Enterpreneurship

Group Number :	6
Group Id :	485584744
Group Maximum Duration :	45
Group Minimum Duration :	45
Show Attended Group? :	No
Edit Attended Group? :	No
Break time :	0
Group Marks :	200
Is this Group for Examiner? :	No
Examiner permission :	Cant View
Show Progress Bar? :	No

Enterpreneurship

Section Id :	485584858
Section Number :	1
Section type :	Online
Mandatory or Optional :	Mandatory
Number of Questions :	50
Number of Questions to be attempted :	40
Section Marks :	200
Enable Mark as Answered Mark for Review and Clear Response :	Yes
Maximum Instruction Time :	0
Sub-Section Number :	1
Sub-Section Id :	4855842422
Question Shuffling Allowed :	Yes
Is Section Default? :	null

Question Number : 101 Question Id : 48558433466 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

Creativity process occurs in the following sequence:

A. Illumination
B. Preparation
C. Verification
D. Idea Germination
E. Incubation

Choose the correct answer from the options given below:

1. B, A, D, C, E

2. D, B, E, A ,C

3. B, D, A, E, C

4. A, C, D, B, E

Options :
485584133861. 1
485584133862. 2
485584133863. 3
485584133864. 4

Question Number : 101 Question Id : 48558433466 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

सृजनात्मकता प्रक्रिया निम्न क्रम में होती है:

A. प्रदीपन
B. तैयारी
C. सत्यापन
D. विचार अंकुरण
E. उद्भवन

निम्नलिखित विकल्पों में से सही उत्तर का चयन कीजिए :

1. B, A, D, C, E

2. D, B, E, A ,C

3. B, D, A, E, C

4. A, C, D, B, E

Options :
485584133861. 1

485584133862. 2
485584133863. 3
485584133864. 4

Question Number : 102 Question Id : 48558433467 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

All ideas may not become a sound business opportunity. Therefore we need to assess the idea and opportunity by following a correct sequence. Rearrange the steps in the correct order.

A. Level of operation
B. Product identification
C. Cost of production
D. Competition
E. Application and use

Choose the correct answer from the options given below:

1. B, A, D, C, E

2. B, E, A, C, D

3. C, A, B, E, D

4. B, E, A, D, C

Options :
485584133865. 1
485584133866. 2
485584133867. 3
485584133868. 4

Prepp Your Personal Exam Guide

Question Number : 102 Question Id : 48558433467 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

सभी विचार एक अच्छा व्यवसायिक अवसर नहीं बन सकते। अतः हमें विचार और अवसर के निम्न प्रकार से आकलन की आवश्यकता होती है। चरणों को सही क्रम में व्यवस्थित करे।

A. परिचालन का स्तर
B. उत्पाद की पहचान
C. उत्पादन की लागत
D. प्रतियोगिता
E. अनुप्रयोग और उपयोग

निम्नलिखित विकल्पों में से सही उत्तर का चयन कीजिए।

1. B, A, D, C, E

2. B, E, A, C, D

3. C, A, B, E, D

4. B, E, A, D, C

Options :
485584133865. 1
485584133866. 2
485584133867. 3
485584133868. 4

Question Number : 103 Question Id : 48558433468 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

___________ are 'Convenient frames of reference for streamlining the process of generation of ideas'.

1. Reference fields

2. Idea generation

3. Idea fields

4. Product generation

Options :
485584133869. 1
485584133870. 2
485584133871. 3
485584133872. 4

Question Number : 103 Question Id : 48558433468 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	**Value**

Comprehension	MCQ

_______________ विचारों के सृजन की प्रक्रिया को व्यवस्थित करने हेतु संदर्भ के सुविधाजनक फ्रेम हैं।

1. संदर्भ क्षेत्र

2. विचार सृजन

3. विचार क्षेत्र

4. उत्पाद सृजन

Options :
485584133869. 1
485584133870. 2
485584133871. 3
485584133872. 4

Question Number : 104 Question Id : 48558433469 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

While on a family outing to a nearby mall by the name of 'RB Mall', Mr. Harji saw that most people coming to the mall forgot their mask, and had to pay a fine ranging from ₹500 to ₹2000/-. So he decided to open a shop for selling mask at the mall entrance. Identify the trend:

1. Read Trend

2. See Trend

3. Watch Trend

4. Talk Trend

Options :
485584133873. 1
485584133874. 2
485584133875. 3
485584133876. 4

Question Number : 104 Question Id : 48558433469 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

Your Personal Exam Guide

परिवार के साथ 'आर बी माल' घूमते समय श्रीमान हरजी ने देखा कि अधिकांश लोग माल में बिना मास्क के आ रहे है और उनको ₹500 से ₹2000 तक का जुर्माना भरना पड़ रहा है। अतः उन्होंने माल के प्रवेशद्वार पर मास्क बेचने की दुकान खोलने का निर्णय लिया। प्रवृति की पहचान कीजिए।

1. पठन प्रवृत्ति
2. दृश्य प्रवृत्ति
3. निगरानी प्रवृत्ति
4. वाक प्रवृत्ति

Options :
485584133873. 1
485584133874. 2
485584133875. 3
485584133876. 4

Question Number : 105 Question Id : 48558433470 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

'Mansukhbhai Prajapati thought of a non-stick pan made from clay and a clay refrigerator that works without electricity.' Which step of creative process is discussed above?

1. Preparation
2. Idea germination
3. Incubation
4. Illumination

Options :
485584133877. 1
485584133878. 2
485584133879. 3
485584133880. 4

Question Number : 105 Question Id : 48558433470 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

Prepp Your Personal Exam Guide

'मनसुख भाई प्रजापति ने मिट्टी से बनी नॉन स्टिक कढ़ाई और बिना बिजली के चलने वाला मिट्टी का फ्रिज बनाने का सोचा।' यहां सृजनात्मक प्रक्रिया के कौन से चरण की चर्चा की गई है?

1. तैयारी

2. विचार अंकुरण

3. उन्द्भवन

4. प्रदीपन

Options :
485584133877. 1
485584133878. 2
485584133879. 3
485584133880. 4

Question Number : 106 Question Id : 48558433471 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

In which type of opportunity assessment step, you examine an idea through finding out whether the product is present in use and you may think of modifying it for the better use?

1. Level of operation

2. Cost

3. Application and use

4. Competition

Options :
485584133881. 1
485584133882. 2
485584133883. 3
485584133884. 4

Question Number : 106 Question Id : 48558433471 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

Prep
Your Personal Exam Guide

अवसर आकलन चरण के किस प्रकार में आप वस्तु के वर्तमान में उपयोग में होने का पता लगाकर उसके बेहतर उपयोग के लिये उसमें फेरबदल करने हेतु विचार की जांच करते है?

1. परिचालन स्तर

2. लागत

3. अनुप्रयोग और उपयोग

4. प्रतियोगिता

Options :
485584133881. 1
485584133882. 2
485584133883. 3
485584133884. 4

Question Number : 107 Question Id : 48558433472 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

Family dinner, Speciality Tourism, Career Counselling Centres and Ice-cream Parlours are a part of which idea field?

1. Creative Efforts

2. Trading related Ideas

3. Service Sector Ideas

4. Market Driven Ideas

Options :
485584133885. 1
485584133886. 2
485584133887. 3
485584133888. 4

Question Number : 107 Question Id : 48558433472 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

पारिवारिक रात्रि भोजन, विशिष्ट पर्यटन, व्यवसायिक निर्देशन/परामर्श केंद्र तथा आइसक्रीम पार्लर किस विचार क्षेत्र केअंग हैं?

1. सृजनात्मक प्रयास
2. व्यापार संबंधी विचार
3. सेवा क्षेत्र विचार
4. बाजार प्रेरित विचार

Options :
485584133885. 1
485584133886. 2
485584133887. 3
485584133888. 4

Question Number : 108 Question Id : 48558433473 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

Avantika did a course in food preservation and decided to set up her own business of food preservation, canning, freezing and pickling. Identify the type of natural resource used by her:

1. Flowers
2. Medicinal Herbs
3. Citrus and other fruits
4. Horticulture

Options :
485584133889. 1
485584133890. 2
485584133891. 3
485584133892. 4

Question Number : 108 Question Id : 48558433473 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

अवन्तिका ने खाद्य परिरक्षण का एक कोर्स किया तथा अपना खाद्य परिरक्षण, डिब्बा बंदी, प्रशीतन तथा आचार बनाने का व्यवसाय स्थापित करने का निर्णय किया। उसके द्वारा प्रयुक्त प्राकृतिक संसाधन की पहचान करें।

1. फूल

2. जड़ी बूटियाँ

3. खट्टे फल व अन्य फल

4. बागवानी

Options :
485584133889. 1
485584133890. 2
485584133891. 3
485584133892. 4

Question Number : 109 Question Id : 48558433474 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

Identify the term related with concept of "gain generated on an investment relative to the amount of money invested by the shareholder".

1. Returns on Investment

2. Capital Gain

3. Return on Equity

4. Economic Order Quantity

Options :
485584133893. 1
485584133894. 2
485584133895. 3
485584133896. 4

Question Number : 109 Question Id : 48558433474 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

Prepp Your Personal Exam Guide

"अंशधारकों द्वारा निवेशित मुद्रा के सापेक्ष निवेश पर सृजित लाभ" की अवधारणा के साथ संबंधित शब्द की पहचान कीजिए।

1. निवेश पर प्रतिफल

2. पूंजीगत लाभ

3. इक्विटी पर प्रतिफल

4. आर्थिक ऑर्डर मात्रा

Options :
485584133893. 1
485584133894. 2
485584133895. 3
485584133896. 4

Question Number : 110 Question Id : 48558433475 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

Shreya has prepared her business plan and is stuck at the marketing plan for her enterprise. Suggest correct steps to her for marketing plan.

A. Business Situation Analysis
B. Define marketing Strategy
C. Conduct SWOT Analysis
D. Identify the target Market
E. Establish goals

Choose the correct answer from the options given below:

1. A—B—C—D—E

2. A—D—C—E—B

3. A—C—D—E—B

4. A—D—C—B—E

Options :
485584133897. 1
485584133898. 2
485584133899. 3
485584133900. 4

Question Number : 110 Question Id : 48558433475 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value

Comprehension	MCQ

श्रेया ने अपनी व्यवसायिक योजना बनाई, लेकिन वह अपने उद्यम के लिये विपणन योजना पर आकर रुक गयी। विपणन योजना हेतु सही चरणों का सुझाव दीजिए।

A. व्यवसायिक स्थिति विश्लेषण
B. विपणन रणनीति को परिभाषित करना
C. SWOT विश्लेषण संचालित करना
D. लक्षित बाजार की पहचान करना
E. लक्ष्य स्थापित करना

निम्नलिखित विकल्पों में से सही उत्तर का चयन कीजिए।

1. A—B—C—D—E

2. A—D—C—E—B

3. A—C—D—E—B

4. A—D—C—B—E

Options :
485584133897. 1
485584133898. 2
485584133899. 3
485584133900. 4

Question Number : 111 Question Id : 48558433476 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

"Thinking in advance, what is to be done, when it is to be done, how to be done and by whom it should be done," defines

1. Problem Solving

2. Decision Making

3. Planning

4. Spotting opportunity

Options :
485584133901. 1
485584133902. 2
485584133903. 3
485584133904. 4

Question Number : 111 Question Id : 48558433476 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Prepp Your Personal Exam Guide

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

"क्या किया जाना है, कब किया जाना है, कैसे किया जाना है तथा किसके द्वारा किया जाना है पहले ही सोच लेना" किसको परिभाषित करता है?

1. समस्या समाधान
2. निर्णय लेना
3. नियोजन
4. अवसर पता लगाना

Options :
485584133901. 1
485584133902. 2
485584133903. 3
485584133904. 4

Question Number : 112 Question Id : 48558433477 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

'How do we get there' question in marketing plan doesn't discuss:

1. The specific marketing strategy that will be implemented
2. When it will occur ?
3. Who will be responsible for the monitoring of activities ?
4. What need it satisfies ?

Options :
485584133905. 1
485584133906. 2
485584133907. 3
485584133908. 4

Question Number : 112 Question Id : 48558433477 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

"हम वहाँ कैसे पहुंचे" प्रश्न विपणन योजना में इनमें से किसकी चर्चा नहीं करता :

1. लागू की जाने वाली विशिष्ट विपणन योजना।

2. ऐसा कब होगा?

3. गतिविधियों की निगरानी के लिये कौन जवाबदेह होगा।

4. यह किस जरूरत को पूरा करेगा।

Options :
485584133905. 1
485584133906. 2
485584133907. 3
485584133908. 4

Question Number : 113 Question Id : 48558433478 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

Raghav is the owner of a business. He wants to transfer his ownership to his daughter Poorvi. He can do this without taking permission from anyone if the business is a ___________ (Fill in the blank.)

1. Partnership firm

2. Public limited company

3. Private limited company

4. Sole Proprietorship

Options :
485584133909. 1
485584133910. 2
485584133911. 3
485584133912. 4

Question Number : 113 Question Id : 48558433478 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

Prep Your Personal Exam Guide

राघव एक व्यवसाय का मालिक है। वह अपना स्वामित्व (मालिकाना हक) अपनी पुत्री पूर्वी को देना चाहता है। वह अन्य मालिकों की अनुमति के बिना ऐसा कर सकता है यदि व्यवसाय एक _____________ है।

1. साझेदारी फर्म
2. सार्वजनिक लिमिटेड कंपनी
3. निजी लिमिटेड कंपनी
4. संयुक्त स्टांक कंपनी

Options :
485584133909. 1
485584133910. 2
485584133911. 3
485584133912. 4

Question Number : 114 Question Id : 48558433479 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

___________ element of business plan helps the entrepreneur to carefully evaluate and decide the legal structure of the organisation. Fill in the above blank with correct option:

1. Organisational plan
2. Marketing plan
3. Financial plan
4. Production plan

Options :
485584133913. 1
485584133914. 2
485584133915. 3
485584133916. 4

Question Number : 114 Question Id : 48558433479 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

___________ व्यवसायिक योजना का एक तत्व है जो संगठन की विधिक संरचना के ध्यान पूर्वक मूल्यांकन करने और निर्णय लेने में उद्यमी की सहायता करता है। उचित विकल्प से रिक्त स्थान भरें:

1. संगठनात्मक योजना
2. विपणन योजना
3. वित्तीय योजना
4. उत्पादन योजना

Options :
485584133913. 1
485584133914. 2
485584133915. 3
485584133916. 4

Question Number : 115 Question Id : 48558433480 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

Mannat, a student of entrepreneurship decided to start her venture of manufacturing "Flood rescuing raft". For funding, she contacted one of the angel investors who suggested her to prepare a three minute summary of her business plan. Identify from the following options, the format of business plan suggested to Mannat, which is often used as a teaser to awaken the interest of potential funders, customers etc.

1. A well written presentation for external shareholders
2. An internal operational plan
3. A pitch deck with oral narratives
4. Elevator pitch

Options :
485584133917. 1
485584133918. 2
485584133919. 3
485584133920. 4

Question Number : 115 Question Id : 48558433480 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

मन्नत, जो कि उद्यमशीलता की एक छात्रा है, ने अपना 'बाढ़ राहत बेड़ा' बनाने का उद्यम स्थापित करने का निर्णय लिया। वित्तपोषण हेतु उसने एंजेल निवेशकों में से एक से संपर्क किया जिसने उसको उसकी व्यवसायिक योजना का 3 मिनट अवधि का कार्यकारी सारांश बनाने की सलाह दी। निम्न विकल्पों में से मन्नत को सुझाये उस व्यवसायिक योजना प्रारूप को पहचाने, जोकि सामान्यतः संभावित वित्तपोषकों और ग्राहकों आदि की रुचि जागृत करने के लिये टीज़र के रूप में प्रयोग किया जाता है।

1. बाह्य शेयर धारकों हेतु भली भांति लिखित प्रस्तुति

2. आंतरिक परिचालन योजना

3. मौखिक आख्यान सहित संक्षिप्त प्रस्तुति

4. व्यवसाय का संक्षिप्त परिचय

Options :
485584133917. 1
485584133918. 2
485584133919. 3
485584133920. 4

Question Number : 116 Question Id : 48558433481 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

Select the option that enlists all the micro environment factors from the following

A. Competition
B. Rate of Inflation
C. Suppliers
D. Customers
E. Size of young population of India.

Choose the correct answer from the options given below:

1. B, D, E only

2. A, C, D only

3. C, D, E only

4. B, C, D only

Options :
485584133921. 1
485584133922. 2
485584133923. 3
485584133924. 4

Question Number : 116 Question Id : 48558433481 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Prepp Your Personal Exam Guide

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

निम्नलिखित में से सभी सूक्ष्म परिवेश कारकों को सूचीबद्ध करने वाले विकल्पों का चयन कीजिए।

A. प्रतियोगिता
B. मुद्रा स्फिति की दर
C. पूर्तिकर्ता
D. ग्राहक
E. भारत की युवा जनसंख्या का आकार

निम्नलिखित विकल्पों में सही उत्तर का चयन कीजिए।

1. केवल B, D और E

2. केवल A, C और D

3. केवल C, D और E

4. केवल B, C और D

Options :
485584133921. 1
485584133922. 2
485584133923. 3
485584133924. 4

Question Number : 117 Question Id : 48558433482 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

Match List I with List II

LIST I Components of financial plan		LIST II Features	
A.	Proforma investment decision	I.	The amount of cash available
B.	Proforma Financing decision	II.	How much funds are required
C.	Proforma cash flow	III.	Protected net profit
D.	Proforma Income Statement	IV.	Where will funds come from

Choose the correct answer from the options given below:

1. A-I, B-II, C-III, D-IV

2. A-II, B-IV, C-I, D-III

3. A-IV, B-III, C-II, D-I

4. A-III, B-II, C-I, D-IV

Prepp Your Personal Exam Guide

Options :
485584133925. 1
485584133926. 2
485584133927. 3
485584133928. 4

Question Number : 117 Question Id : 48558433482 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

सूची I का सूची II से मिलान कीजिए

सूची I वित्तीय योजना के तत्व		सूची II विशेषताएं	
A.	प्रोफॉर्मा निवेश निर्णय	I.	नकदी उपलब्धता मात्रा
B.	प्रोफॉर्मा वित्तपोषण निर्णय	II.	आवश्यक कोषों की मात्रा
C.	प्रोफॉर्मा नकदी प्रवाह	III.	संरक्षित निवल लाभ
D.	प्रोफॉर्मा आय विवरण	IV.	कोष आगमन कहाँ से होगा

निम्नलिखित विकल्पों में से सही उत्तर का चयन कीजिए :

1. A-I, B-II, C-III, D-IV
2. A-II, B-IV, C-I, D-III
3. A-IV, B-III, C-II, D-I
4. A-III, B-II, C-I, D-IV

Options :
485584133925. 1
485584133926. 2
485584133927. 3
485584133928. 4

Question Number : 118 Question Id : 48558433483 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

Prepp Your Personal Exam Guide

A good advertising catches the eye or ear of the audience. The correct order of remaining stages is:

A. Interest
B. Action
C. Attention
D. Desire

Choose the correct answer from the options given below:

1. A, B, C only

2. A, D, B only

3. B, D only

4. D, A, B only

Options :
485584133929. 1
485584133930. 2
485584133931. 3
485584133932. 4

Question Number : 118 Question Id : 48558433483 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

एक अच्छा विज्ञापन श्रोताओं का ध्यान आकर्षित करता है। शेष चरणों का सही क्रम है :

A. रुचि
B. कार्य
C. ध्यान
D. चाहत

निम्नलिखित विकल्पों में से सही उत्तर का चयन कीजिए

1. केवल A, B, C

2. केवल A, D, B

3. केवल B, D

4. केवल D, A, B

Options :
485584133929. 1
485584133930. 2
485584133931. 3
485584133932. 4

Question Number : 119 Question Id : 48558433484 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

'A Patent' :

1. Gives the creator of original work exclusive rights

2. Grants an inventor the right to exclude others from using or selling an invention

3. A recognizable sign, design or expression

4. Protects the visual design of objects that are not purely utilitarian

Options :

485584133933. 1
485584133934. 2
485584133935. 3
485584133936. 4

Question Number : 119 Question Id : 48558433484 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

एक पेटेंट :

1. मूल कार्य के रचनाकार को विशिष्ट अधिकार देता है।

2. निवेशक को किसी आविष्कार को प्रयोग करने या बेचने से अन्यों को अलग करने का अधिकार देता है।

3. एक पहचान योग्य चिह्न, डिजाइन अथवा अभिव्यक्ति

4. उन वस्तुओं के दृश्य डिजाइन का संरक्षण करता है, जो कि विशुद्ध रूप से उपयोगितावादी नहीं है।

Options :

485584133933. 1
485584133934. 2
485584133935. 3
485584133936. 4

Question Number : 120 Question Id : 48558433485 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

Prepp Your Personal Exam Guide

Match List I with List II

LIST I		LIST II	
A.	Product	I.	Method to spread the word about the product or service
B.	Price	II.	Item actually being sold
C.	Place	III.	Value put on a product
D.	Promotion	IV.	Path along which goods move from producers to consumers

Choose the correct answer from the options given below:

1. A-IV, B-II, C-I, D-III
2. A-III, B-II, C-IV, D-I
3. A-II, B-I, C-IV, D-III
4. A-II, B-III, C-IV, D-I

Options :
485584133937. 1
485584133938. 2
485584133939. 3
485584133940. 4

Question Number : 120 Question Id : 48558433485 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

सूची I का सूची II से मिलान कीजिए

सूची I		सूची II	
A.	वस्तु	I.	वस्तु या सेवा के प्रचार का तरीका
B.	कीमत	II.	बेची जाने वाली वस्तु
C.	स्थान	III.	वस्तु का मूल्य
D.	प्रचार	IV.	वह रास्ता जिससे वस्तुएं उत्पादक से उपभोक्ता तक संचालित होती हैं

निम्नलिखित विकल्पों में से सही उत्तर का चयन कीजिए :

1. A-IV, B-II, C-I, D-III
2. A-III, B-II, C-IV, D-I
3. A-II, B-I, C-IV, D-III
4. A-II, B-III, C-IV, D-I

Options :
485584133937. 1
485584133938. 2
485584133939. 3

Prepp Your Personal Exam Guide

485584133940. 4

Question Number : 121 Question Id : 48558433486 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

Identify the correct statements

A. A logo is used as a short path for advertising.
B. A logo anchors company's brand.
C. A logo is only used by individuals.
D. A logo has to be completely graphic.
E. A logo is also called logotype.

Choose the correct answer from the options given below:

1. A, B only

2. A, B, E only

3. A, E only

4. C, E only

Options :

485584133941. 1
485584133942. 2
485584133943. 3
485584133944. 4

Question Number : 121 Question Id : 48558433486 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

prepp Your Personal Exam Guide

सही वाक्यों की पहचान कीजिए।

A. लोगो का प्रयोग विज्ञापन हेतु एक लघुमार्ग के रूप में होता है।
B. लोगो कंपनी के ब्रांड का समर्थन करता है।
C. लोगो का प्रयोग केवल व्यक्तियों द्वारा किया जाता है।
D. लोगो पूर्ण रूप से ग्राफिक होता है।
E. लोगो को लोगोटाईप भी कहते हैं।

निम्नलिखित विकल्पों में से सही उत्तर का चयन कीजिए।

1. A और B

2. केवल A, B और E

3. केवल A और E

4. केवल C और E

Options :
485584133941. 1
485584133942. 2
485584133943. 3
485584133944. 4

Question Number : 122 Question Id : 48558433487 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

When, with the merger of two companies, the combined value of the entity is more than the sum total of their individual company value, it is called as ________;

1. Competency

2. Value addition

3. Synergy

4. Conglomerate

Options :
485584133945. 1
485584133946. 2
485584133947. 3
485584133948. 4

Question Number : 122 Question Id : 48558433487 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value

Comprehension	MCQ

जब दो कंपनियों के विलय के बनी इकाई का संयुक्त मूल्य, एकल कंपनी के कुल योग मूल्य से अधिक होता है तो इसको __________ कहा जाता है।

1. क्षमता

2. मूल्यवृद्धि

3. तालमेल

4. समुच्चयकरण

Options :
485584133945. 1
485584133946. 2
485584133947. 3
485584133948. 4

Question Number : 123 Question Id : 48558433488 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

"Rohan took an agency of MRF tyres & opened a shop at Lajpat Nagar market".

Which type of franchising is discussed in the above paragraph?

1. Manufacturing franchise opportunity

2. Product franchise business opportunity

3. Business franchise opportunity venture

4. Business format franchise opportunity

Options :
485584133949. 1
485584133950. 2
485584133951. 3
485584133952. 4

Question Number : 123 Question Id : 48558433488 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

"रोहन ने MRF टायर कंपनी की एजेंसी ली और लाजपत नगर में दुकान खोली"

उपर्युक्त अनुच्छेद में किस प्रकार की फ्रेंचाइजिंग की चर्चा की गई है?

1. विनिर्माण फ्रेंचाइज अवसर
2. उत्पाद फ्रेंचाइज व्यवसायिक अवसर
3. व्यवसायिक फ्रेंचाइज अवसर उद्यम
4. व्यवसायिक फॉर्मेट फ्रेंचाइज अवसर

Options :
485584133949. 1
485584133950. 2
485584133951. 3
485584133952. 4

Question Number : 124 Question Id : 48558433489 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

Which of the following is NOT the advantage of franchising from the point of view of franchisee?

1. Product Acceptance
2. Knowledge of the market
3. Quick Expansion
4. Management expertise

Options :
485584133953. 1
485584133954. 2
485584133955. 3
485584133956. 4

Question Number : 124 Question Id : 48558433489 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

फ्रेंचाईज के दृष्टिकोण से निम्न में से कौन सा फ्रेंचाईजिंग का लाभ नहीं है?

1. उत्पाद स्वीकृति

2. बाजार का ज्ञान

3. तीव्र विस्तार

4. प्रबंधन निपूर्णता

Options :
485584133953. 1
485584133954. 2
485584133955. 3
485584133956. 4

Question Number : 125 Question Id : 48558433490 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

A merger between the two soft drink manufacturing company in Jaipur is an example of :

1. Conglomerate

2. Market extension mergers

3. Product extension mergers

4. Horizontal merger

Options :
485584133957. 1
485584133958. 2
485584133959. 3
485584133960. 4

Question Number : 125 Question Id : 48558433490 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

Prepp Your Personal Exam Guide

जयपुर में दो सॉफ्ट ड्रिंक बनाने वाली कंपनियों का विलय किसका उदाहरण है:

1. समुच्चयकरण

2. बाज़ार विस्तार विलय

3. उत्पाद विस्तार विलय

4. क्षैतिज विलय

Options :
485584133957. 1
485584133958. 2
485584133959. 3
485584133960. 4

Question Number : 126 Question Id : 48558433491 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

Costs involved with receipt of goods, inspection of goods is known as ________.

1. Purchased cost of inventory

2. Ordering cost

3. Holding cost

4. EOQ (Economic Order Quantity)

Options :
485584133961. 1
485584133962. 2
485584133963. 3
485584133964. 4

Question Number : 126 Question Id : 48558433491 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

वस्तुओं की प्राप्ति और वस्तुओं के निरीक्षण में सम्मिलित लागत को _________ कहा जाता है।

1. मालसूची की खरीदारी लागत

2. ऑर्डर करने की लागत

3. धारित लागत

4. ईओक्यू

Options :
485584133961. 1
485584133962. 2
485584133963. 3
485584133964. 4

Question Number : 127 Question Id : 48558433492 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

Money needed to fund the normal day to day operations of a business is:

1. Working Capital

2. Shareholders funds

3. Depreciation

4. Interest

Options :
485584133965. 1
485584133966. 2
485584133967. 3
485584133968. 4

Question Number : 127 Question Id : 48558433492 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

Prepp Your Personal Exam Guide

व्यवसाय के दैनिक परिचालन हेतु मुद्रा की आवश्यकता को कहते हैं :

1. कार्यशील पूँजी

2. अंशधारक कोष

3. मूल्यह्रास

4. ब्याज

Options :
485584133965. 1
485584133966. 2
485584133967. 3
485584133968. 4

Question Number : 128 Question Id : 48558433493 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

Net working capital can be calculated using:

A. Current assets
B. Non-current assets
C. Current Liabilities
D. Non-current Liabilities
E. Shareholder's funds

Choose the correct answer from the options given below:

1. A and D only

2. A and B only

3. A and C only

4. D and E only

Options :
485584133969. 1
485584133970. 2
485584133971. 3
485584133972. 4

Question Number : 128 Question Id : 48558433493 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

Prepp Your Personal Exam Guide

शुद्ध कार्यशील पूंजी की गणना किसके प्रयोग द्वारा की जा सकती है:

A. चालू परिसंपतियाँ
B. गैर चालू परिसंपतियाँ
C. चालू दायित्व
D. गैर चालू दायित्व
E. अंशधारक कोष

निम्नलिखित विकल्पों में से सही उत्तर का चयन कीजिए

1. केवल A और D

2. केवल A और B

3. केवल A और C

4. केवल D और E

Options :
485584133969. 1
485584133970. 2
485584133971. 3
485584133972. 4

Question Number : 129 Question Id : 48558433494 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

Calculate ROI (Return on Investment); where you spend ₹2,00,000/- to open a restaurant and make a profit of ₹40,000/- in one year

1. 10%

2. 20%

3. 50%

4. 25%

Options :
485584133973. 1
485584133974. 2
485584133975. 3
485584133976. 4

Question Number : 129 Question Id : 48558433494 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	**Value**

Prepp Your Personal Exam Guide

Comprehension	MCQ

ROI (निवेश प्रतिफल) की गणना करे जब आप रेस्टोरेन्ट खोलने पर ₹2,00,000/- खर्च करते है और ₹40,000/- का लाभ एक वर्ष में कमाते है।

1. 10%

2. 20%

3. 50%

4. 25%

Options :
485584133973. 1
485584133974. 2
485584133975. 3
485584133976. 4

Question Number : 130 Question Id : 48558433495 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

Effective Inventory Control System aims at

A. Providing stock as and when the need arises
B. Procuring stock at minimum possible price
C. Minimizing cost
D. Minimizing investment in inventory
E. Minimizing Control

Choose the correct answer from the options given below:

1. A and D only

2. B and D only

3. A and B only

4. D and E only

Options :
485584133977. 1
485584133978. 2
485584133979. 3
485584133980. 4

Question Number : 130 Question Id : 48558433495 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	**Value**

Prepp Your Personal Exam Guide

Comprehension	MCQ

प्रभावशाली मालसूची नियंत्रण व्यवस्था का लक्ष्य है-

A. आवश्यकता होने पर स्टॉक उपलब्ध कराना
B. न्यूनतम कीमत पर स्टॉक प्राप्त करना
C. लागत कम करना
D. मालसूची में निवेश को कम करना
E. नियंत्रण को कम करना

निम्नलिखित विकल्पों में से सही उत्तर का चयन करें।

1. केवल A और D

2. केवल B और D

3. केवल A और B

4. केवल D और E

Options :
485584133977. 1
485584133978. 2
485584133979. 3
485584133980. 4

Question Number : 131 Question Id : 48558433496 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

A seller sells 30000 units of a product per year, demand is uniform. Purchase cost is Rs. 6/- per product. Holding cost per annum is 20% of purchase cost. Ordering cost is Rs.500/- per order. What would be the Economic Order Quantity?

1. 5000 units

2. 5500 units

3. 5200 units

4. 4800 units

Options :
485584133981. 1
485584133982. 2
485584133983. 3
485584133984. 4

Question Number : 131 Question Id : 48558433496 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

एक विक्रेता प्रतिवर्ष एक उत्पाद की 30000 ईकाइयाँ बेचता है, माँग स्थिर है। खरीद लागत 6/- रू प्रति उत्पाद. वहन लागत खरीद लागत 20% प्रतिवर्ष है। ऑर्डर करने की लागत 500/- रू प्रति ऑर्डर है। EOQ (आर्थिक ऑर्डर मात्रा) क्या होगी?

1. 5000 ईकाइयाँ
2. 5500 ईकाइयाँ
3. 5200 ईकाइयाँ
4. 4800 ईकाइयाँ

Options :

485584133981. 1
485584133982. 2
485584133983. 3
485584133984. 4

Question Number : 132 Question Id : 48558433497 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

Sandeep, Mohit, Rajat and Rakesh are businessmen producing different products. It takes Sandeep 4 months, Mohit 3 months, Rajat 7 months and Rakesh 1 month, to purchase inventory and to sell the finished product in the market to get cash. Who will require maximum working capital?

1. Sandeep
2. Mohit
3. Rajat
4. Rakesh

Options :

485584133985. 1
485584133986. 2
485584133987. 3
485584133988. 4

Question Number : 132 Question Id : 48558433497 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

संदीप, मोहित, रजत और राकेश विभिन्न उत्पादों का उत्पादन करने वाले उत्पादक हैं। मालसूची खरीदने और नकदी प्राप्त करने हेतु बाजार में तैयार वस्तुएं बेचने में संदीप को 4 माह, मोहित को 3 माह, रजत को 7 माह और राकेश को 1 माह का समय लगता है। किसको अधिकतम कार्यशील पूँजी की आवश्यकता होगी?

1. संदीप

2. मोहित

3. रजत

4. राकेश

Options :
485584133985. 1
485584133986. 2
485584133987. 3
485584133988. 4

Question Number : 133 Question Id : 48558433498 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

The role of transferring financial resources from the surplus units to deficit units is referred to as :

1. Rights Issue

2. Angel Investors

3. Capital Markets

4. Financial intermediation

Options :
485584133989. 1
485584133990. 2
485584133991. 3
485584133992. 4

Question Number : 133 Question Id : 48558433498 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

अधिशेष इकाईयों से घाटेवली इकाईयों की और वित्तीय संसाधनों के हस्तांतरण की भूमिका को जाना जाता है :

1. राइट इश्यू
2. ऐंजल निवेशक
3. पूंजी बाजार
4. वित्तीय मध्यस्थता

Options :
485584133989. 1
485584133990. 2
485584133991. 3
485584133992. 4

Question Number : 134 Question Id : 48558433499 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

The 'new issues' may be issued by old companies and are called ________.

1. Public issue
2. Rights issue
3. Further issue
4. Initial issue

Options :
485584133993. 1
485584133994. 2
485584133995. 3
485584133996. 4

Question Number : 134 Question Id : 48558433499 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

पुरानी कंपनियों द्वारा 'नया इश्यू' जारी करना __________ कहलाता है।

1. पब्लिक इश्यू

2. राइट इश्यू

3. अतिरिक्त इश्यू

4. प्रारम्भिक इश्यू

Options :
485584133993. 1
485584133994. 2
485584133995. 3
485584133996. 4

Question Number : 135 Question Id : 48558433500 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

Mahima started a venture where she could provide food from various restaurants to passengers travelling by train. She created an app for the same. She was guided all throughout by her friend & mentor Shalini, who was a successful entrepreneur herself. Shalini had a corpus of funds which she decided to transfer to Mahima for her venture. Mahima preferred to gave Shalini a return on her investment. Identify the source of financing for Mahima.

1. Venture Capital

2. Angel Investor

3. Loan

4. Charity

Options :
485584133997. 1
485584133998. 2
485584133999. 3
485584134000. 4

Question Number : 135 Question Id : 48558433500 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

महिमा ने रेल में यात्रा कर रहे यात्रियों को विभिन्न रेस्टोरेन्ट से भोजन उपलब्ध करवाने हेतु एक उद्यम आरंभ किया। उसने इस कार्य के लिये एक ऐप बनाई। उसको सम्पूर्ण कार्य के लिये उसकी दोस्त और मेंटर शालिनी से मार्गदर्शन मिला था, जोकि स्वयं भी एक सफल उद्यमी थी। शालिनी के पास कांपर्स फंड था जो उसने महिमा को उसके उद्यम हेतु स्थानांतरित करने का निर्णय लिया। महिमा ने शालिनी को उसके निवेश पर प्रतिफल देने को वरीयता दी। महिमा हेतु वित्त पोषण के स्त्रोत को पहचानें।

1. उद्यम पूँजी

2. ऐंजल निवेशक

3. ऋण

4. दान

Options :
485584133997. 1
485584133998. 2
485584133999. 3
485584134000. 4

Question Number : 136 Question Id : 48558433501 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

__________ is a type of private equity capital provided as seed funding to early stage, high potential, high risk growth up companies/entrepreneurs.

1. Angel investor

2. Venture Capital

3. Working Capital

4. Fixed Capital

Options :
485584134001. 1
485584134002. 2
485584134003. 3
485584134004. 4

Question Number : 136 Question Id : 48558433501 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	MCQ

Prepp Your Personal Exam Guide

__________________ आरंभिक अवस्था वाली, उच्च संभावना वाली, उच्च जोखिम वृद्धि वाली कंपनियों/उद्यमों को अंकुर पूँजी के रूप में उपलब्ध कराये गये निजी इक्विटी पूँजी का एक प्रकार है।

1. ऐंजल निवेशक
2. उद्यम पूँजी
3. कार्यशील पूँजी
4. निर्धारित पूँजी

Options :
485584134001. 1
485584134002. 2
485584134003. 3
485584134004. 4

Question Number : 137 Question Id : 48558433502 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

Match List I with List II

LIST I Types of Issues		LIST II Characteristics	
A.	Public issue	I.	Inexpensive & no brokerage
B.	Rights issue	II.	Stock options to motivate employees
C.	Private placement	III.	Issue of prospects
D.	Offer to employees	IV.	UTI, LIC, GICI, SLFC

Choose the correct answer from the options given below:

1. A-IV, B-III, C-II, D-I
2. A-III, B-I, C-IV, D-II
3. A-II, B-IV, C-I, D-III
4. A-I, B-III, C-II, D-IV

Options :
485584134005. 1
485584134006. 2
485584134007. 3
485584134008. 4

Question Number : 137 Question Id : 48558433502 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

सूची I का सूची II से मिलान कीजिए

सूची I		सूची II	
A.	पब्लिक इश्यू	I.	गैर खर्चीला और दलाली नहीं
B.	राइट इश्यू	II.	कर्मचारियों को प्रेरित करने हेतु स्टॉक के विकल्प
C.	निजी प्लेसमेंट	III.	प्रोस्पेक्टस का इश्यू
D.	कर्मचारियों को ऑफर	IV.	UTI, LIC, GICI, SLFC

निम्नलिखित विकल्पों में से सही उत्तर का चयन कीजिए :

1. A-IV, B-III, C-II, D-I
2. A-III, B-I, C-IV, D-II
3. A-II, B-IV, C-I, D-III
4. A-I, B-III, C-II, D-IV

Options :
485584134005. 1
485584134006. 2
485584134007. 3
485584134008. 4

Question Number : 138 Question Id : 48558433503 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

Venture capitalist look for an exit from the business in the time frame of typically 3-7 years. Identify the way venture capitalist (VC) exit within the time frame from the business where they are investing?

1. VC's have a continuous involvement in the business so they do not exit.
2. VC's disinvest the holdings either to the promoters or in the market
3. VC's invest in the early stage and exit in the pre-public stage by disinvesting their holdings to the promoters
4. VC's exit after selling the shares in the market

Options :
485584134009. 1
485584134010. 2
485584134011. 3
485584134012. 4

Question Number : 138 Question Id : 48558433503 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Prepp Your Personal Exam Guide

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

3-7 वर्षों के कठिन टाइम फ्रेम में पूंजीवादी उद्यमी (VC) व्यवसाय से निकास का निर्णय लेता है।

पूँजीवादी उद्यमी (VC) द्वारा टाइम फ्रेम के भीतर व्यवसाय, जहाँ वह निवेश कर रहे थे, से निकलने के तरीके की पहचान कीजिए।

1. VC की व्यवसाय में निरंतर संलग्नता है जिसके कारण वह निकल नहीं सकता।
2. VC रोके गए शेयरों को प्रमोटर्स अथवा बाज़ार में विनिवेश करता है।
3. VC आरंभिक अवस्था में निवेश करता है तथा प्री-पब्लिक अवस्था में अपने शेयरों को प्रमोटर्स को विनिवेशित कर बाहर निकल जाता है।
4. VC बाज़ार में शेयर बेचकर निकलता है।

Options :
485584134009. 1
485584134010. 2
485584134011. 3
485584134012. 4

Question Number : 139 Question Id : 48558433504 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

Identify the role played by Amit in the process of Financial Intermediation, if he has money which he does not want to spend

1. Financial Intermediary
2. Surplus Unit
3. Deficit Unit
4. Lender

Options :
485584134013. 1
485584134014. 2
485584134015. 3
485584134016. 4

Question Number : 139 Question Id : 48558433504 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value

Comprehension	MCQ

वित्तीय मध्यस्थता में अमित द्वारा निभाई गई भूमिका की पहचान करें. यदि वह पैसे होते हुए भी खर्च नहीं करना चाहता।

1. वित्तीय मध्यस्थता
2. अधिशेष इकाई
3. घाटा इकाई
4. ऋण देन वाला

Options :
485584134013. 1
485584134014. 2
485584134015. 3
485584134016. 4

Question Number : 140 Question Id : 48558433505 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

Market facilitating to transfer resources from the savers to the entrepreneurs setting new enterprises is:

1. Primary market
2. Secondary market
3. Money Market
4. Debt Market

Options :
485584134017. 1
485584134018. 2
485584134019. 3
485584134020. 4

Question Number : 140 Question Id : 48558433505 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

Prepp Your Personal Exam Guide

वह बाज़ार जो नये उद्यम स्थापित करने हेतु बचत कर्ताओं से उद्यमियों को फंड के हस्तांतरण को सुगम बनाता है।

1. प्राथमिक व्यापार

2. द्वितीयक व्यापार

3. मुद्रा बाज़ार

4. ऋण बाज़ार

Options :
485584134017. 1
485584134018. 2
485584134019. 3
485584134020. 4

Sub-Section Number :	2
Sub-Section Id :	4855842423
Question Shuffling Allowed :	No
Is Section Default? :	null

Question Number : 141 Question Id : 48558433506 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	Comp1

Case Study (41-45):

Vibha had created a unique all weather jackets which had solar panels embedded in it. The USP of the jacket was that, harnessing the solar energy it could keep the jacket warm like a heater and cold like an air conditioner depending on the weather. Her market was the youth who came out of the comfort of their homes to stay in hostels. The name of her product was 'TURN COAT' which was beautifully written in comic sans font outside her showroom in FLD Mall. The name had a rising sun next to it making it an attractive composition to look at. Vibha was reading a lot of literature on the promotion strategies that she could use. She had already fixed a public appearance by the superstar Ralia Kapoor at her showroom in 15 days. She opened up Instagram and Twitter accounts in the name of 'TURN COAT'. She got the name of the product and the symbol of the rising sun printed on the parking ticket, that were collected by customers coming to the mall. While deciding on the pricing she was suggested by her mentor to keep the price very high to recover her R & D costs spent on developing the product. She was a little hesitant to do so and decided to price TURN COAT by covering the cost of producing it plus with reasonable profits

The name of Vibha's product 'TURN COAT' written in Comic sans font and the rising sun next to the name is:

1. Brand Mark

2. Logo

3. Brand Name

4. Trade Mark

Options :

485584134021. 1
485584134022. 2
485584134023. 3
485584134024. 4

Question Number : 141 Question Id : 48558433506 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	Comp1

केस अध्ययन (41-45)

विभा ने हर मौसम में काम आने वाला एक अनोखा जैकेट बनाया था जिसमें सौर पैनल लगा था। जैकेट की यू एस पी (अद्वितीय बिक्री प्रस्ताव) यह था कि मौसम के अनुसार यह सौर ऊर्जा का उपयोग करके जैकिट को हीटर की तरह गर्म और एयर कंडीशनर की तरह ठंडा रख सकता था। उसका बाज़ार वह युवा था जो घर से बाहर हॉस्टल में रहते हैं। उसके उत्पाद का नाम 'टर्न कोट' था जो कॉमिक सान्स लिपि में बड़ी सुंदरता से एफ एल डी माल में उसके शो रूम के बाहर लिखा गया था।

नाम के आगे एक उगता सूरज था जो देखने में इसको एक सुंदर रचना बनाता था। विभा प्रयोग की जा सकने वाली प्रचार रणनीतियों पर साहित्य का अध्ययन कर रही थी। उसने 15 दिनों में अपने शोरूम में सुपर स्टार रालिया कपूर की सार्वजनिक उपस्थिति पहले ही तय कर दी थी। उसने 'टर्न कोट' नाम से इंस्टाग्राम और ट्विटर अकाउंट खोले। उसने माल आने वाले ग्राहकों के पार्किंग टिकट पर उत्पाद का नाम और उगते सूरज का चिन्ह मुद्रित कराया। कीमत निर्धारित करते समय उसे उसके मेंटर द्वारा ऊंची कीमत रखने का सुझाव दिया गया ताकि वह उत्पाद के निर्माण पर खर्च हुई अपने अनुसंधान एवं विकास लागत (आर एंड डी) को वसूल कर सके। वह ऐसा करने में थोड़ी झिझक रही थी, इसलिए उसने इसके उत्पादन की लागत और उचित लाभ को कवर करते हुए 'टर्न कोट' की कीमत निर्धारित करने का निर्णय किया।

कॉमिक सान्स फोन्ट में लिखा विभा के उत्पाद 'टर्न कोट' का नाम और नाम के साथ उगता सूरज क्या दर्शाते हैं?

1. ब्रांड मार्क
2. लोगो
3. ब्रांड का नाम
4. ट्रेड मार्क

Options :

485584134021. 1
485584134022. 2
485584134023. 3
485584134024. 4

Question Number : 142 Question Id : 48558433507 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	Comp1

Case Study (41-45):

Vibha had created a unique all weather jackets which had solar panels embedded in it. The USP of the jacket was that, harnessing the solar energy it could keep the jacket warm like a heater and cold like an air conditioner depending on the weather. Her market was the youth who came out of the comfort of their homes to stay in hostels. The name of her product was 'TURN COAT' which was beautifully written in comic sans font outside her showroom in FLD Mall. The name had a rising sun next to it making it an attractive composition to look at. Vibha was reading a lot of literature on the promotion strategies that she could use. She had already fixed a public appearance by the superstar Ralia Kapoor at her showroom in 15 days. She opened up Instagram and Twitter accounts in the name of 'TURN COAT'. She got the name of the product and the symbol of the rising sun printed on the parking ticket, that were collected by customers coming to the mall. While deciding on the pricing she was suggested by her mentor to keep the price very high to recover her R & D costs spent on developing the product. She was a little hesitant to do so and decided to price TURN COAT by covering the cost of producing it plus with reasonable profits

The celebrity appearance of Ralia Kapoor at Vibha's showroom can be categorized as a part of:

1. Advertising
2. Public relations
3. Product placement
4. Sales promotion

Options :
485584134025. 1
485584134026. 2
485584134027. 3
485584134028. 4

Question Number : 142 Question Id : 48558433507 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	Comp1

Prepp Your Personal Exam Guide

केस अध्ययन (41-45)

विभा ने हर मौसम में काम आने वाला एक अनोखा जैकेट बनाया था जिसमें सौर पैनल लगा था। जैकेट की यू एस पी (अद्वितीय बिक्री प्रस्ताव) यह था कि मौसम के अनुसार यह सौर ऊर्जा का उपयोग करके जैकिट को हीटर की तरह गर्म और एयर कंडीशनर की तरह ठंडा रख सकता था। उसका बाज़ार वह युवा था जो घर से बाहर हॉस्टल में रहते हैं। उसके उत्पाद का नाम 'टर्न कोट' था जो कॉमिक सान्स लिपि में बड़ी सुंदरता से एफ एल डी माल में उसके शो रूम के बाहर लिखा गया था।

नाम के आगे एक उगता सूरज था जो देखने में इसको एक सुंदर रचना बनाता था। विभा प्रयोग की जा सकने वाली प्रचार रणनीतियों पर साहित्य का अध्ययन कर रही थी। उसने 15 दिनों में अपने शोरूम में सुपर स्टार रालिया कपूर की सार्वजनिक उपस्थिति पहले ही तय कर दी थी। उसने 'टर्न कोट' नाम से इंस्टाग्राम और ट्विटर अकाउंट खोले। उसने माल आने वाले ग्राहकों के पार्किंग टिकट पर उत्पाद का नाम और उगते सूरज का चिन्ह मुद्रित कराया। कीमत निर्धारित करते समय उसे उसके मेंटर द्वारा ऊंची कीमत रखने का सुझाव दिया गया ताकि वह उत्पाद के निर्माण पर खर्च हुई अपने अनुसंधान एवं विकास लागत (आर एंड डी) को वसूल कर सके। वह ऐसा करने में थोड़ी झिझक रही थी, इसलिए उसने इसके उत्पादन की लागत और उचित लाभ को कवर करते हुए 'टर्न कोट' की कीमत निर्धारित करने का निर्णय किया।

विभा के शो रूम पर रालिया कपूर की सेलिब्रिटी उपस्थिति को किस रूप में वर्गीकृत किया जा सकता है?

1. विज्ञापन
2. जन संपर्क
3. उत्पाद प्लेसमेंट
4. बिक्री प्रचार

Options :
485584134025. 1
485584134026. 2
485584134027. 3
485584134028. 4

Question Number : 143 Question Id : 48558433508 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	Comp1

Case Study (41-45):

Vibha had created a unique all weather jackets which had solar panels embedded in it. The USP of the jacket was that, harnessing the solar energy it could keep the jacket warm like a heater and cold like an air conditioner depending on the weather. Her market was the youth who came out of the comfort of their homes to stay in hostels. The name of her product was 'TURN COAT' which was beautifully written in comic sans font outside her showroom in FLD Mall. The name had a rising sun next to it making it an attractive composition to look at. Vibha was reading a lot of literature on the promotion strategies that she could use. She had already fixed a public appearance by the superstar Ralia Kapoor at her showroom in 15 days. She opened up Instagram and Twitter accounts in the name of 'TURN COAT'. She got the name of the product and the symbol of the rising sun printed on the parking ticket, that were collected by customers coming to the mall. While deciding on the pricing she was suggested by her mentor to keep the price very high to recover her R & D costs spent on developing the product. She was a little hesitant to do so and decided to price TURN COAT by covering the cost of producing it plus with reasonable profits

The pricing technique that was suggested to Vibha and the one that she finally used can be identified as-

A. Variable pricing
B. Penetration pricing
C. Skimming pricing
D. Fixed cost pricing
E. Cost-plus pricing

Choose the correct answer from the options given below:

1. C & E only

2. A & B only

3. B & D only

4. C & D only

Options :
485584134029. 1
485584134030. 2
485584134031. 3
485584134032. 4

Question Number : 143 Question Id : 48558433508 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	Comp1

केस अध्ययन (41-45)

विभा ने हर मौसम में काम आने वाला एक अनोखा जैकेट बनाया था जिसमें सौर पैनल लगा था। जैकेट की यू एस पी (अद्वितीय बिक्री प्रस्ताव) यह था कि मौसम के अनुसार यह सौर ऊर्जा का उपयोग करके जैकिट को हीटर की तरह गर्म और एयर कंडीशनर की तरह ठंडा रख सकता था। उसका बाज़ार वह युवा था जो घर से बाहर हॉस्टल में रहते हैं। उसके उत्पाद का नाम 'टर्न कोट' था जो कॉमिक सान्स लिपि में बड़ी सुंदरता से एफ एल डी माल में उसके शो रूम के बाहर लिखा गया था।

नाम के आगे एक उगता सूरज था जो देखने में इसको एक सुंदर रचना बनाता था। विभा प्रयोग की जा सकने वाली प्रचार रणनीतियों पर साहित्य का अध्ययन कर रही थी। उसने 15 दिनों में अपने शोरूम में सुपर स्टार रालिया कपूर की सार्वजनिक उपस्थिति पहले ही तय कर दी थी। उसने 'टर्न कोट' नाम से इंस्टाग्राम और ट्विटर अकाउंट खोले। उसने माल आने वाले ग्राहकों के पार्किंग टिकट पर उत्पाद का नाम और उगते सूरज का चिन्ह मुद्रित कराया। कीमत निर्धारित करते समय उसे उसके मेंटर द्वारा ऊंची कीमत रखने का सुझाव दिया गया ताकि वह उत्पाद के निर्माण पर खर्च हुई अपने अनुसंधान एवं विकास लागत (आर एंड डी) को वसूल कर सके। वह ऐसा करने में थोड़ी झिझक रही थी, इसलिए उसने इसके उत्पादन की लागत और उचित लाभ को कवर करते हुए 'टर्न कोट' की कीमत निर्धारित करने का निर्णय किया।

जो कीमत निर्धारण तकनीक विभा को सुझाई गई और जो उसने अंतिम रूप से प्रयोग की, उसे किस रूप में पहचाना जा सकता है-

A. परिवर्ती कीमत निर्धारण
B. भेदन कीमत निर्धारण
C. स्किमिंग कीमत निर्धारण
D. स्थिर लागत कीमत निर्धारण
E. लागत जमा कीमत निर्धारण

निम्नलिखित विकल्पों में से सही उत्तर का चयन कीजिए।

1. केवल C और E

2. केवल A और B

3. केवल B और D

4. केवल C और D

Options :
485584134029. 1
485584134030. 2
485584134031. 3
485584134032. 4

Question Number : 144 Question Id : 48558433509 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	Comp1

Case Study (41-45):

Vibha had created a unique all weather jackets which had solar panels embedded in it. The USP of the jacket was that, harnessing the solar energy it could keep the jacket warm like a heater and cold like an air conditioner depending on the weather. Her market was the youth who came out of the comfort of their homes to stay in hostels. The name of her product was 'TURN COAT' which was beautifully written in comic sans font outside her showroom in FLD Mall. The name had a rising sun next to it making it an attractive composition to look at. Vibha was reading a lot of literature on the promotion strategies that she could use. She had already fixed a public appearance by the superstar Ralia Kapoor at her showroom in 15 days. She opened up Instagram and Twitter accounts in the name of 'TURN COAT'. She got the name of the product and the symbol of the rising sun printed on the parking ticket, that were collected by customers coming to the mall. While deciding on the pricing she was suggested by her mentor to keep the price very high to recover her R & D costs spent on developing the product. She was a little hesitant to do so and decided to price TURN COAT by covering the cost of producing it plus with reasonable profits

The name of the product and the symbol printed on the parking tickets is an example of :

1. Above-the-line approach
2. Public Relations
3. Ambient (Media Mix)
4. Business Promotion (Sales promotion)

Options :
485584134033. 1
485584134034. 2
485584134035. 3
485584134036. 4

Question Number : 144 Question Id : 48558433509 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	Comp1

केस अध्ययन (41-45)

विभा ने हर मौसम में काम आने वाला एक अनोखा जैकेट बनाया था जिसमें सौर पैनल लगा था। जैकेट की यू एस पी (अद्वितीय बिक्री प्रस्ताव) यह था कि मौसम के अनुसार यह सौर ऊर्जा का उपयोग करके जैकिट को हीटर की तरह गर्म और एयर कंडीशनर की तरह ठंडा रख सकता था। उसका बाज़ार वह युवा था जो घर से बाहर हॉस्टल में रहते हैं। उसके उत्पाद का नाम 'टर्न कोट' था जो कॉमिक सान्स लिपि में बड़ी सुंदरता से एफ एल डी माल में उसके शो रूम के बाहर लिखा गया था।

नाम के आगे एक उगता सूरज था जो देखने में इसको एक सुंदर रचना बनाता था। विभा प्रयोग की जा सकने वाली प्रचार रणनीतियों पर साहित्य का अध्ययन कर रही थी। उसने 15 दिनों में अपने शोरूम में सुपर स्टार रालिया कपूर की सार्वजनिक उपस्थिति पहले ही तय कर दी थी। उसने 'टर्न कोट' नाम से इंस्टाग्राम और ट्विटर अकाउंट खोले। उसने माल आने वाले ग्राहकों के पार्किंग टिकट पर उत्पाद का नाम और उगते सूरज का चिन्ह मुद्रित कराया। कीमत निर्धारित करते समय उसे उसके मेंटर द्वारा ऊंची कीमत रखने का सुझाव दिया गया ताकि वह उत्पाद के निर्माण पर खर्च हुई अपने अनुसंधान एवं विकास लागत (आर एंड डी) को वसूल कर सके। वह ऐसा करने में थोड़ी झिझक रही थी, इसलिए उसने इसके उत्पादन की लागत और उचित लाभ को कवर करते हुए 'टर्न कोट' की कीमत निर्धारित करने का निर्णय किया।

पार्किंग टिकट पर छपा हुआ उत्पाद का नाम और चिन्ह किसके उदाहरण है :

1. रेखा से ऊपर उपागम

2. जन संपर्क

3. परिवेश (मीडिया मिश्रण)

4. व्यवसाय प्रचार (बिक्री प्रचार)

Options :
485584134033. 1
485584134034. 2
485584134035. 3
485584134036. 4

Question Number : 145 Question Id : 48558433510 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	Comp1

Case Study (41-45):

Vibha had created a unique all weather jackets which had solar panels embedded in it. The USP of the jacket was that, harnessing the solar energy it could keep the jacket warm like a heater and cold like an air conditioner depending on the weather. Her market was the youth who came out of the comfort of their homes to stay in hostels. The name of her product was 'TURN COAT' which was beautifully written in comic sans font outside her showroom in FLD Mall. The name had a rising sun next to it making it an attractive composition to look at. Vibha was reading a lot of literature on the promotion strategies that she could use. She had already fixed a public appearance by the superstar Ralia Kapoor at her showroom in 15 days. She opened up Instagram and Twitter accounts in the name of 'TURN COAT'. She got the name of the product and the symbol of the rising sun printed on the parking ticket, that were collected by customers coming to the mall. While deciding on the pricing she was suggested by her mentor to keep the price very high to recover her R & D costs spent on developing the product. She was a little hesitant to do so and decided to price TURN COAT by covering the cost of producing it plus with reasonable profits

Promoting her product on instagram and twitter accounts would fall under:

1. Above the line approach
2. Below the line approach
3. Through the line approach
4. Indirect sales strategy approach

Options :
485584134037. 1
485584134038. 2
485584134039. 3
485584134040. 4

Question Number : 145 Question Id : 48558433510 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	**Value**
Comprehension	Comp1

prepp Your Personal Exam Guide

केस अध्ययन (41-45)

विभा ने हर मौसम में काम आने वाला एक अनोखा जैकेट बनाया था जिसमें सौर पैनल लगा था। जैकेट की यू एस पी (अद्वितीय बिक्री प्रस्ताव) यह था कि मौसम के अनुसार यह सौर ऊर्जा का उपयोग करके जैकिट को हीटर की तरह गर्म और एयर कंडीशनर की तरह ठंडा रख सकता था। उसका बाज़ार वह युवा था जो घर से बाहर हॉस्टल में रहते हैं। उसके उत्पाद का नाम 'टर्न कोट' था जो कॉमिक सान्स लिपि में बड़ी सुंदरता से एफ एल डी माल में उसके शो रूम के बाहर लिखा गया था।

नाम के आगे एक उगता सूरज था जो देखने में इसको एक सुंदर रचना बनाता था। विभा प्रयोग की जा सकने वाली प्रचार रणनीतियों पर साहित्य का अध्ययन कर रही थी। उसने 15 दिनों में अपने शोरूम में सुपर स्टार रालिया कपूर की सार्वजनिक उपस्थिति पहले ही तय कर दी थी। उसने 'टर्न कोट' नाम से इंस्टाग्राम और ट्विटर अकाउंट खोले। उसने माल आने वाले ग्राहकों के पार्किंग टिकट पर उत्पाद का नाम और उगते सूरज का चिन्ह मुद्रित कराया। कीमत निर्धारित करते समय उसे उसके मेंटर द्वारा ऊंची कीमत रखने का सुझाव दिया गया ताकि वह उत्पाद के निर्माण पर खर्च हुई अपने अनुसंधान एवं विकास लागत (आर एंड डी) को वसूल कर सके। वह ऐसा करने में थोड़ी झिझक रही थी, इसलिए उसने इसके उत्पादन की लागत और उचित लाभ को कवर करते हुए 'टर्न कोट' की कीमत निर्धारित करने का निर्णय किया।

इंस्टाग्राम और ट्विटर पर अपने उत्पाद का प्रचार किसके अधीन आयेगा :

1. रेखा से ऊपर उपागम
2. रेखा से नीचे उपागम
3. रेखा के साथ उपागम
4. अप्रत्यक्ष बिक्री रणनीति उपागम

Options :
485584134037. 1
485584134038. 2
485584134039. 3
485584134040. 4

Sub-Section Number :	3
Sub-Section Id :	4855842424
Question Shuffling Allowed :	No
Is Section Default? :	null

Question Number : 146 Question Id : 48558433511 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	Comp2

Prepp Your Personal Exam Guide

Mergers: Read the case and answer the questions (46-50)

Gaurav owned an event management company called 'Lotus Ltd.' in Mumbai. He used to organise weddings, meetings, conferences , etc. These events were full of activities, music, food and entertainment. He used to outsource decoration material, food as well as entertainment from different vendors.

Ms. Geetika was an owner of catering and decoration company called Miles Ltd. in Mumbai. She used to cater the food and decoration needs of various customers such as corporate as well as family functions.

Gaurav & Geetika were performing well in their respective businesses until covid-19 lockdown was introduced. Due to lack of demand for food, decoration and events, both the companies started facing losses. As the lockdown was lifted, nearly after a year, both Gaurav and Geetika were facing problems in managing their increasing operational costs with lesser number of customers. As they were planning to look for better business opportunity, they got to meet each other at an 'exponential' organised by trades of Mumbai at BKC ground.

In this 'exponential', there were different traders sharing their business ideas with each other. Hence, it was here that Gaurav and Geetika decided to restart their business by merging their operations with a new company name. 'G^2 Lotus Miles Ltd'. They both shared their contacts of vendors and sutomers with each other and started getting order for events, food, decoration, entertainment, etc. Their business started blooming as their costs were lesser and more customers with demand of services given by Gaurav and Geetika.

Now its been two years that both of them have grown their business into other cities of Maharastra like, Pune, Ahmednagar and Nagpur under the company name of 'G^2 Lotus Miles Ltd'. The company is growing with increased annual sales of 30%.

Which of the following is applicable in case of "G^2 Lotus Miles ltd"?

1. Product extension merger
2. Market extension merger
3. Vertical merger
4. Horizontal merger

Options :
485584134041. 1
485584134042. 2
485584134043. 3
485584134044. 4

Question Number : 146 Question Id : 48558433511 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	Comp2

विलय : केस का अध्ययन कीजिए और प्रश्नों के उत्तर दीजिए (46-50)

गौरव मुंबई में 'लोटस लि.' नामक इवेंट मैनेजमेंट कंपनी का मालिक है। वह विवाह समारोह, बैठक, सम्मेलन आदि का आयोजन करता रहता था। यह आयोजन गतिविधियों, संगीत, भोजन और मनोरंजन से भरपूर होते थे। वह सजावट का समान, भोजन और मनोरंजन विभिन्न विक्रेताओं से आउट्सोर्स करता था।

मिस. गितिका मुंबई में माइल्स लि. नामक खानपान और सजावट कंपनी की मालिक थी। वह कॉर्पोरेट तथा पारिवारिक आयोजनों हेतु विभिन्न ग्राहकों की भोजन और सजावट संबंधी आवश्यकताओं को पूरा करती थी।

कोविड 19 लॉकडाउन लगने से पहले गौरव और गितिका अपने अपने काम में अच्छा प्रदर्शन कर रहे थे। भोजन सजावट और आयोजनों की मांग में कमी के कारण दोनों कंपनियों को हानियाँ होने लगी। लगभग एक वर्ष बाद जब लॉकडाउन हटाया गया तो गौरव और गितिका कम ग्राहकों सहित बढ़ी हुई परिचालन लागत के प्रबंधन में कठिनाइयाँ अनुभव कर रहे थे। जब वे बेहतर व्यवसाय अवसर की तलाश की योजना बना रहे थे, वे बी के सी ग्राउन्ड में मुंबई के व्यापारियों द्वारा आयोजित एक 'एक्सपोनेंशियल' में एक दूसरे से मिले।

इस एक्सपोनेंशियल में बहुत से व्यापारी थे जो एक दूसरे के साथ अपने व्यापारिक विचार साझा कर रहे थे। इस प्रकार यहाँ से गौरव और गितिका ने अपने परिचालनों के विलय के द्वारा एक नये नाम "G^2 लोटस माइल्स लि." से अपना व्यवसाय पुनः प्रारंभ करने का निर्णय लिया।

उन्होंने एक दूसरे से विक्रेताओं और ग्राहकों के संपर्क साझा किये और आयोजन हेतु भोजन, सजावट और मनोरंजन के ऑर्डर लेने शुरू किये। उनका व्यवसाय फल फूलने लगा क्योंकि उनकी लागत कम हो गई थी और गौरव और गितिका द्वारा दी जाने वाली सेवाओं की माँग करने वाले ग्राहकों की संख्या बढ़ गई थी।

अब दो वर्ष हो चुके हैं और उन्होंने अपने व्यवसाय 'G^2 लोटस माइल्स लि.' नाम के साथ महाराष्ट्र के अन्य शहरों जैसे पुणे, अहमदनगर और नागपुर में भी फैला लिया है। कंपनी 30% बढ़ी हुई वार्षिक बिक्री के साथ प्रगति कर रही है।

"G^2 लोटस माईल्स लि." के केस में निम्न में से कौन सा लागू होता है?

1. उत्पाद विस्तार विलय
2. बाज़ार विस्तार विलय
3. ऊर्ध्वाधर विलय
4. क्षैतिज विलय

Options :
485584134041. 1
485584134042. 2
485584134043. 3
485584134044. 4

Question Number : 147 Question Id : 48558433512 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	Comp2

Mergers: Read the case and answer the questions (46-50)

Gaurav owned an event management company called 'Lotus Ltd.' in Mumbai. He used to organise weddings, meetings, conferences , etc. These events were full of activities, music, food and entertainment. He used to outsource decoration material, food as well as entertainment from different vendors.

Ms. Geetika was an owner of catering and decoration company called Miles Ltd. in Mumbai. She used to cater the food and decoration needs of various customers such as corporate as well as family functions.

Gaurav & Geetika were performing well in their respective businesses until covid-19 lockdown was introduced. Due to lack of demand for food, decoration and events, both the companies started facing losses. As the lockdown was lifted, nearly after a year, both Gaurav and Geetika were facing problems in managing their increasing operational costs with lesser number of customers. As they were planning to look for better business opportunity, they got to meet each other at an 'exponential' organised by trades of Mumbai at BKC ground.

In this 'exponential', there were different traders sharing their business ideas with each other. Hence, it was here that Gaurav and Geetika decided to restart their business by merging their operations with a new company name. 'G^2 Lotus Miles Ltd'. They both shared their contacts of vendors and sutomers with each other and started getting order for events, food, decoration, entertainment, etc. Their business started blooming as their costs were lesser and more customers with demand of services given by Gaurav and Geetika.

Now its been two years that both of them have grown their business into other cities of Maharastra like, Pune, Ahmednagar and Nagpur under the company name of 'G^2 Lotus Miles Ltd'. The company is growing with increased annual sales of 30%.

The new company so formed "G^2 Lotus Miles Ltd" is an example of:

1. Acquisition
2. Franchising
3. Amalgamation
4. Absorption

Options :
485584134045. 1
485584134046. 2
485584134047. 3
485584134048. 4

Question Number : 147 Question Id : 48558433512 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	Comp2

विलय : केस का अध्ययन कीजिए और प्रश्नों के उत्तर दीजिए (46-50)

गौरव मुंबई में 'लोटस लि.' नामक इवेंट मैनेजमेंट कंपनी का मालिक है। वह विवाह समारोह, बैठक, सम्मेलन आदि का आयोजन करता रहता था। यह आयोजन गतिविधियों, संगीत, भोजन और मनोरंजन से भरपूर होते थे। वह सजावट का समान, भोजन और मनोरंजन विभिन्न विक्रेताओं से आउट्सोर्स करता था।

मिस. गितिका मुंबई में माइल्स लि. नामक खानपान और सजावट कंपनी की मालिक थी। वह कॉर्पोरेट तथा पारिवारिक आयोजनों हेतु विभिन्न ग्राहकों की भोजन और सजावट संबंधी आवश्यकताओं को पूरा करती थी।

कोविड 19 लॉकडाउन लगने से पहले गौरव और गितिका अपने अपने काम में अच्छा प्रदर्शन कर रहे थे। भोजन सजावट और आयोजनों की मांग में कमी के कारण दोनों कंपनियों को हानियाँ होने लगी। लगभग एक वर्ष बाद जब लॉकडाउन हटाया गया तो गौरव और गितिका कम ग्राहकों सहित बढ़ी हुई परिचालन लागत के प्रबंधन में कठिनाइयाँ अनुभव कर रहे थे। जब वे बेहतर व्यवसाय अवसर की तलाश की योजना बना रहे थे, वे बी के सी ग्राउन्ड में मुंबई के व्यापारियों द्वारा आयोजित एक 'एक्सपोनेंशियल' में एक दूसरे से मिले।

इस एक्सपोनेंशियल में बहुत से व्यापारी थे जो एक दूसरे के साथ अपने व्यापारिक विचार साझा कर रहे थे। इस प्रकार यहाँ से गौरव और गितिका ने अपने परिचालनों के विलय के द्वारा एक नये नाम "G^2 लोटस माइल्स लि." से अपना व्यवसाय पुनः प्रारंभ करने का निर्णय लिया।

उन्होंने एक दूसरे से विक्रेताओं और ग्राहकों के संपर्क साझा किये और आयोजन हेतु भोजन, सजावट और मनोरंजन के ऑर्डर लेने शुरू किये। उनका व्यवसाय फल फूलने लगा क्योंकि उनकी लागत कम हो गई थी और गौरव और गितिका द्वारा दी जाने वाली सेवाओं की माँग करने वाले ग्राहकों की संख्या बढ़ गई थी।

अब दो वर्ष हो चुके हैं और उन्होंने अपने व्यवसाय 'G^2 लोटस माइल्स लि.' नाम के साथ महाराष्ट्र के अन्य शहरों जैसे पुणे, अहमदनगर और नागपुर में भी फैला लिया है। कंपनी 30% बढ़ी हुई वार्षिक बिक्री के साथ प्रगति कर रही है।

बनाई गई नई कंपनी "G^2 लोटस माइल्स लि." एक उदाहरण है :

1. अधिग्रहण

2. फ्रेंचाइजिंग

3. समामेलन

4. अवशोषण

Options :
485584134045. 1
485584134046. 2
485584134047. 3
485584134048. 4

Question Number : 148 Question Id : 48558433513 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	Comp2

Mergers: Read the case and answer the questions (46-50)

Gaurav owned an event management company called 'Lotus Ltd.' in Mumbai. He used to organise weddings, meetings, conferences , etc. These events were full of activities, music, food and entertainment. He used to outsource decoration material, food as well as entertainment from different vendors.

Ms. Geetika was an owner of catering and decoration company called Miles Ltd. in Mumbai. She used to cater the food and decoration needs of various customers such as corporate as well as family functions.

Gaurav & Geetika were performing well in their respective businesses until covid-19 lockdown was introduced. Due to lack of demand for food, decoration and events, both the companies started facing losses. As the lockdown was lifted, nearly after a year, both Gaurav and Geetika were facing problems in managing their increasing operational costs with lesser number of customers. As they were planning to look for better business opportunity, they got to meet each other at an 'exponential' organised by trades of Mumbai at BKC ground.

In this 'exponential', there were different traders sharing their business ideas with each other. Hence, it was here that Gaurav and Geetika decided to restart their business by merging their operations with a new company name. 'G^2 Lotus Miles Ltd'. They both shared their contacts of vendors and sutomers with each other and started getting order for events, food, decoration, entertainment, etc. Their business started blooming as their costs were lesser and more customers with demand of services given by Gaurav and Geetika.

Now its been two years that both of them have grown their business into other cities of Maharastra like, Pune, Ahmednagar and Nagpur under the company name of 'G^2 Lotus Miles Ltd'. The company is growing with increased annual sales of 30%.

"G^2 Lotus Miles Ltd." is related to-

1. Manufacturing
2. Service
3. Distribution
4. Trading

Options :
485584134049. 1
485584134050. 2
485584134051. 3
485584134052. 4

Question Number : 148 Question Id : 48558433513 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	Comp2

विलय : केस का अध्ययन कीजिए और प्रश्नों के उत्तर दीजिए (46-50)

गौरव मुंबई में 'लोटस लि.' नामक इवेंट मैनेजमेंट कंपनी का मालिक है। वह विवाह समारोह, बैठक, सम्मेलन आदि का आयोजन करता रहता था। यह आयोजन गतिविधियों, संगीत, भोजन और मनोरंजन से भरपूर होते थे। वह सजावट का समान, भोजन और मनोरंजन विभिन्न विक्रेताओं से आउट्सोर्स करता था।

मिस. गितिका मुंबई में माइल्स लि. नामक खानपान और सजावट कंपनी की मालिक थी। वह कॉर्पोरेट तथा पारिवारिक आयोजनों हेतु विभिन्न ग्राहकों की भोजन और सजावट संबंधी आवश्यकताओं को पूरा करती थी।

कोविड 19 लॉकडाउन लगने से पहले गौरव और गितिका अपने अपने काम में अच्छा प्रदर्शन कर रहे थे। भोजन सजावट और आयोजनों की मांग में कमी के कारण दोनों कंपनियों को हानियाँ होने लगी। लगभग एक वर्ष बाद जब लॉकडाउन हटाया गया तो गौरव और गितिका कम ग्राहकों सहित बढ़ी हुई परिचालन लागत के प्रबंधन में कठिनाइयाँ अनुभव कर रहे थे। जब वे बेहतर व्यवसाय अवसर की तलाश की योजना बना रहे थे, वे बी के सी ग्राउन्ड में मुंबई के व्यापारियों द्वारा आयोजित एक 'एक्सपोनेंशियल' में एक दूसरे से मिले।

इस एक्सपोनेंशियल में बहुत से व्यापारी थे जो एक दूसरे के साथ अपने व्यापारिक विचार साझा कर रहे थे। इस प्रकार यहाँ से गौरव और गितिका ने अपने परिचालनों के विलय के द्वारा एक नये नाम "G^2 लोटस माइल्स लि." से अपना व्यवसाय पुनः प्रारंभ करने का निर्णय लिया।

उन्होंने एक दूसरे से विक्रेताओं और ग्राहकों के संपर्क साझा किये और आयोजन हेतु भोजन, सजावट और मनोरंजन के ऑर्डर लेने शुरू किये। उनका व्यवसाय फल फूलने लगा क्योंकि उनकी लागत कम हो गई थी और गौरव और गितिका द्वारा दी जाने वाली सेवाओं की माँग करने वाले ग्राहकों की संख्या बढ़ गई थी।

अब दो वर्ष हो चुके हैं और उन्होंने अपने व्यवसाय 'G^2 लोटस माइल्स लि.' नाम के साथ महाराष्ट्र के अन्य शहरों जैसे पुणे, अहमदनगर और नागपुर में भी फैला लिया है। कंपनी 30% बढ़ी हुई वार्षिक बिक्री के साथ प्रगति कर रही है।

"G^2 लोटस माइल्स लि." का संबंध है-

1. विनिर्माण

2. सेवा

3. वितरण

4. व्यापार

Options :
485584134049. 1
485584134050. 2
485584134051. 3
485584134052. 4

Question Number : 149 Question Id : 48558433514 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	Comp2

Mergers: Read the case and answer the questions (46-50)

Gaurav owned an event management company called 'Lotus Ltd.' in Mumbai. He used to organise weddings, meetings, conferences , etc. These events were full of activities, music, food and entertainment. He used to outsource decoration material, food as well as entertainment from different vendors.

Ms. Geetika was an owner of catering and decoration company called Miles Ltd. in Mumbai. She used to cater the food and decoration needs of various customers such as corporate as well as family functions.

Gaurav & Geetika were performing well in their respective businesses until covid-19 lockdown was introduced. Due to lack of demand for food, decoration and events, both the companies started facing losses. As the lockdown was lifted, nearly after a year, both Gaurav and Geetika were facing problems in managing their increasing operational costs with lesser number of customers. As they were planning to look for better business opportunity, they got to meet each other at an 'exponential' organised by trades of Mumbai at BKC ground.

In this 'exponential', there were different traders sharing their business ideas with each other. Hence, it was here that Gaurav and Geetika decided to restart their business by merging their operations with a new company name. 'G^2 Lotus Miles Ltd'. They both shared their contacts of vendors and sutomers with each other and started getting order for events, food, decoration, entertainment, etc. Their business started blooming as their costs were lesser and more customers with demand of services given by Gaurav and Geetika.

Now its been two years that both of them have grown their business into other cities of Maharastra like, Pune, Ahmednagar and Nagpur under the company name of 'G^2 Lotus Miles Ltd'. The company is growing with increased annual sales of 30%.

Match List I with List II

LIST I		LIST II	
A.	Event Management Company	I.	Miles Ltd
B.	External Expansion	II.	Lotus Ltd.
C.	Operational synergy	III.	Merger
D.	Catering and decoration company	IV.	G^2 Lotus Miles Ltd

Choose the correct answer from the options given below:

1. A-I, B-III, C-II, D-IV

2. A-II, B-III, C-IV, D-I

3. A-III, B-II, C-IV, D-I

4. A-IV, B-III, C-II, D-I

Options :
485584134053. 1
485584134054. 2
485584134055. 3
485584134056. 4

Question Number : 149 Question Id : 48558433514 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0
Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1
Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	Comp2

विलय : केस का अध्ययन कीजिए और प्रश्नों के उत्तर दीजिए (46-50)

गौरव मुंबई में 'लोटस लि.' नामक इवेंट मैनेजमेंट कंपनी का मालिक है। वह विवाह समारोह, बैठक, सम्मेलन आदि का आयोजन करता रहता था। यह आयोजन गतिविधियों, संगीत, भोजन और मनोरंजन से भरपूर होते थे। वह सजावट का समान, भोजन और मनोरंजन विभिन्न विक्रेताओं से आउट्सोर्स करता था।

मिस. गितिका मुंबई में माइल्स लि. नामक खानपान और सजावट कंपनी की मालिक थी। वह कॉर्पोरेट तथा पारिवारिक आयोजनों हेतु विभिन्न ग्राहकों की भोजन और सजावट संबंधी आवश्यकताओं को पूरा करती थी।

कोविड 19 लॉकडाउन लगने से पहले गौरव और गितिका अपने अपने काम में अच्छा प्रदर्शन कर रहे थे। भोजन सजावट और आयोजनों की मांग में कमी के कारण दोनों कंपनियों को हानियाँ होने लगी। लगभग एक वर्ष बाद जब लॉकडाउन हटाया गया तो गौरव और गितिका कम ग्राहकों सहित बढ़ी हुई परिचालन लागत के प्रबंधन में कठिनाइयाँ अनुभव कर रहे थे। जब वे बेहतर व्यवसाय अवसर की तलाश की योजना बना रहे थे, वे बी के सी ग्राउन्ड में मुंबई के व्यापारियों द्वारा आयोजित एक 'एक्सपोनेंशियल' में एक दूसरे से मिले।

इस एक्सपोनेंशियल में बहुत से व्यापारी थे जो एक दूसरे के साथ अपने व्यापारिक विचार साझा कर रहे थे। इस प्रकार यहाँ से गौरव और गितिका ने अपने परिचालनों के विलय के द्वारा एक नये नाम "G^2 लोटस माइल्स लि." से अपना व्यवसाय पुनः प्रारंभ करने का निर्णय लिया।

उन्होंने एक दूसरे से विक्रेताओं और ग्राहकों के संपर्क साझा किये और आयोजन हेतु भोजन, सजावट और मनोरंजन के ऑर्डर लेने शुरू किये। उनका व्यवसाय फल फूलने लगा क्योंकि उनकी लागत कम हो गई थी और गौरव और गितिका द्वारा दी जाने वाली सेवाओं की माँग करने वाले ग्राहकों की संख्या बढ़ गई थी।

अब दो वर्ष हो चुके हैं और उन्होंने अपने व्यवसाय 'G^2 लोटस माइल्स लि.' नाम के साथ महाराष्ट्र के अन्य शहरों जैसे पुणे, अहमदनगर और नागपुर में भी फैला लिया है। कंपनी 30% बढ़ी हुई वार्षिक बिक्री के साथ प्रगति कर रही है।

सूची I का सूची II से मिलान कीजिए

सूची I		सूची II	
A.	इवेंट मैनेजमेंट कंपनी	I.	माइल्स लि.
B.	बाह्य विस्तार	II.	लोटस लि.
C.	परिचालन तालमेल	III.	मर्जर (विलय)
D.	खानपान एवं सजावट कंपनी	IV.	G^2 लोटस माइल्स लि.

निम्नलिखित विकल्पों में से सही उत्तर का चयन कीजिए :

1. A-I, B-III, C-II, D-IV
2. A-II, B-III, C-IV, D-I
3. A-III, B-II, C-IV, D-I
4. A-IV, B-III, C-II, D-I

Options :
485584134053. 1
485584134054. 2
485584134055. 3
485584134056. 4

Question Number : 150 Question Id : 48558433515 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	Comp2

Mergers: Read the case and answer the questions (46-50)

Gaurav owned an event management company called 'Lotus Ltd.' in Mumbai. He used to organise weddings, meetings, conferences , etc. These events were full of activities, music, food and entertainment. He used to outsource decoration material, food as well as entertainment from different vendors.

Ms. Geetika was an owner of catering and decoration company called Miles Ltd. in Mumbai. She used to cater the food and decoration needs of various customers such as corporate as well as family functions.

Gaurav & Geetika were performing well in their respective businesses until covid-19 lockdown was introduced. Due to lack of demand for food, decoration and events, both the companies started facing losses. As the lockdown was lifted, nearly after a year, both Gaurav and Geetika were facing problems in managing their increasing operational costs with lesser number of customers. As they were planning to look for better business opportunity, they got to meet each other at an 'exponential' organised by trades of Mumbai at BKC ground.

In this 'exponential', there were different traders sharing their business ideas with each other. Hence, it was here that Gaurav and Geetika decided to restart their business by merging their operations with a new company name. 'G^2 Lotus Miles Ltd'. They both shared their contacts of vendors and sutomers with each other and started getting order for events, food, decoration, entertainment, etc. Their business started blooming as their costs were lesser and more customers with demand of services given by Gaurav and Geetika.

Now its been two years that both of them have grown their business into other cities of Maharastra like, Pune, Ahmednagar and Nagpur under the company name of 'G^2 Lotus Miles Ltd'. The company is growing with increased annual sales of 30%.

If Gaurav could raise sufficient funds to acquire 'Miles Ltd'. This acquisition would be called:

1. Friendly Acquisition
2. Reverse Acquisition
3. Back flip Acquisition
4. Hostile Acquisition

Options :

485584134057. 1
485584134058. 2
485584134059. 3
485584134060. 4

Question Number : 150 Question Id : 48558433515 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	Comp2

विलय : केस का अध्ययन कीजिए और प्रश्नों के उत्तर दीजिए (46-50)

गौरव मुंबई में 'लोटस लि.' नामक इवेंट मैनेजमेंट कंपनी का मालिक है। वह विवाह समारोह, बैठक, सम्मेलन आदि का आयोजन करता रहता था। यह आयोजन गतिविधियों, संगीत, भोजन और मनोरंजन से भरपूर होते थे। वह सजावट का समान, भोजन और मनोरंजन विभिन्न विक्रेताओं से आउट्सोर्स करता था।

मिस. गितिका मुंबई में माइल्स लि. नामक खानपान और सजावट कंपनी की मालिक थी। वह कॉर्पोरेट तथा पारिवारिक आयोजनों हेतु विभिन्न ग्राहकों की भोजन और सजावट संबंधी आवश्यकताओं को पूरा करती थी।

कोविड 19 लॉकडाउन लगने से पहले गौरव और गितिका अपने अपने काम में अच्छा प्रदर्शन कर रहे थे। भोजन सजावट और आयोजनों की मांग में कमी के कारण दोनों कंपनियों को हानियाँ होने लगी। लगभग एक वर्ष बाद जब लॉकडाउन हटाया गया तो गौरव और गितिका कम ग्राहकों सहित बढ़ी हुई परिचालन लागत के प्रबंधन में कठिनाइयाँ अनुभव कर रहे थे। जब वे बेहतर व्यवसाय अवसर की तलाश की योजना बना रहे थे, वे बी के सी ग्राउन्ड में मुंबई के व्यापारियों द्वारा आयोजित एक 'एक्सपोनेंशियल' में एक दूसरे से मिले।

इस एक्सपोनेंशियल में बहुत से व्यापारी थे जो एक दूसरे के साथ अपने व्यापारिक विचार साझा कर रहे थे। इस प्रकार यहाँ से गौरव और गितिका ने अपने परिचालनों के विलय के द्वारा एक नये नाम "G^2 लोटस माइल्स लि." से अपना व्यवसाय पुनः प्रारंभ करने का निर्णय लिया।

उन्होंने एक दूसरे से विक्रेताओं और ग्राहकों के संपर्क साझा किये और आयोजन हेतु भोजन, सजावट और मनोरंजन के ऑर्डर लेने शुरू किये। उनका व्यवसाय फल फूलने लगा क्योंकि उनकी लागत कम हो गई थी और गौरव और गितिका द्वारा दी जाने वाली सेवाओं की माँग करने वाले ग्राहकों की संख्या बढ़ गई थी।

अब दो वर्ष हो चुके हैं और उन्होंने अपने व्यवसाय 'G^2 लोटस माइल्स लि.' नाम के साथ महाराष्ट्र के अन्य शहरों जैसे पुणे, अहमदनगर और नागपुर में भी फैला लिया है। कंपनी 30% बढ़ी हुई वार्षिक बिक्री के साथ प्रगति कर रही है।

यदि गौरव "माइल्स लि." के अधिग्रहण के लिये आवश्यक फंड जुटा पाता तो यह अधिग्रहण कहलाता :

1. मित्रवत अधिग्रहण
2. विपरीत अधिग्रहण
3. वैकल्पिक अधिग्रहण
4. शत्रुतापूर्ण अधिग्रहण

Options :
485584134057. 1
485584134058. 2
485584134059. 3
485584134060. 4