

May 2026

Question Paper

Duration: 10 Mins

Total Marks: 40

ID: ITISKILL2935HX

Student Name: _____

Roll No: _____

1. 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) Startup costs | ಆರಂಭಿಕ ವೆಚ್ಚಗಳು
C) Future growth strategies | ಭವಿಷ್ಯದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ತಂತ್ರಗಳು
D) Business idea | ವ್ಯಾಪಾರ ಕಲ್ಪನೆ

2. When presenting your business plan, what should you do to engage and connect with the audience?

- A) Share a story or an experience that shaped your idea
B) Repeat yourself multiple times
C) Practice until you can confidently present your plan
D) Avoid eye contact with the audience

3. Imli makes soaps and sells from her home. She wants to grow her business. What should she do?

- A) Keep doing the same thing without any changes
B) Talk to shopkeepers and build connections with them.
C) Only sell to her neighbors
D) Wait for an opportunity to grow the business

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

- A) New business opportunities | ಹೊಸ ವ್ಯಾಪಾರ ಅವಕಾಶಗಳು
B) Global leader | ಜಾಗತಿಕ ನಾಯಕ
C) Become rich quickly | ಬೇಗ ಶ್ರೀಮಂತರಾಗುತ್ತಾರೆ
D) Become famous | ಪ್ರಸಿದ್ಧರಾಗುತ್ತಾರೆ

5. 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) Practice until you can confidently present your plan | ನಿಮ್ಮ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ನೀವು ವಿಶ್ವಾಸದಿಂದ ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸುವವರೆಗೆ ಅಭ್ಯಾಸ ಮಾಡಿ
B) Share a story or an experience that shaped your idea | ನಿಮ್ಮ ಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ರೂಪಿಸಿದ ಕಥೆ ಅಥವಾ ಅನುಭವವನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಿ

C) Repeat yourself multiple times | ನೀವೇ ಹಲವಾರು ಬಾರಿ ಪುನರಾವರ್ತಿತಿಸಿ

D) Avoid eye contact with the audience | ಪ್ರೇಕ್ಷಕರೊಂದಿಗೆ ಕಣ್ಣಿನ ಸಂಪರ್ಕವನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಿ

6. 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

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

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

8. 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) business profit details | ವ್ಯಾಪಾರ ಲಾಭದ ವಿವರಗಳು
C) the total cost of the business without any details | ಯಾವುದೇ ವಿವರಗಳಿಲ್ಲದ ವ್ಯವಹಾರದ ಒಟ್ಟು ವೆಚ್ಚ
D) challenges about the business along with solutions | ಪರಿಹಾರಗಳ ಜೊತೆಗೆ ವ್ಯವಹಾರದ ಬಗ್ಗೆ ಸವಾಲುಗಳು

9. Imagine you're presenting your business plan to potential investors. Why is it important to actively listen to their questions and provide thoughtful answers?

- A) To avoid eye contact
B) To show off your expertise
C) To understand the concerns of the investors and build their confidence in your plan
D) None of these

10. Believing that you have the capability to achieve your dreams is called _____ | ನಿಮ್ಮ ಕನಸುಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ನೀವು ಹೊಂದಿದ್ದೀರಿ ಎಂದು ನಂಬುವುದನ್ನು _____ ಎಂದು

ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ

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

11. 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) Attend networking events to meet suitable investors. | ಸೂಕ್ತವಾದ ಹೂಡಿಕೆದಾರರನ್ನು ಭೇಟಿ ಮಾಡಲು ನೆಟ್‌ವರ್ಕಿಂಗ್ ಈವೆಂಟ್‌ಗಳಿಗೆ ಹಾಜರಾಗಿ.
B) Start without funding and hope for an investor. | ಹಣವಿಲ್ಲದೆ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ ಭರವಸೆ ನೀಡಿ.
C) Wait for the suitable investor | ಸೂಕ್ತ ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗಾಗಿ ನಿರೀಕ್ಷಿಸಿ
D) Send business plan to friends | ಸ್ನೇಹಿತರಿಗೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಕಳುಹಿಸಿ

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) Picking the right shop name | ಸರಿಯಾದ ಅಂಗಡಿಯ ಹೆಸರನ್ನು ಆರಿಸುವುದು
B) Putting up flyers in the neighbourhood | ನೆರೆಹೊರೆಯಲ್ಲಿ ಫೈಯರ್‌ಗಳನ್ನು ಹಾಕುವುದು
C) Offering repair services at a higher price | ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೆಲೆಗೆ ದುರಸ್ತಿ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿದೆ
D) Setting up the shop in a busy area | ಜನನಿಬಿಡ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಅಂಗಡಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದು

13. Anita is going to the bank today to ask for a loan. She has prepared a business plan. Which of the following will make her business plan strong?

- A) Total cost of starting her business without any details
B) Challenges her business might face along with solutions for them
C) None of these
D) Have only the idea and name of her business

14. Why is it important to have a business plan before starting a business?

- A) All of these
B) To identify potential challenges and risks
C) To outline goals and set clear direction for growth
D) To attract investors and get a loan

15. If you face a problem in your community, which of the following entrepreneurial mindset traits would be most helpful?

- A) Blaming others for the problem
B) Ignoring the problem and hoping it goes away
C) Taking action to solve the problem
D) Waiting until everything is perfect to do something

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

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

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

18. One important rule to network effectively is ____ | ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ನೆಟ್ವರ್ಕ್ ಮಾಡಲು ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ನಿಯಮವೆಂದರೆ

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

19. 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) Offer a wider variety of products without any market research | ಯಾವುದೇ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸಂಶೋಧನೆಯಿಲ್ಲದೆ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು
C) Focus solely on superior quality without considering customer feedback | ಗ್ರಾಹಕರ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸದೆ ಕೇವಲ ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಮೇಲೆ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸುವುದು
D) Identify and understand their customers' needs and preferences | ಅವರ ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಆದ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಮತ್ತು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು

20. 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) Self-belief | ಸ್ವಯಂ ನಂಬಿಕೆ
B) Grit | ಗ್ರಿಟ್

C) Self-awareness | ಸ್ವಯಂ
ಅರಿವು

D) Independent decision
making | ಸ್ವತಂತ್ರ ನಿರ್ಧಾರ
ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು

21. 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) Merchant | ವ್ಯಾಪಾರಿ

B) Bank manager | ಬ್ಯಾಂಕ್
ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ

C) Sales executive | ಮಾರಾಟ
ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ

D) Entrepreneurship |
ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ

22. Imagine you are starting a bakery business. What would you focus on first in your business plan?

A) Calculating how much
money you need to start the
business

B) Planning how to advertise
the bakery on social media

C) Figuring out how the
business will grow

D) Selecting a catchy name
for the bakery

23. When presenting your business plan, what can you do to help audience understand and believe in your product/service?

A) Share overall business
costs

B) Tell a joke

C) Repeat yourself multiple
times

D) Give demo of the
product/ service

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

A) Being scared to try new
things | ಹೊಸದನ್ನು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಲು
ಭಯಪಡುತ್ತಾರೆ

B) Seeing problems as things
to fix | ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಸರಿಪಡಿಸುವ
ವಿಷಯಗಳಾಗಿ ನೋಡುವುದು

C) Only thinking about
money | ಹಣದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತ್ರ
ಯೋಚಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ

D) Not liking change |
ಬದಲಾವಣೆ ಇಷ್ಟವಿಲ್ಲ

25. 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 ಗಮನಿಸುತ್ತೀರಿ?

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

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

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

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

26. Maya needs funding for her small business. What can she do to find a suitable investor?

A) Send her business plan to
every investor she finds
online.

B) Send her business plan to
her friends and ask them to
send it to investors they may
know.

C) Wait for the suitable
investor to find her

D) Attend networking events
to meet suitable investors.

27. What does it mean to think like a business person?

A) Only thinking about
money

B) Not liking change

C) Being scared to try new
things

D) Seeing problems as things
to fix

28. 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) verbally tell them when
they ask | ಅವರು ಕೇಳಿದಾಗ
ಮಾಖಿಕವಾಗಿ ಹೇಳಿ

B) ask them to search on
Google | ಅವರನ್ನು Google ನಲ್ಲಿ
ಹುಡುಕಲು ಹೇಳಿ

C) write on a piece of paper
and give | ಒಂದು ಕಾಗದದ
ಮೇಲೆ ಬರೆದು ಕೊಡಿ

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

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

A) Finished products |
ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಿದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು

B) Customer database | ಗ್ರಾಹಕ
ಡೇಟಾಬೇಸ್

C) Loss in business |
ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ನಷ್ಟ

D) Raw materials | ಕಚ್ಚಾ
ವಸ್ತುಗಳು

30. Imagine you are setting up a mobile repair shop. Which of the following is the most important for its success?

A) Putting up flyers in the
neighbourhood

B) Offering repair services at
a higher price

C) Picking the right shop
name

D) Setting up the shop in a
busy area

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

A) Billboards | ಜಾಹೀರಾತು
ಫಲಕಗಳು

B) Market survey | ಮಾರುಕಟ್ಟೆ
ಸಮೀಕ್ಷೆ

C) Brochure | ಕುರಿತು

D) Advertisement on TV |
ಟಿವಿಯಲ್ಲಿ ಜಾಹೀರಾತು

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

A) get a PhD | ಪಿಎಚ್‌ಡಿ
ಪಡೆಯಿರಿ

B) join online courses |
ಆನ್‌ಲೈನ್ ಕೋರ್ಸ್‌ಗಳಿಗೆ
ಸೇರಿಕೊಳ್ಳಿ

C) live for a long time |
ದೀರ್ಘಕಾಲ ಬದುಕುತ್ತಾರೆ

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

C) prototype | ಮೂಲಮಾದರಿ

D) model product | ಮಾದರಿ
ಉತ್ಪನ್ನ

33. Mehul is making a plan for his business. Which of the following is NOT included in a business plan?

- A) Future growth strategies B) Business idea
C) Personal interests and hobbies D) Startup costs

34. An entrepreneurial mindset means to:

- A) Try different ways to solve problems B) All of these
C) Identify opportunities and use them for your benefit D) Achieve your goal, without giving up

35. 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) Just a try | ಕೇವಲ ಒಂದು ಪ್ರಯತ್ನ
C) To identify potential challenges with clear goal and risks | ಸ್ಪಷ್ಟ ಗುರಿ ಮತ್ತು ಅಪಾಯಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಂಭಾವ್ಯ ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು
D) To show you are an entrepreneur | ನೀವು ವಾಣಿಜ್ಯೋದ್ಯಮಿ ಎಂದು ತೋರಿಸಲು

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

- A) first edition | ಮೊದಲ ಆವೃತ್ತಿ B) first initiative | ಮೊದಲ ಉಪಕ್ರಮ

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

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

38. When presenting your business plan to a potential investor, you should be clear about _____

- A) Potential earnings B) Initial investment required and breakdown of the costs
C) Expected customer count D) All of these

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

- A) identify opportunities and Use them for your benefit | ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ನಿಮ್ಮ ಅನುಕೂಲಕ್ಕಾಗಿ ಬಳಸಿ
B) think only about profit | ಲಾಭದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತ್ರ ಯೋಚಿಸಿ
C) not taking any risk | ಯಾವುದೇ ಅಪಾಯವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ
D) not setting any goal | ಯಾವುದೇ ಗುರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿಸುವುದಿಲ್ಲ

40. If your coworkers don't agree with your project idea, what's a good way to handle it with an entrepreneurial mindset?

- A) Give up on your idea B) Stop talking about it
C) Ask for feedback and make your idea better with their help D) Stick to your idea without listening to others