাৰভেদ গুলো ব্যাখ্যা কৰে পাৰে।

আলোচ্যসূচী : ১. ছাত্র ব্যবসায়ের ধারণা ৭-০৩
২. ছাত্র ব্যবসায়ের বৈশিষ্ট্য
৩. ছাত্র ব্যবসায়ের কার্যাবলি

জ্ঞানমূলক : ১. ছাত্র ব্যবসায় কী?
২. ছাত্র ব্যবসায় কেন?

অনুধাবন : ১. কখন শুনানীতে অর্ধশেষ ব্যবসায়ী কে?

- ব্যাখ্যা কর
২. ছাত্র ব্যবসায়ের ক্ষমতাসী ব্যক্তি কী হবেন?
 ৩. বিপন্ন ছাত্র ব্যবসায় কেন গুরুত্বপূর্ণ
 ৪. ছাত্র ব্যবসায় কাঁড়বে পশুর মত উন্নয়নে সহায়তা কর?

প্রশ্নোত্তর : - - - - -

উদ্দেশ্য দৃষ্টি : - - - - -

শিক্ষণফল :- ছাত্র ব্যবসায়ের ধারণা, বৈশিষ্ট্য
ও কার্যাবলি ব্যাখ্যা করতে পারবে।

আমোচ্য মূর্তি :- ১. খুচরা ব্যবসায়ের প্রকারভেদ পৃ-০৪

জ্ঞানমূলক :- বিখিষ্ট বিপনি, বিভাগীয় বিপনি, সুপার মার্কেট, ক্যাটাগরি, কিনার, হাইপার মার্কেট ডিসকাউন্ট স্টোর, ফ্যাক্টরি, হোটেলেট, ডায়ারি হাউজ ক্লাব, চেনেলের বিপনিমানা, ফ্যানসহজ সংগঠন, বহুস্বাধা বিপনি, জেলি-মার্কেটিং, ক্যাচালগ মার্কেটিং, হোটেলেটিক ডেভেলপ, বিপনিবিশীল খুচরা ব্যবসায়।

অন্যদিক : ২. সুপার স্টোরে প্রযোজনীয় এর পন্য পণ্ডিয়া মাথ - ব্যাখ্যা কর

২. KFC কোন ধরনের সংগঠন - ব্যাখ্যা কর

৩. হোটেলেটিক ডেভেলপ বিক্রেতাবিশীল ব্যবসায় - ব্যাখ্যা কর

৪. বহুস্বাধা বিপনির উৎপাদন কেন্দ্রীভূত কিন্তু বিকয় বিকেন্দ্রীভূত - ব্যাখ্যা কর।

প্রশ্নোত্তর - বোর্ড প্রশ্ন

উদ্ভবের দক্ষতা - বোর্ড প্রশ্ন

সিদ্ধান্তফল : খুচরা ব্যবসায়ের প্রকারভেদ গুলো ব্যাখ্যা করতে পারবে।

বেঙ্গল পাবলিক স্কুল কলেজ চট্টগ্রাম
উৎপাদন ব্যয়গণনা ও বিপণন ২য় পত্র
একম বেঙ্গিয়ায়: পার্কারি ও খুচরা ব্যবসায়

মডেল প্রশ্ন - ০১

পৃ-০১

১. "কমিনা মিষ্টি ডিম্ব" একটি প্রতিষ্ঠিত মিষ্টি উৎপাদন ও বিক্রয় প্রতিষ্ঠান। কমিনা অফ মাগদেলে প্রায় ৪০টি মাথা আছে এবং মাথায় আইনবিড, ডিম্বের মূল্য প্রায় একই বসমত। এর মধ্যে ঢাকার একটি মাথা অন্য মাথা থেকে ১০% কম মূল্যে বিক্রি করে।

ক. বিজ্ঞাপন কী?

০১

খ. দুপুর মেডারে প্রয়োজনীয় এবং পন্য পাওয়া যায়-বাধ্য কুবা গ. উদ্দেশ্যের প্রতিষ্ঠানটি কোন ধরনের ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান? ০১

ঘ. বিক্রি বাড়ানোর উদ্দেশ্যে ঢাকা মাথা যে উদ্যোগ নিয়েছে তা কোন ধরনের বিপণন মাধ্যম হিসেবে গণ্য? মতামত দাও। ০৪

উত্তর (ক): চিহ্নিত উদ্যোগে কক্ষ থেকে বেঙ্গিয়ার বিনিময়ে পন্য মেডা বা ধরনার নেব্যক্তিক উপস্থাপনাকে বিজ্ঞাপন বলে।

(খ): যে সকল বৃহদাঙ্গের খুচরা প্রতিষ্ঠানে আদ্যুদ্য ও ব্যবহারযোগ্য পন্য সম্ভার থাকে তাকে দুপুর মেডার বলে।

বেঙ্গিয়ায় এবং পন্য বিক্রি করা হয় বলে এ ধরনের মেডারে প্রয়োজনীয় এবং কিছু পাওয়া যায়। এখানে আদ্য ও গুরুমূল্য প্রায় দুই পন্যই পাওয়া যায়। কেউবা তাদের দৈনন্দিন প্রয়োজনীয় প্রায় এবং পন্যই দুপুর মেডার মাঝে মাঝে পায় থাকে।

(গ) উত্তর:- বৃহদাঙ্গ বিপণন

(ঘ) উত্তর: বাড়া বিপণন

ক্র "মার্ট এ কোম্পানি" এর উৎপাদিত উজ দেশের বিভিন্ন শহর নির্দিষ্ট দোকানের মাধ্যমে প্রকৃতির কাছে বিক্রি করে। অন্যদিকে কেন্দ্রীয়ভাবে নিয়ন্ত্রিত প্রিন্স এ বিভিন্ন উৎপাদকের উজা কিনে তা নিজস্ব ১০০ টি দোকানে খুচরা বিক্রি করে। উচ্চা বিভিন্ন অঞ্চলের চাহিদা মোতাবেক স্থানীয় বাজার থেকে পার্শ্বকারি কিনে নিজস্ব দোকানে খুচরা বিক্রি করে।

ক. দুপ সিপাবন্দ কা? ০৩

খ. পার্শ্বকারি উৎপাদকের মুক্তি কমায়ে-ব্যাপ্ত্যাকরণে

গ. মার্ট এ কোন ধরনের খুচরা ব্যবসায়ী? ০৩

ঘ. প্রিন্স এ এর মার্জনের কাবন খুচরা ব্যবসায়ের ধরন উল্লেখপূর্বক আলোচনা কর। ০৪

উত্তর: (ক) খুচরা ব্যবসায়ী এবং অন্যান্য স্থানীয় ব্যবহারকারীর কাছ থেকে অর্জিত সংগ্রহ করে যে সকল পার্শ্বকারি উৎপাদনকারীর কাছে তা পাঠিয়ে দেন তাদেরকে দুপ-সিপাবন্দ বলে।

উত্তর: (খ) উৎপাদকের কাছ থেকে বেশি পরিমাণে পণ্য বা সেবা কেনার পর খুচরা ব্যবসায়ীদের কাছে বিক্রি যবতীয় কাছ মন্ডাদান করাকে পার্শ্বকারি ব্যবসায়ী বলে।

উৎপাদকের কাছ থেকে বিপুল পরিমাণ পণ্য কিনে পার্শ্বকারি তা গদাও জাচকন করে। পণ্য বিক্রি না হওয়া পর্যন্ত পার্শ্বকারি এর মুক্তি বন্ধ করে। খুচরা পার্শ্বকারি উৎপাদকের মুক্তি কমায়ে।

উত্তর: (গ) উচ্চা - বৃহৎ আখ্যা বিপনি (ঘ) উচ্চা - ছোট আখ্যা

কি "জোনাকি বস্ত্র বিজ্ঞান" একটি বিখ্যাত প্রতিষ্ঠান। এটি উন্নতমানের দেশি-বিদেশি গার্মেন্ট, শার্ট ও স্যুটের কাপড় বিক্রি করে। এ প্রতিষ্ঠান থেকে রাজশাহীর "মুগারজেন" সহ অনেক ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান নিয়মিত কাপড় কিনে জেতার কাছ থেকে বিক্রি করে। এমব দোকান থেকে জেতা বা তাদের পছন্দমতো কাপড় কিনতে পারে। ফলে মুগারজেন সহ এমব দোকানের আফসোস দূরতগতিতে বাড়ছে।

ক. ডিম্বকর্ডট ফের কাঁ?

০১

খ. মর্ষ্যম্ভব্যবমায়া পন্যমূল্য বাড়াতে জমিগা রাখে-ব্যাখ্যা

গ. জোনাকি বস্ত্র বিজ্ঞান এর কার্যক্রমকে কোন

ধরনের ব্যবসায় বলে?

০৬

ঘ. মুগারজেন এর আফসোসের কারণ ব্যবসায়ের ধরন উল্লেখ

পূর্বক বিশ্লেষণ করো।

০৪

উত্তর: (ক) যেমব, খুচরা ব্যবসায় প্রতিষ্ঠান কমমূল্যে বেশি পরিমাণে পন্য বিক্রির চেষ্টা চালায় তাকে ডিম্বকর্ডট ফের বলে।

উত্তর: (খ) উৎপাদনকারী এবং জেতার মর্ষ্যম্ভব্যবমায়া মানে ছেবদান করে যা বা পন্য বন্টনে সহায়তা করে তাদেরকে মর্ষ্যম্ভব্যবমায়া বলে।

স্বাধীনত উৎপাদনকারী একটি নির্দিষ্ট স্থানে ছেবদান করে কিন্তু

জেতা বা বিভিন্ন স্থানে ছড়িয়ে-ছিটিয়ে থাকে। মর্ষ্যম্ভব্যবমায়া উৎপাদকের কাছ থেকে পন্য কিনে কয়মূল্যের সাথে মনাজা

যোগ করে পরবর্তী পুঙ্কর কাছ থেকে বিক্রি করে। ফলে বন্টনে পন্য-নীতি মর্ষ্যম্ভব্যবমায়া পন্যমূল্য বৃদ্ধি করে।

উত্তর (গ) জ্ঞান-পাইকারি ব্যবসায় (ঘ) জ্ঞান-খুচরা ব্যবসায়

১) জনাব ছাফাচ চট্টোয়ারের আগ্রহাদে 'শতরুপা' নামে একটি বিপণি প্রতিষ্ঠা করেছেন। এখানে খাদ্য ও গৃহস্থানি সামগ্রী বিক্রি করা হয়। বিক্রয়কর্মী না থাকায় ক্রেতা মার্কেট ক্যাম্পের মাধ্যমে তিনি তার বিপণি উদ্বৃত্ত করেন। মনসূতি জনাব ছাফাচ পন্য সম্পর্কিত বিভিন্ন তথ্য দ্রুত ও সহজে দেয়ার জন্য একটি ওয়েবসাইট চালু করেছেন। ফলে বিক্রি অনেক বেড়ে গেছে।

ক. গিন্নি মার্কেট কি ?

খ. "অটোম্যাটিক ডেঞ্জ" বিক্রয়বিহীন ব্যবহার-ব্যাপ্যক

গ. "শতরুপা" বিপণিটি কোন ধরনের প্রতিষ্ঠান ?

ঘ. মনসূতি ছাফাচের নেয়া সিদ্ধান্তটি কোন ধরনের বিপণির অন্তর্ভুক্ত ? ব্যবসায়িক মতনতর তার প্রয়োগ সম্বন্ধে ক'র।

উত্তর: ক) গিন্নি মার্কেট হলো পন্য বিপণনের এমন একটি মতবাদ যেখানে পরিবেশের, ভাবমায় যত্নসহ অধিক সুস্থ্য দিয়ে বিপণন কার্যবান পরিচালনা করা হয়।

উত্তর: খ) ক্রেতা ও বিক্রেতার মধ্যে ব্যক্তিগত যোগাযোগ ছাড়া ডেঞ্জ মেশিনের মাধ্যমে পন্য বিক্রি করাকে অটোম্যাটিক ডেঞ্জ বান। এ ধরনের ব্যবহারে কোন বিক্রয় থাকেনা। এটি একটি দোকান বিহীন খুচরা ব্যবহার। মেশিনের মাধ্যমে পন্য কেনা বেচা হয়। এধর্মী খুল্য পরিমাণ কমেতে হয়। রেল স্টেশন, এয়ারপোর্ট প্রভৃতি স্থানে এ ধরনের ব্যবহার স্থাপিত হয়।

উত্তর: গ) জ্ঞান - সুপার মার্কেট

উত্তর: ঘ) জ্ঞান - অনলাইন বিপণন