

Entrepreneurship- Assessments- 1

Q1. Starting up a new venture with a new idea is called entrepreneurship. एक नए विचार के साथ एक नया उद्यम शुरू करना उद्यमिता कहलाता है।

TRUE सही

FALSE गलत

Q2. Entrepreneurship is an opportunity to create wealth उद्यमिता धन पैदा करने का एक अवसर है.

TRUE सही

FALSE गलत

Q3. Which of these is an example of entrepreneurship? इनमें से कौन उद्यमशीलता का एक उदाहरण है?.

A, Starting up a business based on an old idea, existing business module, and less risk. एक पुराने विचार, मौजूदा व्यापार मॉड्यूल और कम जोखिम के आधार पर व्यवसाय शुरू करना।

B, Teaching in an IIT/MBBS coaching institute. एक IIT / MBBS कोचिंग संस्थान में अध्यापन।

C, Starting up a business based on a new app/software, with high risk. उच्च जोखिम के साथ एक नए ऐप / सॉफ्टवेयर के आधार पर व्यवसाय शुरू करना।

D, None of the above इनमें से कोई भी नहीं

Q4. Which of these is an example of entrepreneurship? इनमें से कौन उद्यमशीलता का एक उदाहरण है?.

A, Starting up a new type of restaurant in a city. एक शहर में नए प्रकार के रेस्तरां शुरू करना।

B, Working in a call center/BPO. एक कॉल सेंटर / बीपीओ में काम करना।

C, Teaching mathematics in a coaching center. एक कोचिंग सेंटर में गणित पढ़ाना।

D, Managing and completing tasks given by the boss in a company. किसी कंपनी में बॉस द्वारा दिए गए कार्यों को प्रबंधित करना और पूरा करना।

Q5. An entrepreneur is one who is involved in a FEW of these activities – managing, organizing, innovating, assuming risks, etc. एक उद्यमी वह होता है जो इन गतिविधियों के FEW में शामिल होता है – प्रबंधन, आयोजन, नवाचार, जोखिम ग्रहण करना, आदि।

A, TRUE सही

B, FALSE गलत

Q6. An entrepreneur does the following activities – managing, organizing and makes all the decisions by himself. एक उद्यमी निम्नलिखित गतिविधियाँ करता है – प्रबंधन, आयोजन और सभी निर्णय स्वयं करता है।

A, TRUE सही

B, FALSE गलत

Q7. An entrepreneur is a person who takes less risk, avoids experimentation. एक उद्यमी वह व्यक्ति होता है जो कम जोखिम लेता है, प्रयोग से बचता है।

A, TRUE सही

B, FALSE गलत

Q8. A successful entrepreneur can become rich very fast. एक सफल उद्यमी बहुत तेजी से अमीर बन सकता है।

A, TRUE सही

B, FALSE गलत

Q9. All people who start up a business based on a new idea are always successful. नए विचार के आधार पर व्यवसाय शुरू करने वाले सभी लोग हमेशा सफल होते हैं।

TRUE सही

FALSE गलत

Q10. 92 % of the startups are successful within the first 3 years of starting? 92% स्टार्टअप्स शुरू होने के पहले 3 वर्षों के भीतर सफल होते हैं?.

TRUE सही

FALSE गलत

Entrepreneurship and Entrepreneurial Character- Assessments-2

Q1. Does entrepreneurship involve _____? क्या उद्यमिता में _____ शामिल है?.

Managing responsibilities जिम्मेदारियों का प्रबंधन

Organizing tasks कार्यों का आयोजन

Evaluating risks in the new venture. नए उद्यम में जोखिम का मूल्यांकन।

All of the above. ऊपर के सभी।

Q2. Entrepreneurship involves organizing managing and assuming the risks pertaining to your enterprise etc. And an entrepreneur is one who is involved in ALL of these. उद्यमिता में आपके उद्यम आदि से संबंधित जोखिमों को प्रबंधित करने और संभालने का आयोजन करना शामिल है और एक उद्यमी वह है जो इन सभी में शामिल है।

TRUE सही

FALSE गलत

Q3. Building a business takes _____ time than it takes to generate the idea for the business एक व्यवसाय का निर्माण करने में _____ समय लगता है जितना व्यवसाय के लिए विचार उत्पन्न करने में.

Shorter छोटा

Same वही

Longer लंबे समय तक

Cannot say नहीं कह सकता

Q4. Entrepreneurs should not be greedy to grow big, as this needs patience as well. उद्यमियों को बड़े होने का लालच नहीं करना चाहिए, क्योंकि इसके लिए धैर्य की भी आवश्यकता होती है।

TRUE सही

FALSE गलत

Q5. Entrepreneurs need to have _____ to be successful. सफल होने के लिए उद्यमियों को _____ का होना आवश्यक है।

Patience धीरज

Patient रोगी

Money पैसे

Luck भाग्य

Q6. _____ is the specific tool of entrepreneurship _____ उद्यमिता का विशिष्ट उपकरण है.

Creation सृष्टि

Renovation नवीकरण

Innovation नवोन्मेष

Experimentation प्रयोग

Q7. Entrepreneurs need membership in physical communities where ideas can be shared and shaped. उद्यमियों को भौतिक समुदायों में सदस्यता की आवश्यकता होती है जहां विचार हो सकते हैं साझा और आकार। .

TRUE सही

FALSE गलत

Q8. How to inspire and create entrepreneurial leaders within the organizations? संगठनों के भीतर उद्यमी नेताओं को प्रेरित करने और बनाने के लिए कैसे?.

Develop entrepreneurial ecosystems inside organizations to promote entrepreneurial activity as a mainstream, strategic activity मुख्य धारा, रणनीतिक गतिविधि के रूप में उद्यमशीलता गतिविधि को बढ़ावा देने के लिए संगठनों के अंदर उद्यमशीलता पारिस्थितिकी तंत्र क

Promote employees often अक्सर कर्मचारियों को बढ़ावा देना

Both are correct दोनों सही हैं

None of them are correct उनमें से कोई भी सही नहीं हैं

Q9. Organizations are not entrepreneurial but people are entrepreneurial. संगठन उद्यमी नहीं हैं, लेकिन लोग उद्यमी हैं।.

TRUE सही

FALSE गलत

Q10. Entrepreneurship framed as intentional iteration creates जानबूझकर चलने के रूप में तैयार किए गए उद्यम.

A mindset that is prepared. एक मानसिकता जो तैयार की जाती है।

Expects multiple challenges. कई चुनौतियों की अपेक्षा करता है।

Both are correct. दोनों सही हैं।

None are correct. कोई भी सही नहीं हैं।

Identifying Business Opportunities- Assessments-3

Q1. An idea is defined as the content of cognition. एक विचार को अनुभूति की सामग्री के रूप में परिभाषित किया गया है।.

TRUE सही

FALSE गलत

Q2. Is every idea a possible opportunity? क्या हर विचार एक संभावित अवसर है?.

TRUE सही

FALSE गलत

Q3. How to identify whether an idea is a opportunity or not? कैसे पहचानें कि एक विचार एक अवसर है या नहीं?.

An idea needs to be valuable एक विचार को मूल्यवान बनाने की आवश्यकता है

An idea needs to fulfill the need of a customer. एक विचार को एक ग्राहक की आवश्यकता को पूरा करने की आवश्यकता है।

Both are correct. दोनों सही हैं।

Neither is correct. न ही सही है।

Q4. Why do we need to evaluate an idea? हमें एक विचार का मूल्यांकन करने की आवश्यकता क्यों है? .

To know whether customers will buy the end product of an idea. यह जानने के लिए कि ग्राहक किसी विचार के अंतिम उत्पाद को खरीदेंगे या नहीं।

To know whether the entrepreneur will make profits out of an idea. यह जानने के लिए कि उद्यमी किसी विचार से लाभ कमाएगा या नहीं।

To know whether the entrepreneur can make a valuable product out of an idea. यह जानने के लिए कि क्या उद्यमी एक

मूल्यवान उत्पाद को एक विचार से बाहर कर सकता है।

All of the above. ऊपर के सभी।

Q5. Successful entrepreneurship requires the ability to balance technical knowledge and market knowledge सफल उद्यमिता के लिए तकनीकी ज्ञान और बाजार ज्ञान को संतुलित करने की क्षमता की आवश्यकता होती है।

TRUE सही

FALSE गलत

Q6. An electrician observed that grocery stores in his area are running successfully and wanted to open one too. He opened one but was not able to make any profits. Why? एक इलेक्ट्रीशियन ने देखा कि उनके क्षेत्र में किराने की दुकान सफलतापूर्वक चल रही है और एक भी खोलना चाहता है। उसने एक को खोला, लेकिन कोई लाभ नहीं कर पाया। क्यों कर?.

The electrician did not have any technical knowledge about how to run a grocery store. किराने की दुकान चलाने के बारे में इलेक्ट्रीशियन को कोई तकनीकी ज्ञान नहीं था।

The electrician did not realize that they were already three successful grocery stores in his area and there was no need for another one in his area. इलेक्ट्रीशियन ने महसूस नहीं किया कि वे पहले से ही अपने क्षेत्र में तीन सफल किराने की दुकान थे और उनके क

Both are correct दोनों सही हैं

Neither is correct. नहीं सही है।

Q7. Cash flows simply put is the difference between the cash that flows in and cash that flows out कैश फ्लो केवल उस नकदी के बीच का अंतर है जो प्रवाह में बहती है और नकदी जो बाहर बहती है।

TRUE सही

FALSE गलत

Q8. Upfront capital and R& D requirement costs should be high while evaluating whether an idea is an opportunity or not. एक विचार एक अवसर है या नहीं, मूल्यांकन करते समय अपफ्रंट कैपिटल और आरएंडडी भर्ती लागत अधिक होनी चाहिए।

TRUE सही

FALSE गलत

Q9. The market should be large and growing while evaluating whether an idea is an opportunity or not. एक मूल्यांकन एक अवसर है या नहीं, इसका मूल्यांकन करते समय बाजार बड़ा और बढ़ना चाहिए।

TRUE सही

FALSE गलत

Q10. The venture/ business should be of high strategic value to a potential acquirer. एक संभावित परिचित व्यक्ति को उद्यम / व्यवसाय उच्च रणनीतिक मूल्य का होना चाहिए।

TRUE सही

FALSE गलत

Understanding Cost Structures- Assessments- 4

Q1. _____ is the monetary value of resources, like material, labour and overheads, used in the making of a product or delivery of a service. _____ संसाधनों का मौद्रिक मूल्य है, जैसे सामग्री, श्रम और ओवरहेड्स, जिसका उपयोग किसी सेवा के उत्पाद या वितरण के लिए किया जाता है।

Inputs इनपुट

Receivables प्राप्तियों

Inventories सूची

Cost लागत

Q2. Direct vs indirect costs are based their association with different cost objects. प्रत्यक्ष बनाम अप्रत्यक्ष लागत विभिन्न लागत वस्तुओं के साथ उनके जुड़ाव पर आधारित हैं।

TRUE सही

FALSE गलत

Q3. Costs that do not vary in the short term, regardless of changes in output levels, are called _____ costs. वे लागतें जो उत्पादन के स्तर में बदलाव की परवाह किए बिना, अल्पावधि में भिन्न नहीं होती हैं, उन्हें _____ लागत कहा जाता है।

Direct Cost प्रत्यक्ष लागत

Indirect Cost अप्रत्यक्ष लागत

Fixed Cost निश्चित लागत

Expired Cost खर्च की लागत

Q4. Retail companies like Reliance Fresh, D-Mart, Big Bazaar have _____ to a _____ degree of conversion. रिलायंस फ्रेश, डी-मार्ट, बिग बाजार जैसी रिटेल कंपनियों के पास _____ में _____ डिग्री रूपांतरण है।

Low to Medium निम्न से मध्यम

Medium to High मध्यम से उच्च

Low to High नीचे से ऊपर तक

High to Medium उच्च से मध्यम

Q5. _____ the key determinants of the cost of goods sold (COGS), which appears on the P&L statement. _____ बेची गई वस्तुओं (COGS) की लागत के प्रमुख निर्धारक हैं, जो P & L कथन पर दिखाई देता है।

Indirect Cost अप्रत्यक्ष लागत

Fixed Cost निश्चित लागत

Expired Cost खर्च की लागत

Product Cost सामान का मूल्य

Q6. _____ is the cost of any material directly used in the production of the output. _____ आउटपुट के उत्पादन में सीधे उपयोग की जाने वाली किसी भी सामग्री की लागत है।

Expired Cost खर्च की लागत

Product Cost सामान का मूल्य

Direct Material Cost प्रत्यक्ष सामग्री लागत

Unexpired Costs अनपेक्षित लागत

Q7. _____ cost includes salaries, bonuses, insurance, pension benefits, earned leave paid to the individuals involved. _____ लागत में शामिल व्यक्तियों को वेतन, बोनस, बीमा, पेंशन लाभ, अर्जित अवकाश शामिल हैं।

Surplus अतिरिक्त

Direct Material Cost प्रत्यक्ष सामग्री लागत

Direct Labour Cost प्रत्यक्ष श्रम लागत

Unexpired Costs अनपेक्षित लागत

Q8. Cost allocation is a method through which a business allocates or distributes an indirect cost across various cost objects..

TRUE सही

FALSE गलत

Q9. Costs that vary with the output levels are called variable costs उत्पादन स्तर के साथ बदलती लागत को परिवर्तनीय लागत कहा जाता है।

Product Cost सामान का मूल्य

Direct Material Cost प्रत्यक्ष सामग्री लागत

Variable Cost परिवर्तनीय लागत

Fixed Cost निश्चित लागत

Q10. _____ costs are those that have been completely consumed or the benefits from which have been received by the business. _____ लागत वे हैं जो पूरी तरह से भस्म हो गए हैं या वे लाभ जिनसे व्यवसाय प्राप्त हुआ है।

Expired Costs खर्च की लागत

Unexpired Costs अनपेक्षित लागत

Direct Costs प्रत्यक्ष लागत

Indirect Costs अप्रत्यक्ष लागत

Long Term Orientation- Assessments- 5

Q1. What are the characteristics or traits of a successful entrepreneur? Select the best option. एक सफल उद्यमी की विशेषताएं या लक्षण क्या हैं? सबसे अच्छा विकल्प चुनें।

Risk – Taker. जोखिम लेने वाला।

Goal – Oriented लक्ष्य उन्मुखी

Thrive on uncertainty. अनिश्चितता पर कायम रहें।

All of the above. ऊपर के सभी।

Q2. What is not a characteristics/trait of a successful entrepreneur? एक सफल उद्यमी की विशेषता / विशेषता क्या नहीं है?.

Good communication skills अच्छा संचार कौशल

To have strong technical knowledge मजबूत तकनीकी ज्ञान होना चाहिए

Quits halfway when the situation becomes difficult. स्थिति कठिन होने पर आधे रास्ते छोड़ देता है।

Solves a problem with a unique and creative solution. एक अद्वितीय और रचनात्मक समाधान के साथ एक समस्या हल करता है।

Q3. Entrepreneurs are always looking for new ways of doing things and how they can make them better. Which trait is being discussed here? उद्यमी हमेशा चीजों को करने के नए तरीकों की तलाश में रहते हैं और वे उन्हें कैसे बेहतर बना सकते हैं। यहाँ किस विशेषता की चर्चा की जा रही है?.

Optimistic Nature आशावादी प्रकृति

Consistency संगति

Creativity रचनात्मकता

Commitment प्रतिबद्धता

Q4. Entrepreneurs effectively sell their product or service to clients and customers. Which trait is being discussed here?

उद्यमी अपने उत्पाद या सेवा को प्रभावी रूप से ग्राहकों और ग्राहकों को बेचते हैं। यहाँ किस विशेषता की चर्चा की जा रही है?.

Optimistic Nature आशावादी प्रकृति

Goal Oriented लक्ष्य उन्मुखी

Communication Skills संचार कौशल

Creativity रचनात्मकता

Q5. Entrepreneurs don't let uncertainty and potential failure stop them from doing what needs to be done. Which trait is being discussed here? उद्यमी अनिश्चितता और संभावित विफलता को उन्हें ऐसा करने से नहीं रोक सकते जो करने की आवश्यकता है। यहाँ किस विशेषता की चर्चा की जा रही है?.

Communication Skills संचार कौशल

Strong Technical Knowledge मजबूत तकनीकी ज्ञान

Creativity रचनात्मकता

Risk- Taker. जोखिम लेने वाला।

Q6. _____ is the ability to evaluate, assimilate and exploit knowledge. _____ ज्ञान का मूल्यांकन, आत्मसात और शोषण करने की क्षमता है।

Additive Capacity योजक क्षमता

Assimilative Capacity आत्मसात करने की क्षमता

Absorptive Capacity अवशोषण क्षमता

Attritive Capacity आकर्षक क्षमता

Q7. Absorptive Capacity comes from prior, related knowledge to be able to make sense of, recognize the value of, and use new information. निरपेक्ष क्षमता पूर्व से संबंधित है, संबंधित ज्ञान को समझने में सक्षम है, के मूल्य को पहचानता है और नई जानकारी का उपयोग करता है।

TRUE सही

FALSE गलत

Q8. Why is it important to have prior knowledge or relatable expertise to become a successful entrepreneur? एक सफल उद्यमी बनने के लिए पूर्व ज्ञान या भरोसेमंद विशेषज्ञता का होना क्यों महत्वपूर्ण है?.

Prior knowledge contributes to expectation formation पूर्व ज्ञान अपेक्षा गठन में योगदान देता है

Helps to make decisions like whether to invest in the idea or not. विचार में निवेश करने या न करने जैसे निर्णय लेने में मदद करता है।

Prior knowledge does not help much, it is not required to become a successful entrepreneur. पूर्व ज्ञान बहुत मदद नहीं करता है, एक सफल उद्यमी बनने के लिए आवश्यक नहीं है।

Both A and B A और B दोनों

Q9. A successful tailor wanted to try something new. So, he opened a street food restaurant in his area. But his restaurant did not run properly and eventually he had to close it down. Why? Please select the best option. एक सफल दर्जी कुछ नया करने की कोशिश करना चाहता था। इसलिए, उन्होंने अपने क्षेत्र में एक स्ट्रीट फूड रेस्तरां खोला। लेकिन उनका रेस्तरां ठीक से नहीं चला और आखिरकार उन्हें इसे बंद करना पड़ा। क्यों कर? कृपया सबसे अच्छा विकल्प चुनें।

He was not a risk taker वह जोखिम लेने वाला नहीं था

He was not a goal-oriented. वह लक्ष्य-उन्मुख नहीं था।

He did not have prior knowledge of how to run a restaurant. उसे रेस्तरां चलाने का पूर्व ज्ञान नहीं था।

None of the above. इनमें से कोई भी नहीं।

Q10. A knowledgeable cook opened a South- Indian Restaurant in Chennai. But the business was not running smoothly and later on he had to close it. What went wrong? एक जानकार रसोइया ने चेन्नई में एक दक्षिण भारतीय रेस्तरां खोला। लेकिन व्यवसाय सुचारू रूप से नहीं चल रहा था और बाद में उसे बंद करना पड़ा। क्या गलत हुआ?.

Recording Business Transactions- Assessments- 6

Q1. _____ is a record of all of a business' existing assets, liabilities and equity. _____ व्यवसाय के सभी मौजूदा परिसंपत्तियों, देनदारियों और इक्विटी का एक रिकॉर्ड है। .

Profit and Loss Statement लाभ और हानि का विवरण

Statement of Cash Flow नकदी प्रवाह का विवरण

Balance Sheet बैलेंस शीट

General Journal सामान्य दैनंदिनी

Q2. What are three financial sheets that used to record and report a business? तीन वित्तीय पत्रक क्या हैं जो किसी व्यवसाय को रिकॉर्ड और रिपोर्ट करते थे?.

Balance Sheet, General Journal, Profit and Loss Statement बैलेंस शीट, सामान्य दैनंदिनी, लाभ एंड हानि विवरण

Balance Sheet, Statement of Cash Flow, Ledger Account बैलेंस शीट, नकदी प्रवाह का विवरण , बही खाता

Statement of Cash Flow, General Journal, Ledger Account नकदी प्रवाह का विवरण, सामान्य दैनंदिनी, बही खाता

Statement of Cash Flow, Balance Sheet, Profit, and Loss Statement नकदी प्रवाह का विवरण, बैलेंस शीट, लाभ एंड हानि विवरण

Q3. Balance Sheet is a record of all of a business' revenues and costs over a certain period of time, typically, every quarter or every year. बैलेंस शीट एक व्यवसाय के सभी आय और एक निश्चित से अधिक लागत का एक रिकॉर्ड है .

TRUE सही

FALSE गलत

Q4. Equity and liabilities come first in a balance sheet, followed by assets. इक्विटी और लायबिलिटीज एक बैलेंस शीट में पहले आती हैं, इसके बाद संपत्ति होती है। .

TRUE सही

FALSE गलत

Q5. Select the correct equation सही समीकरण का चयन करें.

Total Assets = Total Liabilities + Equity कुल संपत्ति = कुल लायबिलिटीज + इक्विटी

Total Liabilities = Total Assets + Equity कुल लायबिलिटीज = कुल संपत्ति + इक्विटी

Total Equity = Total Assets + Total Liabilities कुल इक्विटी = कुल संपत्ति + कुल लायबिलिटीज

Total Equity = Total Liabilities – Total Assets कुल इक्विटी = कुल लायबिलिटीज – कुल संपत्ति

Q6. A business cannot survive for long without _____. एक व्यवसाय _____ के बिना लंबे समय तक जीवित नहीं रह सकता है।.

Manpower श्रमशक्ति

Cash कैश

Infrastructure भूमिकारूप व्यवस्था

None कोई नहीं

Q7. Geeta has a grocery shop; the customers have already paid Rs 5,000 to her. Geeta decided to pay her supplier Rs.2000 at the end of the week. According to Accrual Basis calculate her Profit? गीता की किराने की दुकान है; ग्राहकों ने पहले ही उसे 5,000 रु। का भुगतान कर दिया है। गीता ने सप्ताह के अंत में अपने सप्लायर को 2000 रुपये देने का फैसला किया। अक्कुरल बेसिस के अनुसार उसके लाभ की गणना करता है? .

0

3000

300

5000

Q8. Accountants worldwide use the triple-entry system to record transactions. दुनिया भर में लेखाकार लेनदेन को रिकॉर्ड करने के लिए ट्रिपल-एंट्री सिस्टम का उपयोग करते हैं।.

TRUE सही

FALSE गलत

Q9. Transactions are entered into the general journal in chronological order. कालानुक्रमिक क्रम में लेनदेन सामान्य पत्रिका में दर्ज किए जाते हैं।.

TRUE सही

FALSE गलत

Q10. _____ is a record of all of a business' existing assets, liabilities and equity. _____ व्यवसाय के सभी मौजूदा परिसंपत्तियों, देनदारियों और इक्विटी का एक रिकॉर्ड है। .

Profit and Loss Statement लाभ और हानि का विवरण
Statement of Cash Flow नकदी प्रवाह का विवरण
Balance Sheet बैलेंस शीट
General Journal सामान्य दैनंदिनी

Basic Financial Terms – Assessments- 7

Q1. What is the primary objective of a business? किसी व्यवसाय का प्राथमिक उद्देश्य क्या है?.

Make money for investors by providing goods or services माल या सेवाएं प्रदान करके निवेशकों के लिए पैसा कमाएँ
Make money for retailers by providing goods for services सेवाओं के लिए सामान प्रदान करके खुदरा विक्रेताओं के लिए पैसा कमाएँ

Make money for customers by providing goods or services सामान या सेवाएं प्रदान करके ग्राहकों के लिए पैसा कमाएँ
Make money for employees by providing goods or services सामान या सेवाएं प्रदान करके कर्मचारियों के लिए पैसा कमाएँ

Q2. What are the key inputs of business? व्यवसाय के प्रमुख निवेश वस्तुएं क्या हैं?.

Labour श्रम

Land भूमि

Capital पूंजी

All of the above उपरोक्त सभी

Q3. What is the output of the business? व्यवसाय का उत्पादन क्या है?.

Goods माल

Services सेवाएं

Both of the above उपरोक्त दोनों

Neither is correct कोई भी सही नहीं

Q4. What are the different forms of business? व्यवसाय के विभिन्न रूप क्या हैं?.

Sole proprietorship, Friendship, Corporations एकमात्र स्वामित्व, मैत्री (मित्रता), निगम

Sole proprietorship, Partnership, Corporations एकमात्र स्वामित्व, भागीदारी, निगम

Sole proprietorship, Partnership, Commemoration एकमात्र स्वामित्व, साझेदारी, स्मरणोत्सव (स्मारक समारोह)

Sole presidentship, Partnership, Commemoration एकमात्र अध्यक्ष, भागीदारी, स्मरणोत्सव (स्मारक समारोह)

Q5. What is a Sole proprietorship? एकमात्र स्वामित्व क्या है?.

A single owner who is also usually responsible for the day-to-day running of the business एक अकेला मालिक जो आमतौर पर दिन-प्रतिदिन के व्यवसाय के लिए जिम्मेदार होता है

A single employee who is also usually responsible for the day-to-day running of the business एक अकेला कर्मचारी जो आमतौर पर दिन-प्रतिदिन के व्यवसाय के लिए जिम्मेदार होता है

A single retailer is also usually responsible for the day-to-day running of the business एक अकेला विक्रेता आम तौर पर दिन-प्रतिदिन के व्यवसाय के लिए जिम्मेदार होता है

A single partner who is also usually responsible for the day-to-day running of the business एक अकेला सहभागी जो आमतौर पर दिन-प्रतिदिन के व्यवसाय के लिए जिम्मेदार होता है

Q6. _____ has multiple owners or partners, some of whom are also usually responsible for the day-to-day running of the business. _____ के कई मालिक या साझेदार हैं, जिनमें से कुछ व्यवसाय के दिन-प्रतिदिन के चलने के लिए भी जिम्मेदार हैं।

Friendship मित्रता

Presidentship अध्यक्षता

Partnership साझेदारी

Corporations निगम

Q7. What is a corporation? निगम क्या है?.

A separate legal entity with a large number of owners बड़ी संख्या में मालिकों के साथ एक अलग कानूनी इकाई

A separate illegal entity with a large number of owners बड़ी संख्या में मालिकों के साथ एक अलग अवैध संस्था
Multiple owners or partners, some of whom are also usually responsible for the day-to-day running of the business कई मालिक या साझेदार, जिनमें से कुछ व्यवसाय के दिन-प्रतिदिन के चलने के लिए भी जिम्मेदार हैं

All of the above. ऊपर के सभी(उपरोक्त सभी)

Q8. Identify a non-example of accounting? लेखांकन का एक गैर-उदाहरण पहचानें? .

How much value in rupees of goods or services has the business sold माल या सेवाओं के रुपये में कितना मूल्य है जो व्यवसाय ने बेचा है

List of investments in land, facilities, buildings, etc. the business made भूमि, सुविधाओं, भवनों, आदि में किए गए निवेश की सूची

Costs the business incurred. व्यवसाय में होने वाला खर्च।

List and details of favourite customers पसंदीदा ग्राहकों की सूची और विवरण

Q9. _____ is about planning for the uncertain future and deciding what kind of investments should the business make. _____ अनिश्चित भविष्य की योजना बनाने और यह तय करने के बारे में है कि व्यवसाय को किस तरह का निवेश करना चाहिए।

Finance वित्त

Governance शासन

Maintenance रखरखाव

Dominance प्रभाव

Q10. _____ is a way for a business to raise capital but there is no obligation to repay entities that provide capital.

Instead, entities are given ownership of the business. _____ एक व्यवसाय के लिए पूंजी जुटाने का एक तरीका है लेकिन पूंजी प्रदान करने वाली संस्थाओं को चुकाने के लिए कोई दायित्व नहीं है। इसके बजाय, संस्थाओं को व्यवसाय का स्वामित्व दिया जाता है।

Liabilities देनदारियों

Equity इक्विटी

Partnership साझेदारी

Assets संपत्ति

Accounting and Business Reporting- Assessments- 8

Q1. Balance Sheet divided into 2 parts बैलेंस शीट 2 भागों में विभाजित.

Assests & Liabilities

Equity & Liabilities परिसंपत्तियां और देयताएं

Equity & Assests इक्विटी और एसेट्स

None of them are correct. इनमें से कोई भी सही नहीं हैं।

Q2. _____ sheet represents the financial position of a business as of a particular date, typically at the end of a quarter or financial year. _____ शीट एक विशेष तिथि के रूप में व्यवसाय की वित्तीय स्थिति का प्रतिनिधित्व करती है, आमतौर पर एक तिमाही या वित्तीय वर्ष के अंत में।

Statement of cash flows नकद आमद विवरण

Profit & loss (P&L) statement लाभ और हानि (पी एंड एल) बयान

Balance sheet तुलन पत्र

Ledger Sheet लेजर शीट

Q3. Inventories is the value of raw materials held, work-in-process and finished good held by the business. “इन्वेंटरी कच्चे माल का मूल्य, कार्य-प्रक्रिया और व्यापार द्वारा आयोजित तैयार माल का मूल्य है। .

TRUE सही

FALSE गलत

Q4. Both assets and liabilities are classified as current and non-current. दोनों परिसंपत्तियों और देनदारियों को वर्तमान और गैर-वर्तमान के रूप में वर्गीकृत किया गया है।

TRUE सही

FALSE गलत

Q5. _____ are those assets that are expected to be sold or converted to cash or consumed within one year. _____ वे संपत्तियां हैं जिनके एक वर्ष के भीतर बेचे जाने या नकदी में परिवर्तित होने या उपभोग होने की उम्मीद है।

Current Assets वर्तमान संपत्ति

Current Liabilities वर्तमान देनदारियां

Non-current Assets गैर तात्कालिक परिसंपत्ति

Non-current Liabilities गैर मौजूदा देनदारियों

Q6. Non-current assets include _____, which typically last for more than one year. गैर-वर्तमान परिसंपत्तियों में _____ शामिल हैं, जो आम तौर पर एक वर्ष से अधिक समय तक रहता है।

Plant, property and establishment संयंत्र, संपत्ति और स्थापना
plant, property and equipment संयंत्र, संपत्ति और उपकरण

Penchant, property, equipment पेनकांत, संपत्ति, उपकरण

Plant, property, experiment संयंत्र, संपत्ति, प्रयोग

Q7. What are the common types of current assets? वर्तमान संपत्ति के सामान्य प्रकार क्या हैं?

Cash, Inventories, Deliverables, Long-term loans, and advances. कैश, इन्वेंटरी, डिलीवरेबल, लॉन्ग-टर्म लोन और एडवांस।

Tangible assets, Intangible assets, Non-current investments मूर्त संपत्ति, अमूर्त संपत्ति, गैर-वर्तमान निवेश

Cash, Inventories, Intangible assets, Non-current investments नकद, इन्वेंटरी, अमूर्त संपत्ति, गैर-वर्तमान निवेश

Cash, Inventories, Receivables, Short-term loans and advances नकद, इन्वेंटरी, प्राप्य, अल्पकालिक ऋण और अग्रिम

Q8. _____ is the value of raw materials held, work-in-process and finished good held by the business. _____ कच्चे माल का मूल्य है, जो कार्य-प्रक्रिया में है और व्यवसाय द्वारा आयोजित अच्छा है।

Surplus अतिरिक्त

Revenues राजस्व

Debentures डिबेंचर

Surplus. अधिशेष।

Q9. Any income or profit not paid out to shareholders is called _____. शेयरधारकों को भुगतान नहीं की गई आय या लाभ को _____ कहा जाता है।

Retained earnings प्रतिधारित कमाई

Revenues राजस्व

Debentures डिबेंचर

Surplus. अधिशेष।

Q10. _____ is also called income statement. _____ को आय विवरण भी कहा जाता है।

Statement of cash flows नकद आमद विवरण

Profit and Loss Statement. लाभ और हानि विवरण।

Balance Sheet तुलन पत्र

General Journal. सामान्य जर्नल।

Marketing Education_Handling Questions & Concerns -Assessments- 9

Q1. A trusted adviser promotes a product aggressively to the customer एक विश्वसनीय सलाहकार ग्राहक को आक्रामक रूप से उत्पाद को बढ़ावा देता है।

TRUE सही

FALSE गलत

Q2. How to become a trusted adviser? एक विश्वसनीय सलाहकार कैसे बनें?.

Understand the concerns of the customer. ग्राहक की चिंताओं को समझें।

Peddle/promote the product. पेडल / उत्पाद को बढ़ावा देना।

Both are correct. दोनों सही हैं।

Neither is correct. नहीं सही है।

Q3. Service promise is the assurance given to the customer about in time delivery of assured _____ and _____ of product. सेवा का वादा ग्राहक को उत्पाद के सुनिश्चित _____ और _____ के समय पर वितरण के बारे में दिया गया आश्वासन है।.

Integrity and Certainty अखंडता और निश्चितता

Sincerity and Speciality ईमानदारी और विशेषता

Quantity and Quality मात्रा और गुणवत्ता

Variety and Guaranty विविधता और गारंटी

Q4. Delivering what customer wants is one of the constituents of a service promise. एक ग्राहक सेवा के वादे में से एक है जो ग्राहक चाहता है वितरित करना।.

TRUE सही

FALSE गलत

Q5. Why should we identify customer needs? हमें ग्राहकों की जरूरतों की पहचान क्यों करनी चाहिए?.

The motive driving the customer to purchase an item is the need for it. किसी वस्तु को खरीदने के लिए ग्राहक को प्रेरित करना उसकी जरूरत है।

Ensures customer satisfaction and loyalty, ग्राहकों की संतुष्टि और वफादारी सुनिश्चित करता है,

Both are correct. दोनों सही हैं।

Neither is correct. न ही सही है।

Q6. The innovation of products based on customer needs is of value for the business. ग्राहकों की जरूरतों के आधार पर उत्पादों का नवाचार व्यवसाय के लिए मूल्य का है।.

TRUE सही

FALSE गलत

Q7. Active Listening is one of the client reactions to a typical sales pitch. सक्रिय श्रवण एक विशिष्ट बिक्री पिच के लिए ग्राहकों की प्रतिक्रियाओं में से एक है।.

TRUE सही

FALSE गलत

Q8. Select the correct structures of a good sales pitch? एक अच्छी बिक्री पिच की सही संरचनाओं का चयन करें?.

Hook and Objective. हुक और उद्देश्य।

Rook and Objective. “रूक और उद्देश्य।

Rook and Subjective. रूक और विषय।

Nook and Subjective. नुक्कड़ और विषय।

Q9. Hearing is the same as listening. सुनना सुनने जैसा ही है।.

TRUE सही

FALSE गलत

Q10. Listening for enjoyment is called as _____ आनंद के लिए सुनने को _____ कहा जाता है.

Appreciative Listening प्रशंसात्मक श्रवण

Articulative Listening कलात्मक सुनकर

Marketing Education Value / Assessments- 10

Q1. Why is a customer purchasing from a particular store? ग्राहक किसी विशेष स्टोर से खरीदारी क्यों कर रहा है?

Because the customer values the AC you provide inside the shop. क्योंकि ग्राहक आपके द्वारा दुकान के अंदर उपलब्ध कराए गए एसी को महत्व देता है।

Because the customer values the product or service the shop provides. क्योंकि ग्राहक उस उत्पाद या सेवा को महत्व देता है जो दुकान प्रदान करती है।

Because the customer values the friendship with the shop's owner. क्योंकि ग्राहक दुकान के मालिक के साथ दोस्ती को महत्व देता है।

All of the above. ऊपर के सभी।

Q2. Value is what the shop/store provides to the customer. (like services of a shop or features of a product) मूल्य वह है जो ग्राहक को दुकान / दुकान प्रदान करता है। (किसी दुकान या उत्पाद की सुविधाओं की तरह)।

TRUE सही

FALSE गलत

Q3. Select the correct statement. सही कथन का चयन करें।

Value is customer defined. मान ग्राहक परिभाषित है।

Value is consultant defined. मूल्य सलाहकार परिभाषित है।

Value is salesman defined. मूल्य सेल्समैन परिभाषित है।

Value is businessman defined. मूल्य व्यवसायी परिभाषित है।

Q4. Select the correct statement. सही कथन का चयन करें।

Value depends on the features or services provided by the store. मूल्य स्टोर द्वारा प्रदान की जाने वाली सुविधाओं या सेवाओं पर निर्भर करता है।

Value depends on the features or services sold by the salesman. मूल्य विक्रेता द्वारा बेची गई सुविधाओं या सेवाओं पर निर्भर करता है।

Value depends on the features or services discounted by the store's owner. मूल्य स्टोर के स्वामी द्वारा छूट दी गई सुविधाओं या सेवाओं पर निर्भर करता है।

Value depends on the features or services consumed by the customer. मूल्य ग्राहक द्वारा उपभोग की जाने वाली सुविधाओं या सेवाओं पर निर्भर करता है।

Q5. Where does the value reside? मान कहाँ रहता है?

In the salesman's mind. सेल्समैन के दिमाग में

At the POC of the store. स्टोर के POC पर।

In the customer's mind. ग्राहक के मन में

In the store's owner mind. दुकान के मालिक के दिमाग में

Q6. Value can be defined in terms of _____ perspective as well as based on _____. मान को _____ के परिप्रेक्ष्य के साथ-साथ _____ के परिप्रेक्ष्य में परिभाषित किया जा सकता है।

Customer, cost ग्राहक, लागत

Newcomer, price नवागंतुक, कीमत

Customer, price ग्राहक, कीमत

Newcomer, cost नवागंतुक, लागत

Q7. _____ – everyone competes on price as no one is exploring how they are able to differently adding value to customer. _____ – हर कोई कीमत पर प्रतिस्पर्धा करता है क्योंकि कोई भी यह नहीं खोज रहा है कि वे ग्राहक को अलग-अलग मूल्य जोड़ने में कैसे सक्षम हैं।

Digitization डिजिटाइजेशन

Commoditization कमोदिटाइजेशन

Privitization निजीकरण

Capitalization पूंजीकरण

Q8. What is the advantage of adopting a value perspective? मान परिप्रेक्ष्य को अपनाने से क्या लाभ है?.

Clear differentiation. स्पष्ट भेदभाव।

Helping the customer understand how and how much they benefit. Then asking for a share of that benefit. ग्राहक को यह समझने में मदद करना कि उन्हें कैसे और कितना फायदा होता है। फिर उस लाभ का एक हिस्सा मांग रहा है।

Ability to justify pricing or even price at a premium. मूल्य निर्धारण या प्रीमियम पर भी कीमत को सही ठहराने की क्षमता।

All of the above. ऊपर के सभी।

Q9. According to the Value Framework for Entrepreneurs, select the best statement below. उद्यमियों के लिए मूल्य फ्रेमवर्क के अनुसार, नीचे दिए गए सबसे अच्छे कथन का चयन करें।

Value Creation → Value Delivery → Value Capture. मूल्य निर्माण → मूल्य वितरण → मूल्य पर कब्जा।

Value Capture → Value Creation → Value Delivery. मूल्य पर कब्जा → मूल्य निर्माण → मूल्य वितरण

Value Creation → Value Capture → Value Delivery. मूल्य निर्माण → मूल्य पर कब्जा → मूल्य वितरण।

Value Delivery → Value Creation → Value Capture. मूल्य वितरण → मूल्य निर्माण → मूल्य पर कब्जा।

Q10. Why is a customer purchasing from a particular store? ग्राहक किसी विशेष स्टोर से खरीदारी क्यों कर रहा है?.

Because the customer values the AC you provide inside the shop. क्योंकि ग्राहक आपके द्वारा दुकान के अंदर उपलब्ध कराए गए एसी को महत्व देता है।

Because the customer values the product or service the shop provides. क्योंकि ग्राहक उस उत्पाद या सेवा को महत्व देता है जो दुकान प्रदान करती है।

Because the customer values the friendship with the shop's owner. क्योंकि ग्राहक दुकान के मालिक के साथ दोस्ती को महत्व देता है।

All of the above. ऊपर के सभी।