

June 2026

Answer Key

Duration: 30 Mins

Total Marks: 25

Q.ID: ITISKILL2891CX

1. Find the Entrepreneur from the given options. | ನೀಡಿರುವ ಆಯ್ಕೆಗಳಿಂದ ವಾಣಿಜ್ಯೋದ್ಯಮಿಯನ್ನು ಹುಡುಕಿ.

- A) SBI CEO | ಎಸ್‌ಬಿಐ ಸಿಇಒ
B) RBI Governor | ಆರ್‌ಬಿಐ ಗವರ್ನರ್
C) Cabinet Secretary | ಸಂಪುಟ ಕಾರ್ಯದರ್ಶಿ
D) Anand Mahindra | ಆನಂದ್ ಮಹೀಂದ್ರ

Answer: D) Anand Mahindra | ಆನಂದ್ ಮಹೀಂದ್ರ

2. What is required to gather feedback from your customers? | ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ನಿಮಗೆ ಏನು ಬೇಕು?

- A) Billboards | ಜಾಹೀರಾತು ಫಲಕಗಳು
B) Advertisement on TV | ಟಿವಿಯಲ್ಲಿ ಜಾಹೀರಾತು
C) Brochure | ಕರಪತ್ರ
D) Market survey | ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸಮೀಕ್ಷೆ

Answer: D) Market survey | ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸಮೀಕ್ಷೆ

3. Taking decisions on your own, after carefully thinking about them is the quality of _____. | ನಿಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು, ಅವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಎಚ್ಚರಿಕೆಯಿಂದ ಯೋಚಿಸಿದ ನಂತರ _____ ಗುಣಮಟ್ಟವಾಗಿದೆ

- A) Independent decision making | ಸ್ವತಂತ್ರ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು
B) Self-belief | ಸ್ವಯಂ ನಂಬಿಕೆ
C) Grit | ಗ್ರಿಟ್
D) Self-awareness | ಸ್ವಯಂ ಅರಿವು

Answer: A) Independent decision making | ಸ್ವತಂತ್ರ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು

4. If your coworkers don't agree with your project idea, what's a good way to handle it with an entrepreneurial mindset? | ನಿಮ್ಮ ಸಹೋದ್ಯೋಗಿಗಳು ನಿಮ್ಮ ಪ್ರಾಜೆಕ್ಟ್ ಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ಒಪ್ಪದಿದ್ದರೆ, ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯ ಮನಸ್ಥಿತಿಯೊಂದಿಗೆ ಅದನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಉತ್ತಮ ಮಾರ್ಗ ಯಾವುದು?

- A) Ask for feedback and make your idea better with their help | ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಕೇಳಿ ಮತ್ತು ಅವರ ಸಹಾಯದಿಂದ ನಿಮ್ಮ ಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ಉತ್ತಮಗೊಳಿಸಿ
B) Stick to your idea without listening to others | ಇತರರ ಮಾತನ್ನು ಕೇಳದೆ ನಿಮ್ಮ ಕಲ್ಪನೆಗೆ ಅಂಟಿಕೊಳ್ಳಿ
C) Stop talking about it | ಅದರ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತನಾಡುವುದನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸಿ
D) Give up on your idea | ನಿಮ್ಮ ಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ಬಿಟ್ಟುಬಿಡಿ

Answer: A) Ask for feedback and make your idea better with their help | ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಕೇಳಿ ಮತ್ತು ಅವರ ಸಹಾಯದಿಂದ ನಿಮ್ಮ ಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ಉತ್ತಮಗೊಳಿಸಿ

5. Believing that you have the capability to achieve your

dreams is called _____. | ನಿಮ್ಮ ಕನಸುಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ನೀವು ಹೊಂದಿದ್ದೀರಿ ಎಂದು ನಂಬುವುದನ್ನು _____ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ

- A) Self-awareness | ಸ್ವಯಂ ಅರಿವು
B) Grit | ಗ್ರಿಟ್
C) Self belief | ಸ್ವಯಂ ನಂಬಿಕೆ
D) Independent decision making | ಸ್ವತಂತ್ರ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು

Answer: C) Self belief | ಸ್ವಯಂ ನಂಬಿಕೆ

6. The first version of a product/service is called _____. | ಉತ್ಪನ್ನ / ಸೇವೆಯ ಮೊದಲ ಆವೃತ್ತಿಯನ್ನು _____ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ

- A) prototype | ಮೂಲಮಾದರಿ
B) first initiative | ಮೊದಲ ಉಪಕ್ರಮ
C) first edition | ಮೊದಲ ಆವೃತ್ತಿ
D) model product | ಮಾದರಿ ಉತ್ಪನ್ನ

Answer: A) prototype | ಮೂಲಮಾದರಿ

7. Why is it important to have a business plan before starting a business? | ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಮೊದಲು ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದು ಏಕೆ ಮುಖ್ಯ?

- A) To get loan from bank | ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆಯಲು
B) To identify potential challenges with clear goal and risks | ಸ್ಪಷ್ಟ ಗುರಿ ಮತ್ತು ಅಪಾಯಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಂಭಾವ್ಯ ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು
C) Just a try | ಕೇವಲ ಒಂದು ಪ್ರಯತ್ನ
D) To show you are an entrepreneur | ನೀವು ವಾಣಿಜ್ಯೋದ್ಯಮಿ ಎಂದು ತೋರಿಸಲು

Answer: B) To identify potential challenges with clear goal and risks | ಸ್ಪಷ್ಟ ಗುರಿ ಮತ್ತು ಅಪಾಯಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಂಭಾವ್ಯ ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು

8. While making a business plan, which is not required to be mentioned? | ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಮಾಡುವಾಗ, ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕಾಗಿಲ್ಲ?

- A) Personal interests and hobbies | ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆಸಕ್ತಿಗಳು ಮತ್ತು ಹವ್ಯಾಸಗಳು
B) Future growth strategies | ಭವಿಷ್ಯದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ತಂತ್ರಗಳು
C) Startup costs | ಆರಂಭಿಕ ವೆಚ್ಚಗಳು
D) Business idea | ವ್ಯಾಪಾರ ಕಲ್ಪನೆ

Answer: A) Personal interests and hobbies | ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆಸಕ್ತಿಗಳು ಮತ್ತು ಹವ್ಯಾಸಗಳು

9. You are a lifelong learner if you _____ | ನೀವು _____ ಇದ್ದರೆ ನೀವು ಜೀವಮಾನದ ಕಲಿಯುವವರಾಗಿದ್ದೀರಿ

A) live for a long time | ದೀರ್ಘಕಾಲ ಬದುಕುತ್ತಾರೆ

B) join online courses | ಆನ್‌ಲೈನ್ ಕೋರ್ಸ್‌ಗಳಿಗೆ ಸೇರಿಕೊಳ್ಳಿ

C) get a PhD | ಪಿಎಚ್‌ಡಿ ಪಡೆಯಿರಿ

D) keep growing and adding to your knowledge | ಬೆಳೆಯುತ್ತಾ ಇರಿ ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ಜ್ಞಾನಕ್ಕೆ ಸೇರಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ

Answer: D) keep growing and adding to your knowledge | ಬೆಳೆಯುತ್ತಾ ಇರಿ ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ಜ್ಞಾನಕ್ಕೆ ಸೇರಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ

10. An entrepreneurial mindset means to _____ | ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯ ಮನಸ್ಥಿತಿ ಎಂದರೆ _____

A) not setting any goal | ಯಾವುದೇ ಗುರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿಸುವುದಿಲ್ಲ

B) not taking any risk | ಯಾವುದೇ ಅಪಾಯವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ

C) identify opportunities and Use them for your benefit | ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ನಿಮ್ಮ ಅನುಕೂಲಕ್ಕಾಗಿ ಬಳಸಿ

D) think only about profit | ಲಾಭದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತ್ರ ಯೋಚಿಸಿ

Answer: C) identify opportunities and Use them for your benefit | ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ನಿಮ್ಮ ಅನುಕೂಲಕ್ಕಾಗಿ ಬಳಸಿ

11. What encourages entrepreneurship on a grand scale? | ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯನ್ನು ಯಾವುದು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುತ್ತದೆ?

A) Become famous | ಪ್ರಸಿದ್ಧರಾಗುತ್ತಾರೆ

B) Become rich quickly | ಬೇಗ ಶ್ರೀಮಂತರಾಗುತ್ತಾರೆ

C) Global leader | ಜಾಗತಿಕ ನಾಯಕ

D) New business opportunities | ಹೊಸ ವ್ಯಾಪಾರ ಅವಕಾಶಗಳು

Answer: D) New business opportunities | ಹೊಸ ವ್ಯಾಪಾರ ಅವಕಾಶಗಳು

12. Imagine you are setting up a mobile repair shop. Which of the following is the most important for its success? | ನೀವು ಮೊಬೈಲ್ ರಿಪೇರಿ ಅಂಗಡಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುತ್ತಿರುವಿರಿ ಎಂದು ಊಹಿಸಿ. ಅದರ ಯಶಸ್ಸಿಗೆ ಈ ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿದೆ?

A) Setting up the shop in a busy area | ಜನನಿಬಿಡ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಅಂಗಡಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದು

B) Picking the right shop name | ಸರಿಯಾದ ಅಂಗಡಿಯ ಹೆಸರನ್ನು ಆರಿಸುವುದು

C) Putting up flyers in the neighbourhood | ನೆರೆಹೊರೆಯಲ್ಲಿ ಫೈಯರ್‌ಗಳನ್ನು ಹಾಕುವುದು

D) Offering repair services at a higher price | ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೆಲೆಗೆ ದುರಸ್ತಿ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿದೆ

Answer: A) Setting up the shop in a busy area | ಜನನಿಬಿಡ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಅಂಗಡಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದು

13. Which of the following is not a resource? | ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಸಂಪನ್ಮೂಲ ಅಲ್ಲ?

A) Finished products | ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಿದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು

B) Loss in business | ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ನಷ್ಟ

C) Customer database | ಗ್ರಾಹಕ ಡೇಟಾಬೇಸ್

D) Raw materials | ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳು

Answer: B) Loss in business | ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ನಷ್ಟ

14. When someone needs funding for a small business, what should they do to find a suitable investor? | ಯಾರಿಗಾದರೂ ಸಣ್ಣ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕಾಗಿ ಹಣದ ಅಗತ್ಯವಿದ್ದಾಗ, ಸೂಕ್ತವಾದ ಹೂಡಿಕೆದಾರರನ್ನು ಹುಡುಕಲು ಅವರು ಏನು ಮಾಡಬೇಕು?

A) Wait for the suitable investor | ಸೂಕ್ತ ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗಾಗಿ ನಿರೀಕ್ಷಿಸಿ

B) Attend networking events to meet suitable investors. | ಸೂಕ್ತವಾದ ಹೂಡಿಕೆದಾರರನ್ನು ಭೇಟಿ ಮಾಡಲು ನೆಟ್‌ವರ್ಕಿಂಗ್ ಈವೆಂಟ್‌ಗಳಿಗೆ ಹಾಜರಾಗಿ.

C) Send business plan to friends | ಸ್ನೇಹಿತರಿಗೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಕಳುಹಿಸಿ

D) Start without funding and hope for an investor. | ಹಣವಿಲ್ಲದೆ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ ಭರವಸೆ ನೀಡಿ.

Answer: B) Attend networking events to meet suitable investors. | ಸೂಕ್ತವಾದ ಹೂಡಿಕೆದಾರರನ್ನು ಭೇಟಿ ಮಾಡಲು ನೆಟ್‌ವರ್ಕಿಂಗ್ ಈವೆಂಟ್‌ಗಳಿಗೆ ಹಾಜರಾಗಿ.

15. The activity of setting up a business or businesses, taking on financial risk in the hope of profit is called _____ | ವ್ಯಾಪಾರ ಅಥವಾ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವ ಚಟುವಟಿಕೆ, ಲಾಭದ ಭರವಸೆಯಲ್ಲಿ ಹಣಕಾಸಿನ ಅಪಾಯವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದನ್ನು _____ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ

A) Bank manager | ಬ್ಯಾಂಕ್ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ

B) Entrepreneurship | ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ

C) Sales executive | ಮಾರಾಟ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ

D) Merchant | ವ್ಯಾಪಾರಿ

Answer: B) Entrepreneurship | ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ

16. Human resources are _____ | ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು _____

A) your competitors | ನಿಮ್ಮ ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿಗಳು

B) your customers | ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರು

C) your staff | ನಿಮ್ಮ ಸಿಬ್ಬಂದಿ

D) Human right activists | ಮಾನವ ಹಕ್ಕು ಕಾರ್ಯಕರ್ತರು

Answer: C) your staff | ನಿಮ್ಮ ಸಿಬ್ಬಂದಿ

17. If you want to start a bakery business, what would you focus on first in your business plan? | ನೀವು ಬೇಕರಿ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ಬಯಸಿದರೆ, ನಿಮ್ಮ ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ನೀವು ಮೊದಲು ಏನನ್ನು ಗಮನಿಸುತ್ತೀರ?

A) Figuring out how the business will grow | ವ್ಯವಹಾರವು ಹೇಗೆ ಬೆಳೆಯುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮಾಡುವುದು

B) Calculating how much money you need to start the business | ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ಎಷ್ಟು ಹಣ ಬೇಕು ಎಂದು ಲೆಕ್ಕ ಹಾಕುವುದು

C) Selecting a catchy name for the bakery | ಬೇಕರಿಗೆ ಆಕರ್ಷಕ ಹೆಸರನ್ನು ಆರಿಸುವುದು

D) Planning how to advertise the bakery on social media | ಸಾಮಾಜಿಕ ಮಾಧ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಬೇಕರಿಯನ್ನು ಹೇಗೆ ಜಾಹೀರಾತು ಮಾಡುವುದು ಎಂದು ಯೋಚಿಸುತ್ತಿದೆ

Answer: B) Calculating how much money you need to start the business | ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ಎಷ್ಟು ಹಣ ಬೇಕು ಎಂದು ಲೆಕ್ಕ ಹಾಕುವುದು

18. While presenting your business plan to audience, how will you engage them to connect with you? | ನಿಮ್ಮ ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಪ್ರೇಕ್ಷಕರಿಗೆ ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸುವಾಗ, ನಿಮ್ಮೊಂದಿಗೆ ಸಂಪರ್ಕ ಸಾಧಿಸಲು ನೀವು ಅವರನ್ನು ಹೇಗೆ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತೀರಿ?

- A) Repeat yourself multiple times | ನೀವೇ ಹಲವಾರು ಬಾರಿ ಪುನರಾವರ್ತಿತಿಸಿ
- B) Avoid eye contact with the audience | ಪ್ರೇಕ್ಷಕರೊಂದಿಗೆ ಕಣ್ಣಿನ ಸಂಪರ್ಕವನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಿ
- C) Practice until you can confidently present your plan | ನಿಮ್ಮ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ನೀವು ವಿಶ್ವಾಸದಿಂದ ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸುವವರೆಗೆ ಅಭ್ಯಾಸ ಮಾಡಿ
- D) Share a story or an experience that shaped your idea | ನಿಮ್ಮ ಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ರೂಪಿಸಿದ ಕಥೆ ಅಥವಾ ಅನುಭವವನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಿ

Answer: D) Share a story or an experience that shaped your idea | ನಿಮ್ಮ ಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ರೂಪಿಸಿದ ಕಥೆ ಅಥವಾ ಅನುಭವವನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಿ

19. A person who is associated with the starting of a business is called _____ | ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಾರಂಭದೊಂದಿಗೆ ಸಂಬಂಧ ಹೊಂದಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು _____ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ

- A) Entrepreneur | ವಾಣಿಜ್ಯೋದ್ಯಮಿ
- B) Merchant | ವ್ಯಾಪಾರಿ
- C) Businessman | ವ್ಯಾಪಾರಿ
- D) Sales Executive | ಮಾರಾಟ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ

Answer: A) Entrepreneur | ವಾಣಿಜ್ಯೋದ್ಯಮಿ

20. What are three important elements to remember while conducting a survey? | ಸಮೀಕ್ಷೆ ನಡೆಸುವಾಗ ನೆನಪಿಡಬೇಕಾದ ಮೂರು ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳು ಯಾವುವು?

- A) Observe, record, learn | ಗಮನಿಸಿ, ದಾಖಲಿಸಿ, ಕಲಿಯಿರಿ
- B) Talk, learn, understand | ಮಾತನಾಡಿ, ಕಲಿಯಿರಿ, ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ
- C) Listen, observe, learn | ಆಲಿಸಿ, ಗಮನಿಸಿ, ಕಲಿಯಿರಿ
- D) Listen, observe, tell | ಆಲಿಸಿ, ಗಮನಿಸಿ, ಹೇಳಿ

Answer: C) Listen, observe, learn | ಆಲಿಸಿ, ಗಮನಿಸಿ, ಕಲಿಯಿರಿ

21. One important rule to network effectively is _____ | ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ನೆಟ್ವರ್ಕ್ ಮಾಡಲು ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ನಿಯಮವೆಂದರೆ _____

- A) keep in touch with your contacts | ನಿಮ್ಮ ಸಂಪರ್ಕಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಂಪರ್ಕದಲ್ಲಿರಿ
- B) talk to the same people | ಅದೇ ಜನರೊಂದಿಗೆ ಮಾತನಾಡಿ
- C) identify your competitors | ನಿಮ್ಮ ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ
- D) focus on selling your product | ನಿಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವತ್ತ ಗಮನಹರಿಸಿ

Answer: A) keep in touch with your contacts | ನಿಮ್ಮ ಸಂಪರ್ಕಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಂಪರ್ಕದಲ್ಲಿರಿ

22. What does it mean to think like a business person? | ವ್ಯಾಪಾರ ವ್ಯಕ್ತಿಯಂತೆ ಯೋಚಿಸುವುದರ ಅರ್ಥವೇನು?

- A) Seeing problems as things to fix | ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಸರಿಪಡಿಸುವ ವಿಷಯಗಳಾಗಿ ನೋಡುವುದು
- B) Being scared to try new things | ಹೊಸದನ್ನು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಲು ಭಯಪಡುತ್ತಾರೆ

C) Not liking change | ಬದಲಾವಣೆ ಇಷ್ಟವಿಲ್ಲ

D) Only thinking about money | ಹಣದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತ್ರ ಯೋಚಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ

Answer: A) Seeing problems as things to fix | ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಸರಿಪಡಿಸುವ ವಿಷಯಗಳಾಗಿ ನೋಡುವುದು

23. If someone wants to apply for bank loan for their business, their business plan should have _____ | ಯಾರಾದರೂ ತಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಾಲವನ್ನು ಅನ್ವಯಿಸಲು ಬಯಸಿದರೆ, ಅವರ ವ್ಯವಹಾರ ಯೋಜನೆಯು _____ ಹೊಂದಿರಬೇಕು

- A) only the idea and name of the business | ವ್ಯವಹಾರದ ಕಲ್ಪನೆ ಮತ್ತು ಹೆಸರನ್ನು ಮಾತ್ರ ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ
- B) challenges about the business along with solutions | ಪರಿಹಾರಗಳ ಜೊತೆಗೆ ವ್ಯವಹಾರದ ಬಗ್ಗೆ ಸವಾಲುಗಳು
- C) business profit details | ವ್ಯಾಪಾರ ಲಾಭದ ವಿವರಗಳು
- D) the total cost of the business without any details | ಯಾವುದೇ ವಿವರಗಳಿಲ್ಲದ ವ್ಯವಹಾರದ ಒಟ್ಟು ವೆಚ್ಚ

Answer: B) challenges about the business along with solutions | ಪರಿಹಾರಗಳ ಜೊತೆಗೆ ವ್ಯವಹಾರದ ಬಗ್ಗೆ ಸವಾಲುಗಳು

24. If you want to give people relevant information about you and your business in an easy way, you will _____ | ನಿಮ್ಮ ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ವ್ಯಾಪಾರದ ಕುರಿತು ಜನರಿಗೆ ಸೂಕ್ತವಾದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸುಲಭ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ನೀಡಲು ನೀವು ಬಯಸಿದರೆ, ನೀವು _____

- A) ask them to search on Google | ಅವರನ್ನು Google ನಲ್ಲಿ ಹುಡುಕಲು ಹೇಳಿ
- B) write on a piece of paper and give | ಒಂದು ಕಾಗದದ ಮೇಲೆ ಬರೆದು ಕೊಡಿ
- C) verbally tell them when they ask | ಅವರು ಕೇಳಿದಾಗ ಮೌಖಿಕವಾಗಿ ಹೇಳಿ
- D) give them your business card | ಅವರಿಗೆ ನಿಮ್ಮ ವ್ಯಾಪಾರ ಕಾರ್ಡ್ ನೀಡಿ

Answer: D) give them your business card | ಅವರಿಗೆ ನಿಮ್ಮ ವ್ಯಾಪಾರ ಕಾರ್ಡ್ ನೀಡಿ

25. What should a business owner do to retain customers in a competitive market? | ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಮಾಲೀಕರು ಏನು ಮಾಡಬೇಕು?

- A) Lower their prices to match competitors | ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿಸಲು, ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದು
- B) Identify and understand their customers' needs and preferences | ಅವರ ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಆದ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು
- C) Focus solely on superior quality without considering customer feedback | ಗ್ರಾಹಕರ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸದೆ ಕೇವಲ ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಮೇಲೆ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸುವುದು
- D) Offer a wider variety of products without any market research | ಯಾವುದೇ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸಂಶೋಧನೆಯಿಲ್ಲದೆ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು

Answer: B) Identify and understand their customers' needs and preferences | ಅವರ ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಆದ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು