

Student: Akash N

Score: 16/25 (64.00%)

Code: 4201

1. 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) Entrepreneurship |
ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ (Correct)**

C) Bank manager | ಬ್ಯಾಂಕ್
ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ

D) Sales executive | ಮಾರಾಟ
ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ

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

B) Stop talking about it |
ಅದರ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತನಾಡುವುದನ್ನು
ನಿಲ್ಲಿಸಿ

**C) Ask for feedback and
make your idea better with
their help | ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು
ಕೇಳಿ ಮತ್ತು ಅವರ ಸಹಾಯದಿಂದ
ನಿಮ್ಮ ಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ಉತ್ತಮಗೊಳಿಸಿ
(Correct)**

D) Stick to your idea without
listening to others | ಇತರರ
ಮಾತನ್ನು ಕೇಳದೆ ನಿಮ್ಮ ಕಲ್ಪನೆಗೆ
ಅಂಟಿಕೊಳ್ಳಿ

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

A) talk to the same people |
ಅದೇ ಜನರೊಂದಿಗೆ ಮಾತನಾಡಿ

B) focus on selling your
product | ನಿಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು
ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವತ್ತ ಗಮನಹರಿಸಿ

**C) keep in touch with your
contacts | ನಿಮ್ಮ
ಸಂಪರ್ಕಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಂಪರ್ಕದಲ್ಲಿರಿ
(Correct)**

D) identify your competitors
| ನಿಮ್ಮ ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ
(Incorrect)

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

A) Only thinking about
money | ಹಣದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತ್ರ
ಯೋಚಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ

**B) Being scared to try new
things | ಹೊಸದನ್ನು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಲು
ಭಯಪಡುತ್ತಾರೆ (Incorrect)**

**C) Seeing problems as
things to fix | ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು
ಸರಿಪಡಿಸುವ ವಿಷಯಗಳಾಗಿ
ನೋಡುವುದು
(Correct)**

D) Not liking change |
ಬದಲಾವಣೆ ಇಷ್ಟವಿಲ್ಲ

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

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

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

D) Wait for the suitable
investor | ಸೂಕ್ತ
ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗಾಗಿ ನಿರೀಕ್ಷಿಸಿ

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

A) Become rich quickly | ಬೇಗ
ಶ್ರೀಮಂತರಾಗುತ್ತಾರೆ

B) Become famous |
ಪ್ರಸಿದ್ಧರಾಗುತ್ತಾರೆ

C) Global leader | ಜಾಗತಿಕ
ನಾಯಕ

**D) New business
opportunities | ಹೊಸ ವ್ಯಾಪಾರ
ಅವಕಾಶಗಳು (Correct)**

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

A) model product | ಮಾದರಿ
ಉತ್ಪನ್ನ

B) first initiative | ಮೊದಲ
ಉಪಕ್ರಮ

**C) prototype | ಮೂಲಮಾದರಿ
(Correct)**

D) first edition | ಮೊದಲ ಆವೃತ್ತಿ

8. 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

C) Focus solely on superior
quality without considering
customer feedback | ಗ್ರಾಹಕರ
ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸದೆ
ಕೇವಲ ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ
ಮೇಲೆ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸುವುದು

**B) Identify and understand
their customers' needs
and preferences | ಅವರ
ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಗಳು ಮತ್ತು
ಆದ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಮತ್ತು
ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು
(Correct)**

D) Offer a wider variety of
products without any market
research | ಯಾವುದೇ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ
ಸಂಶೋಧನೆಯಿಲ್ಲದೆ ವಿವಿಧ
ರೀತಿಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು
ಒದಗಿಸುವುದು

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

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

C) not setting any goal | ಯಾವುದೇ ಗುರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿಸುವುದಿಲ್ಲ

B) not taking any risk | ಯಾವುದೇ ಅಪಾಯವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ

D) think only about profit | ಲಾಭದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತ್ರ ಯೋಚಿಸಿ

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-awareness | ಸ್ವಯಂ ಅರಿವು

B) Grit | ಗ್ರಿಟ್

D) Independent decision making | ಸ್ವತಂತ್ರ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು (Incorrect)

C) Self belief | ಸ್ವಯಂ ನಂಬಿಕೆ

11. Human resources are _____ | ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು

A) Human right activists | ಮಾನವ ಹಕ್ಕು ಕಾರ್ಯಕರ್ತರು (Incorrect)

B) your customers | ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರು

C) your staff | ನಿಮ್ಮ ಸಿಬ್ಬಂದಿ

D) your competitors | ನಿಮ್ಮ ಪ್ರತಿस्ಪರ್ಧಿಗಳು

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 (Correct)

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

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

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

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

A) RBI Governor | ಆರ್‌ಬಿಐ ಗವರ್ನರ್

B) SBI CEO | ಎಸ್‌ಬಿಐ ಸಿಇಒ

C) Anand Mahindra | ಆನಂದ್ ಮಹೀಂದ್ರ (Correct)

D) Cabinet Secretary | ಸಂಪುಟ ಕಾರ್ಯದರ್ಶಿ

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

A) Advertisement on TV | ಟಿವಿಯಲ್ಲಿ ಜಾಹೀರಾತು (Incorrect)

B) Brochure | ಕರಪತ್ರ

C) Billboards | ಜಾಹೀರಾತು ಫಲಕಗಳು

D) Market survey | ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸಮೀಕ್ಷೆ

15. 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 show you are an entrepreneur | ನೀವು ವಾಣಿಜ್ಯೋದ್ಯಮಿ ಎಂದು ತೋರಿಸಲು

C) To identify potential challenges with clear goal and risks | ಸ್ಪಷ್ಟ ಗುರಿ ಮತ್ತು ಅಪಾಯಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಂಭಾವ್ಯ ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು (Correct)

D) Just a try | ಕೇವಲ ಒಂದು ಪ್ರಯತ್ನ

16. 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) Repeat yourself multiple times | ನೀವೇ ಹಲವಾರು ಬಾರಿ ಪುನರಾವರ್ತಿತಿಸಿ

C) Share a story or an experience that shaped your idea | ನಿಮ್ಮ ಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ರೂಪಿಸಿದ ಕಥೆ ಅಥವಾ ಅನುಭವವನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಿ (Correct)

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

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

A) Listen, observe, tell | ಆಲಿಸಿ, ಗಮನಿಸಿ, ಹೇಳಿ

B) Observe, record, learn | ಗಮನಿಸಿ, ದಾಖಲಿಸಿ, ಕಲಿಯಿರಿ

C) Listen, observe, learn | ಆಲಿಸಿ, ಗಮನಿಸಿ, ಕಲಿಯಿರಿ (Correct)

D) Talk, learn, understand | ಮಾತನಾಡಿ, ಕಲಿಯಿರಿ, ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ

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

A) Merchant | ವ್ಯಾಪಾರಿ

B) Entrepreneur | ವಾಣಿಜ್ಯೋದ್ಯಮಿ (Correct)

C) Businessman | ವ್ಯಾಪಾರಿ

D) Sales Executive | ಮಾರಾಟ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ

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

A) get a PhD | ಪಿಎಚ್‌ಡಿ ಪಡೆಯಿರಿ

C) join online courses | ಆನ್‌ಲೈನ್ ಕೋರ್ಸ್‌ಗಳಿಗೆ ಸೇರಿಕೊಳ್ಳಿ (Incorrect)

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

D) live for a long time | ದೀರ್ಘಕಾಲ ಬದುಕುತ್ತಾರೆ

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

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

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

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

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

A) Business idea | ವ್ಯಾಪಾರ ಕಲ್ಪನೆ

B) Startup costs | ಆರಂಭಿಕ ವೆಚ್ಚಗಳು (Incorrect)

C) Future growth strategies | ಭವಿಷ್ಯದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ತಂತ್ರಗಳು

D) Personal interests and hobbies | ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆಸಕ್ತಿಗಳು ಮತ್ತು ಹವ್ಯಾಸಗಳು

22. 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 (Incorrect)

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

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

D) business profit details | ವ್ಯಾಪಾರ ಲಾಭದ ವಿವರಗಳು

23. 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-awareness | ಸ್ವಯಂ ಅರಿವು

B) Self-belief | ಸ್ವಯಂ ನಂಬಿಕೆ

C) Grit | ಗ್ರಿಟ್

D) Independent decision making | ಸ್ವತಂತ್ರ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು (Correct)

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

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

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

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

A) Raw materials | ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳು

B) Customer database | ಗ್ರಾಹಕ ಡೇಟಾಬೇಸ್

C) Finished products | ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಿದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು

D) Loss in business | ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ನಷ್ಟ (Correct)