

Duration: 30 Mins

Total Marks: 25

Q.ID: ITISKILL6466HL

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4. Imagine you are setting up a mobile repair shop. Which of the following is the most important for its success? | ನೀವು ಮೊಬೈಲ್ ರಿಪೇರಿ ಅಂಗಡಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವಿರಿ 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) Setting up the shop in a busy area | ಜನನಿಬಿಡ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಅಂಗಡಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದು
D) Offering repair services at a higher price | ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೆಲೆಗೆ ದುರಸ್ತಿ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿದೆ

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

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

- A) Not liking change | ಬದಲಾವಣೆ ಇಷ್ಟವಿಲ್ಲ
B) Being scared to try new things | ಹೊಸದನ್ನು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಲು ಭಯಪಡುತ್ತಾರೆ

- C) Seeing problems as things to fix | ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಸರಿಪಡಿಸುವ ವಿಷಯಗಳಾಗಿ ನೋಡುವುದು
D) Only thinking about money | ಹಣದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತ್ರ ಯೋಚಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ

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

6. 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) Give up on your idea | ನಿಮ್ಮ ಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ಬಿಟ್ಟುಬಿಡಿ

- C) Stop talking about it | ಅದರ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತನಾಡುವುದನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸಿ
D) Stick to your idea without listening to others | ಇತರರ ಮಾತನ್ನು ಕೇಳದೆ ನಿಮ್ಮ ಕಲ್ಪನೆಗೆ ಅಂಟಿಕೊಳ್ಳಿ

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

7. 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) Independent decision making | ಸ್ವತಂತ್ರ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು

C) Grit | ಗ್ರಿಟ್

D) Self-awareness | ಸ್ವಯಂ
ಅರಿವು

Answer: A) Self belief | ಸ್ವಯಂ ನಂಬಿಕೆ

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

A) think only about profit |
ಲಾಭದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತ್ರ ಯೋಚಿಸಿ

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

C) not taking any risk |
ಯಾವುದೇ ಅಪಾಯವನ್ನು
ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ

D) not setting any goal |
ಯಾವುದೇ ಗುರಿಯನ್ನು
ಹೊಂದಿಸುವುದಿಲ್ಲ

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

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

A) Loss in business |
ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ನಷ್ಟ

B) Customer database | ಗ್ರಾಹಕ
ಡೇಟಾಬೇಸ್

C) Finished products |
ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಿದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು

D) Raw materials | ಕಚ್ಚಾ
ವಸ್ತುಗಳು

Answer: A) Loss in business | ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ನಷ್ಟ

10. Human resources are _____ | ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು

A) your customers | ನಿಮ್ಮ
ಗ್ರಾಹಕರು

B) Human right activists |
ಮಾನವ ಹಕ್ಕು ಕಾರ್ಯಕರ್ತರು

C) your competitors | ನಿಮ್ಮ
ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿಗಳು

D) your staff | ನಿಮ್ಮ ಸಿಬ್ಬಂದಿ

Answer: D) your staff | ನಿಮ್ಮ ಸಿಬ್ಬಂದಿ

11. 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) Merchant | ವ್ಯಾಪಾರಿ

C) Sales executive | ಮಾರಾಟ
ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ

D) Entrepreneurship |
ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ

Answer: D) Entrepreneurship | ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ

12. 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

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

A) first edition | ಮೊದಲ ಆವೃತ್ತಿ

B) model product | ಮಾದರಿ
ಉತ್ಪನ್ನ

C) prototype | ಮೂಲಮಾದರಿ

D) first initiative | ಮೊದಲ
ಉಪಕ್ರಮ

Answer: C) prototype | ಮೂಲಮಾದರಿ

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

A) Merchant | ವ್ಯಾಪಾರಿ

B) Sales Executive | ಮಾರಾಟ
ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ

C) Businessman | ವ್ಯಾಪಾರಿ

D) Entrepreneur |
ವಾಣಿಜ್ಯೋದ್ಯಮಿ

Answer: D) Entrepreneur | ವಾಣಿಜ್ಯೋದ್ಯಮಿ

15. 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) business profit details |
ವ್ಯಾಪಾರ ಲಾಭದ ವಿವರಗಳು

B) only the idea and name of
the business | ವ್ಯವಹಾರದ ಕಲ್ಪನೆ
ಮತ್ತು ಹೆಸರನ್ನು ಮಾತ್ರ
ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ

C) challenges about the
business along with
solutions | ಪರಿಹಾರಗಳ ಜೊತೆಗೆ
ವ್ಯವಹಾರದ ಬಗ್ಗೆ ಸವಾಲುಗಳು

D) the total cost of the
business without any details |
ಯಾವುದೇ ವಿವರಗಳಿಲ್ಲದೆ
ವ್ಯವಹಾರದ ಒಟ್ಟು ವೆಚ್ಚ

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

16. 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) Grit | ಗ್ರಿಟ್

B) Self-belief | ಸ್ವಯಂ ನಂಬಿಕೆ

C) Self-awareness | ಸ್ವಯಂ
ಅರಿವು

D) Independent decision
making | ಸ್ವತಂತ್ರ ನಿರ್ಧಾರ
ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು

**Answer: D) Independent decision making | ಸ್ವತಂತ್ರ ನಿರ್ಧಾರ
ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು**

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

A) Cabinet Secretary | ಸಂಪುಟ
ಕಾರ್ಯದರ್ಶಿ

B) SBI CEO | ಎಸ್‌ಬಿಐ ಸಿಇಒ

C) RBI Governor | ಆರ್‌ಬಿಐ
ಗವರ್ನರ್

D) Anand Mahindra | ಆನಂದ್
ಮಹೀಂದ್ರ

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

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

19. 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) Selecting a catchy name for the bakery ಬೇಕರಿಗೆ ಆಕರ್ಷಕ ಹೆಸರನ್ನು ಆರಿಸುವುದು | B) Planning how to advertise the bakery on social media ಸಾಮಾಜಿಕ ಮಾಧ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಬೇಕರಿಯನ್ನು ಹೇಗೆ ಜಾಹೀರಾತು ಮಾಡುವುದು ಎಂದು ಯೋಚಿಸುತ್ತಿದೆ |
| C) Figuring out how the business will grow ವ್ಯವಹಾರವು ಹೇಗೆ ಬೆಳೆಯುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮಾಡುವುದು | D) Calculating how much money you need to start the business ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ಎಷ್ಟು ಹಣ ಬೇಕು ಎಂದು ಲೆಕ್ಕ ಹಾಕುವುದು |

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

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

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

21. 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

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

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

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

23. 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 |

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

24. 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

25. 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 |

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

