

**শুলন অব বিজনেস**  
**Bangladesh Open University**  
**PGDM Program**  
**Semester: 221 (3<sup>rd</sup> Level)**

কোর্স: বাজারজাতকরণ ব্যবস্থাপনা (Marketing Management)

জমাদানের শেষ তারিখ : ১৭ মে, ২০২৪

(এ্যাসাইনমেন্ট -এর উত্তর A4 সাদা কাগজে শিক্ষার্থীর নিজ হস্তে লেখা আবশ্যিক)

- ১। (ক) 'বিক্রির কাজটি গুরুত্বহীন নয়' – বাজারজাতকরণের হাতিয়ার হিসেবে বিক্রয় এত ব্যাপক প্রভাব কিভাবে বিস্তার করে থাকে?
- (খ) বাংলাদেশের বাজারে, বিভিন্ন শ্রেণীর ক্রেতাদের কথা ভেবে হরেক প্রকারের পণ্যের সমাহার ঘটানো হয়েছে।
- ক্রেতাদের আয়-ব্যয়ের যেমন শ্রেণীভেদে বৈসাদৃশ্য বিদ্যমান, তেমনি বিক্রেতাদের দরদাম বা মূল্যসূচক অনুসরণ করার ক্ষেত্রেও বৈষম্য দৃশ্যমান।
- কতিপয় অসাধু ব্যবসায়ী রমযান মাসে দ্রব্যমূল্য স্বাভাবিক সময়ের তুলনায় অধিক মূল্যে বিক্রি করে, কিছু বিক্রেতা নতুন 'ইফতারি' ব্যবসায় নিয়ে বাজারে পদার্পণ করে, হঠাৎ করেই কিছু পণ্যের দাম হ্রাস করে বৃদ্ধি পায় অথবা পণ্যগুলোই বাজারে আর পাওয়া যায় না।
- মনে করুন, আপনি বাংলাদেশের দুর্নীতি দমন কমিশনের একজন ম্যাজিস্ট্রেট। বাজারের বিভিন্ন পর্যায়ের এইসব খুঁটিনাটি বিষয় সম্পর্কে সম্যক ধারণা আছে বলে আপনাকে দায়িত্ব দেওয়া হোল যেন বাজারের সকল চাহিদার পর্যায় এবং তাঁদের সঠিক বাজারজাতকরণ ব্যবস্থাপনার কাজ হচ্ছে কিনা তা পর্যবেক্ষণ করার জন্য – আপনার কাজগুলো কি হবে এবং সেগুলো কি উপায়ে সম্পাদিত হবে তার বিশদ বর্ণনা দিন।
- ২। (ক) জামসেদ এন্ড কোং বর্তমান সময়ের একটি প্রতিষ্ঠিত ফলের রাস উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠান।
- মনে করুন, আপনি জামসেদ এন্ড কোং এর বাজারজাতকরণ ব্যবস্থাপক। বিদ্যমান অর্থবছরে কোম্পানির মোট বিক্রির পরিমাণ ১০ কোটি টাকা। প্রতিষ্ঠানটির বার্ষিক বিক্রয় বৃদ্ধির হার ১০% এবং আগামী অর্থবছরে অনুমিত বা সম্ভাব্য মন্দা ৫%। জুন মাসে বিক্রির পরিমাণ গড় বিক্রির ২৫% বেশি হলে এই সময়ে (জুন মাসে) বিক্রির পরিমাণ নির্ণয় করুন।
- (খ) বিক্রয় পূর্বাভাস বলতে কী বুঝায়? বিক্রয় পূর্বাভাসের ধরণগুলো সম্পর্কে বিস্তারিত লিখুন।
- (গ) একজন বাজারজাতকরণ বিশেষজ্ঞ হিসেবে বিক্রয় পূর্বাভাসের কৌশল অবলম্বনের ক্ষেত্রে আপনার পছন্দনীয় কোনটি? কেন?
- ৩। (ক) বাজারের শেষারের এবং প্রতিদ্বন্দ্বিতার ভিত্তিতে যে বিভিন্ন শ্রেণির উদ্ভব হয় তাঁদের সম্পর্কে লিখুন।
- (খ) বাজার চ্যালেঞ্জারের গৃহীত বাজারজাতকরণ কৌশলগুলো আলোচনা করুন।

**Note: Submit your assignment to the Coordinator of the Study Center you are attached with.**

## ENGLISH VERSION

**Due on: 17 May 2024**

*(Assignment script is to be presented in the student's own handwriting and A4 size white paper)*

1. (a) 'Selling is not insignificant' - How does selling become so influential as a marketing tool?  
(b) In the Bangladeshi market, a diverse range of products has been curated with consideration for distinct buyer categories. Similar to the existence of income-expenditure disparities among buyers, there is also a noticeable gap in the seeking of discounts or pricing by sellers.  
Certain corrupt retailers engage in the practice of selling products at outrageous rates during the holy month of Ramadan. Additionally, several sellers introduce new 'Iftari' ventures to the market. Unexpectedly, the prices of certain products escalate substantially during this point of time, or they become unavailable in the market.  
Consider yourself as a Magistrate responsible for overseeing the Anti-Corruption Commission of Bangladesh. With a comprehensive comprehension of these particulars at various market phases, your responsibility is to oversee all stages of market demand and their effective marketing administration give specifics about the duties you will be doing and how you plan to do them.
2. (a) Jamshed & Co. is a well-established corporation engaged in the manufacture of fruit juice.  
Imagine yourself in the role of the marketing manager of Jamshed & Co. The company's entire revenues for the current fiscal year amount to Tk 10 crores. The corporation exhibits an annual sales growth rate of 10%, with a projected decline of 5% in the next fiscal year. Determine the sales volume for the month of June if it exceeds the average sales by 25%.  
(b) What is the definition of sales forecasting? Elaborate on the many categories of sales forecasting.  
(c) As an expert in the field of marketing, what are your recommended tactics for sales forecasting? Why?
3. (a) Discuss the many positions that emerge based on market shares and competitions.  
(b) Examine the marketing tactics used by the market challenger.

**Note: Submit your assignment to the Coordinator of the Study Center you are attached with.**

**স্কুল অব বিজনেস**  
**Bangladesh Open University**  
**PGDM Program**  
**Semester: 221 (3<sup>rd</sup> Level)**

কোর্স: বাজারজাতকরণ ব্যবস্থাপনা (Marketing Management)

জমাদানের শেষ তারিখ: ০৭ জুন, ২০২৪

(এ্যাসাইনমেন্ট -এর উত্তর A4 সাদা কাগজে শিক্ষার্থীর নিজ হস্তে লেখা আবশ্যিক)

- ১। (ক) পণ্যের জীবনচক্র বলতে কী বোঝায়? চিত্রের সাহায্যে ফ্রেস মিনারেল ওয়াটার অথবা মোজো কার্বনেটেড ড্রিংক এর পণ্যের জীবনচক্র বিশ্লেষণ এবং এর বিভিন্ন স্তরসমূহ বর্ণনা করুন।
- (খ) পণ্যের জীবনচক্রের বিভিন্ন স্তরে বাজারকে নিয়ন্ত্রণে রাখার জন্য বাজারজাতকরণ ব্যবস্থাপক যে ব্যবস্থা বা কৌশল অবলম্বন করেন সেগুলো আলোচনা করুন।
- ২। (ক) পণ্য কী? পণ্য এবং সেবার মধ্যে বিদ্যমান পার্থক্যগুলো বর্ণনা করুন।
- (খ) সেবার শ্রেণীবিভাগ ও এর বিবিধ বৈশিষ্ট সম্পর্কে আলোকপাত করুন।
- (গ) বাংলাদেশের টেলিযোগাযোগ সেবা বিপণনের ক্ষেত্রে কৌশলগত কার্যক্রম কেমন হয় তা বর্ণনা করুন।
- ৩। (ক) মনে করুন আপনি আহমেদ গ্রুপ অফ কোম্পানিজ এর মার্কেটিং এক্সিকিউটিভ। আপনাকে দায়িত্ব দেওয়া হল নতুন একটি পণ্যের ব্যবসায়িক সম্ভাব্যতা যাচাই ও বিশ্লেষণ করার জন্য। এমতাবস্থায়, আপনার করণীয় কী তা বর্ণনা করুন।
- (খ) আহমেদ গ্রুপ অফ কোম্পানিজ এর মার্কেটিং এক্সিকিউটিভ হিসেবে আপনি যে পণ্যের ব্যবসায়িক সম্ভাব্যতা যাচাই ও বিশ্লেষণ করেছিলেন তা গৃহিত হয়েছে। এখন এই নতুন পণ্যটির উন্নয়ন প্রক্রিয়া চিত্রসহ ব্যাখ্যা করুন।

## ENGLISH VERSION

Due on: 07 June 2024

*(Assignment script is to be presented in the student's own handwriting and A4 size white paper)*

1. (a) What does the term "product life cycle" refer to? Provide a detailed study of the product life cycle of Fresh Mineral Water or Mojo Carbonated Drink, including a breakdown of its various phases, accompanied by appropriate illustration.
- (b) Examine the tactics or approaches that Marketing Managers utilize to establish dominance in the market at various phases of the product life cycle.
2. (a) Specify the product. Elucidate the distinctions that exist between services and products.
- (b) Clarify the categorization of services and its diverse attributes.
- (c) Provide an explanation of the strategic steps used to sell telecom services in Bangladesh.
3. (a) Consider yourself the Ahmed Group of Companies' Marketing Executive. It is your responsibility to examine and confirm a new product's viability from a business standpoint. In such an instance, explain your course of action.
- (b) As the Marketing Executive for the Ahmed Group of Companies, you have examined and confirmed the new product's viability from a commercial standpoint. Now, using appropriate illustrations and diagrams, describe the new product's development process.

**Note: Submit your assignment to the Coordinator of the Study Center you are attached with.**