

Entrepreneurship

Section Id :	212807873
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 :	2128072517
Question Shuffling Allowed :	Yes
Is Section Default? :	null

Question Number : 536 Question Id : 21280732801 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

Jethalal started a business of readymade garments for women. In order to gain better insight on tastes and preferences of his target market, he started to approach his target market i.e, ladies of age-group of 20 - 40 by using the platform of social media. Identify the 'Trend' followed by Jethalal .

- (1) Read Trend
- (2) Talk Trend
- (3) Think Trend
- (4) Watch Trend

Options :

212807131201. 1
212807131202. 2
212807131203. 3
212807131204. 4

Question Number : 536 Question Id : 21280732801 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

जेठालाल ने महिलाओं के पूर्वनिर्मित पथिान का व्यवसाय शुरू किया। अपने लक्षित बाजार के रुचि और वरीयताओं के बारे में बेहतर जानकारी हासिल करने के लिए, उन्होंने सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म का उपयोग करके अपने लक्षित बाजार यानी 20 - 40 आयु वर्ग की महिलाओं से संपर्क करना शुरू कर दिया। जेठालाल द्वारा अनुसरित 'प्रचलन' की पहचान करें।

- (1) पढ़ने का प्रचलन
- (2) बातें करने का प्रचलन
- (3) सोचने का प्रचलन
- (4) देखने का प्रचलन

Options :

212807131201. 1
212807131202. 2
212807131203. 3

Question Number : 537 Question Id : 21280732802 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 factors is not be included in 'PESTEL' analysis ?

- (1) Political Changes
- (2) Socio-cultural aspects
- (3) Ecological Issues
- (4) Competitive Activities

Options :

212807131205. 1
 212807131206. 2
 212807131207. 3
 212807131208. 4

Question Number : 537 Question Id : 21280732802 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

निम्नलिखित में से कौन-सा कारक पेस्टल (पी ई एस टी ई एल) विश्लेषण के कारक में शामिल नहीं है?

- (1) राजनीतिक परिवर्तन
- (2) सामाजिक सांस्कृतिक पक्ष
- (3) पारिस्थितिकी मुद्दे
- (4) प्रतिस्पर्धी गतिविधियां

Options :

212807131205. 1
 212807131206. 2
 212807131207. 3
 212807131208. 4

Question Number : 538 Question Id : 21280732803 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

Arrange the following in sequence for the steps involved in idea and opportunity assessment.

- (A) Application and use
- (B) Cost
- (C) Product identification
- (D) Competition
- (E) Level of operation

Choose the correct answer from the options given below :

- (1) (C), (A), (B), (D), (E)
- (2) (C), (A), (D), (E), (B)
- (3) (C), (A), (E), (D), (B)
- (4) (C), (A), (E), (B), (D)

Options :

- 212807131209. 1
- 212807131210. 2
- 212807131211. 3
- 212807131212. 4

Question Number : 538 Question Id : 21280732803 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

विचार और अवसर मूल्यांकन में शामिल चरणों को अनुक्रम में व्यवस्थित करें।

- (A) आवेदन और उपयोग
- (B) लागत
- (C) उत्पाद की पहचान
- (D) प्रतिस्पर्धा
- (E) संचालन का स्तर

नीचे दिए गए विकल्पों में से सही उत्तर का चयन कीजिए :

- (1) (C), (A), (B), (D), (E)
- (2) (C), (A), (D), (E), (B)
- (3) (C), (A), (E), (D), (B)
- (4) (C), (A), (E), (B), (D)

Options :

- 212807131209. 1
- 212807131210. 2
- 212807131211. 3
- 212807131212. 4

Question Number : 539 Question Id : 21280732804 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

Innovation is the process of entrepreneurship which involves the translation of a useful idea into an application which has commercial value. Arrange the process of innovation in sequence.

- (A) Resource organisation
- (B) Commercial Application
- (C) Analytical Planning
- (D) Implementation

Choose the **correct** answer from the options given below :

- (1) (A), (C), (B), (D)
- (2) (C), (A), (D), (B)
- (3) (C), (A), (B), (D)
- (4) (C), (B), (A), (D)

Options :

212807131213. 1
212807131214. 2
212807131215. 3
212807131216. 4

Question Number : 539 Question Id : 21280732804 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

नवाचार प्रक्रिया उद्यमिता है जिसमें एक उपयोगी विचार का एक अनुप्रयोग में अनुवाद शामिल है जिसका व्यावसायिक मूल्य होता है। नवाचार की प्रक्रिया को क्रम से व्यवस्थित करें।

- (A) संसाधन संगठन
- (B) वाणिज्यिक अनुप्रयोग
- (C) विश्लेषणात्मक योजना
- (D) कार्यान्वयन

नीचे दिए गए विकल्पों में से **सही** उत्तर का चयन कीजिए :

- (1) (A), (C), (B), (D)
- (2) (C), (A), (D), (B)
- (3) (C), (A), (B), (D)
- (4) (C), (B), (A), (D)

Options :

212807131213. 1
212807131214. 2
212807131215. 3
212807131216. 4

Question Number : 540 Question Id : 21280732805 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 provides stimulus for opportunity discovery and new venture creation. Arrange the following process of creativity in sequence.

- (A) Verification
- (B) Stage of new ideas
- (C) Illumination
- (D) Assimilation of information
- (E) Preparation

Choose the **correct** answer from the options given below :

- (1) (B), (E), (A), (C), (D)
- (2) (B), (E), (C), (D), (A)
- (3) (B), (E), (D), (C), (A)
- (4) (B), (E), (C), (A), (D)

Options :

- 212807131217. 1
- 212807131218. 2
- 212807131219. 3
- 212807131220. 4

Question Number : 540 Question Id : 21280732805 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

रचनात्मकता अवसर की खोज और नए उद्यम निर्माण के लिए प्रोत्साहन प्रदान करती है रचनात्मकता की निम्नलिखित प्रक्रिया को क्रम में व्यवस्थित करें।

- (A) सत्यापन
- (B) नए विचारों की अवस्था
- (C) प्रदीपन
- (D) सूचना का आत्मसात्करण
- (E) तैयारी करना

नीचे दिए गए विकल्पों में से **सही** उत्तर का चयन कीजिए :

- (1) (B), (E), (A), (C), (D)
- (2) (B), (E), (C), (D), (A)
- (3) (B), (E), (D), (C), (A)
- (4) (B), (E), (C), (A), (D)

Options :

- 212807131217. 1
- 212807131218. 2
- 212807131219. 3
- 212807131220. 4

Question Number : 541 Question Id : 21280732806 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
---------------	-----

Arrange the following form of business organisation from smallest to biggest on the basis of expansion under normal conditions.

- (A) Partnership
- (B) Sole Proprietorship
- (C) Private limited company
- (D) Public limited company

Choose the correct answer from the options given below :

- (1) (A), (B), (C), (D)
- (2) (D), (C), (A), (B)
- (3) (B), (A), (C), (D)
- (4) (C), (B), (D), (A)

Options :

- 212807131221. 1
- 212807131222. 2
- 212807131223. 3
- 212807131224. 4

Question Number : 541 Question Id : 21280732806 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

व्यवसाय संगठन के निम्न स्वरूप को सबसे छोटे से बड़े के क्रम में व्यवस्थित करें।

- (A) साझेदारी
- (B) स्वामित्व
- (C) निजी लिमिटेड कंपनी
- (D) पब्लिक लिमिटेड कंपनी

नीचे दिए गए विकल्पों में से सही उत्तर का चयन कीजिए :

- (1) (A), (B), (C), (D)
- (2) (D), (C), (A), (B)
- (3) (B), (A), (C), (D)
- (4) (C), (B), (D), (A)

Options :

- 212807131221. 1
- 212807131222. 2
- 212807131223. 3
- 212807131224. 4

Question Number : 542 Question Id : 21280732807 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 direct sale by a company of its securities to a limited number of investors is called :

- (1) Initial public offering
- (2) Rights issue
- (3) Private Placement
- (4) Preferential Shares

Options :

212807131225. 1
212807131226. 2
212807131227. 3
212807131228. 4

Question Number : 542 Question Id : 21280732807 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 कंपनी द्वारा अपनी प्रतिभूतियों की सीमित संख्या में निवेशकों को प्रत्यक्ष बिक्री कहा जाता है :

- (1) प्रारम्भिक सार्वजनिक प्रस्ताव (IPO)
- (2) राइट इश्यू
- (3) निजी नियोजन/स्थानन
- (4) अधिमान्य शेयर्स/हिस्सेदारी

Options :

212807131225. 1
212807131226. 2
212807131227. 3
212807131228. 4

Question Number : 543 Question Id : 21280732808 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 odd one out in case of funding in venture capital.

- (1) They may invest in one in four hundred opportunities presented to them
- (2) Not looking for rapid growth
- (3) A well developed business model
- (4) Looks for an exit in the time frame of typically 3-7 years

Options :

212807131229. 1
212807131230. 2
212807131231. 3
212807131232. 4

Question Number : 543 Question Id : 21280732808 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

जोखिम पूंजी में वित्तपोषण के मामले में विषम को चुनें।

- (1) वे इसे पेश किए गए चार सौ अवसरों में से एक में निवेश कर सकते हैं
- (2) त्वरित वृद्धि की तलाश नहीं
- (3) एक सुविकसित व्यापार मॉडल
- (4) आमतौर पर 3-7 साल के दशा में बाहर निकलने की तलाश करता है

Options :

212807131229. 1
212807131230. 2
212807131231. 3
212807131232. 4

Question Number : 544 Question Id : 21280732809 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 initial cost of making a product is Rs. 1 lakh and variable cost per unit is Rs. 40. If its selling price is Rs. 80 per unit, what would be the break-even quantity ?

- (1) 2,500 Units
- (2) 3,500 Units
- (3) 5,000 Units
- (4) 7,000 Units

Options :

212807131233. 1
212807131234. 2
212807131235. 3
212807131236. 4

Question Number : 544 Question Id : 21280732809 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 उत्पाद बनाने की प्रारम्भिक लागत 1 लाख रुपये है और परिवर्तनीय लागत 40 रुपये इकाई है। यदि इसकी बिक्री मूल्य 80 रुपये प्रति इकाई है, तो लाभ-अलाभ मात्रा क्या होगी ?

- (1) 2,500 इकाईयां
- (2) 3,500 इकाईयां
- (3) 5,000 इकाईयां
- (4) 7,000 इकाईयां

Options :

212807131233. 1
212807131234. 2
212807131235. 3
212807131236. 4

Question Number : 545 Question Id : 21280732810 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

It is the order quantity of inventory that minimizes the total cost of inventory management.

- (1) Economic Order Quantity
- (2) Recorder point
- (3) Carrying cost
- (4) Operating cycles

Options :

212807131237. 1
212807131238. 2
212807131239. 3
212807131240. 4

Question Number : 545 Question Id : 21280732810 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

यह सूची की क्रम मात्रा है जो सूची प्रबंधन भी कुल लागत को कम करती है।

- (1) आर्थिक क्रम मात्रा
- (2) पुनः आदेश बिंदु
- (3) रखाव लागत
- (4) संचालन चक्र

Options :

212807131237. 1
212807131238. 2
212807131239. 3
212807131240. 4

Question Number : 546 Question Id : 21280732811 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

Estimate the Return on investment when an owner spends Rs. 50,000/- to open a shop and make a net profit of Rs. 5000 in one year.

- (1) 10%
- (2) 50%
- (3) 5%
- (4) 100%

Options :

212807131241. 1
212807131242. 2
212807131243. 3
212807131244. 4

Question Number : 546 Question Id : 21280732811 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 एक मालिक एक दुकान खोलने के लिए 50,000 रुपये खर्च करता है और एक वर्ष में 5000 रुपये का शुद्ध लाभ कमाता है तो निवेश पर रिटर्न का अनुमान लगाएं।

- (1) 10%
- (2) 50%
- (3) 5%
- (4) 100%

Options :

212807131241. 1
212807131242. 2
212807131243. 3
212807131244. 4

Question Number : 547 Question Id : 21280732812 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

Financial plan does not include the following :

- (1) Proforma Balance Sheet
- (2) Break-even Analysis
- (3) Fund flow statement
- (4) Analysis of competitors profile

Options :

212807131245. 1
212807131246. 2
212807131247. 3
212807131248. 4

Question Number : 547 Question Id : 21280732812 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 योजना में निम्नलिखित शामिल नहीं है :

- (1) प्रारूप तुलन पत्र
- (2) लाभ अलाभ का विश्लेषण
- (3) वित्त प्रवाह विवरण
- (4) प्रतिस्पर्धियों की रूपरेखा का विश्लेषण

Options :

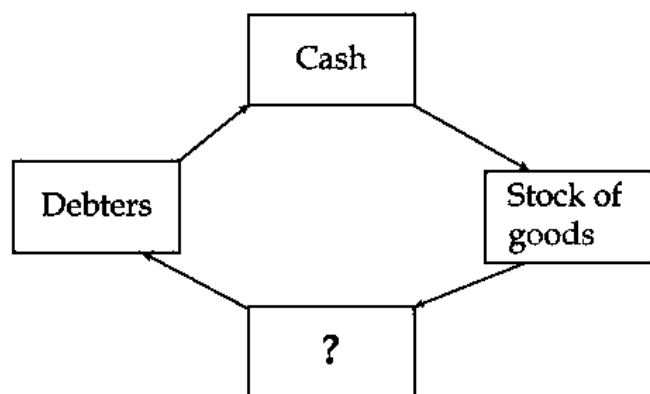
212807131245. 1
212807131246. 2
212807131247. 3
212807131248. 4

Question Number : 548 Question Id : 21280732813 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
-----	-------

From the given diagram of cash conversion cycle for trading business, find out missing one.



- (1) Finished Goods
- (2) Work in progress
- (3) Sales
- (4) Raw material stocks

Options :

212807131249. 1
 212807131250. 2
 212807131251. 3
 212807131252. 4

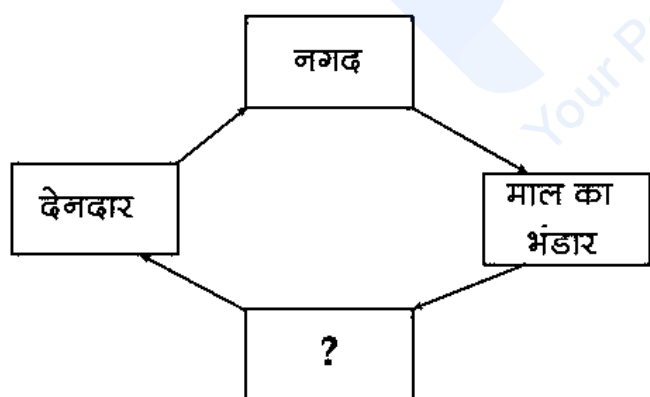
Question Number : 548 Question Id : 21280732813 Question Type : MCQ Option Shuffling : No Is Question Mandatory : No Calculator : None
 Response Time : N.A Think Time : N.A Minimum Instruction Time : 0

Correct Marks : 5 Wrong Marks : 1

Question Key Details :

Key	Value
Comprehension	MCQ

व्यापारिक व्यवसाय के नगद रूपांतरण चक्र के दिए गए आरेख से, लुप्त एक का पता लगाएं।



- (1) निर्मित माल
- (2) कार्य की प्रगति
- (3) बिक्री
- (4) कच्चे माल का भंडार

Options :

212807131249. 1
 212807131250. 2
 212807131251. 3
 212807131252. 4

Question Number : 549 Question Id : 21280732814 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 that takes place between two business organizations that deal in products that are related to each other and operate in the same market.

- (1) Conglomerate merger
- (2) Market extension merger
- (3) Product extension merger
- (4) Vertical extension merger

Options :

212807131253. 1
212807131254. 2
212807131255. 3
212807131256. 4

Question Number : 549 Question Id : 21280732814 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 विलय जो दो व्यावसायिक संगठनों के बीच होता है, जो एक-दूसरे से संबंधित उत्पादों में सौदा करते हैं और एक ही बाजार में काम करते हैं।

- (1) संगुटिका (समूह) विलय
- (2) बाजार विस्तार विलय
- (3) उत्पाद विस्तार विलय
- (4) लम्बवत विस्तार विलय

Options :

212807131253. 1
212807131254. 2
212807131255. 3
212807131256. 4

Question Number : 550 Question Id : 21280732815 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 franchise that provides an organization with the right to manufacture a product and sell it to the public.

- (1) Business Franchise opportunity venture
- (2) Product Franchise business opportunity
- (3) Manufacturing Franchise opportunity
- (4) Business format Franchise opportunity

Options :

212807131257. 1
212807131258. 2

212807131259. 3
212807131260. 4

Question Number : 550 Question Id : 21280732815 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 प्रकार का फ्रैंचाइजी है जो किसी उत्पाद का निर्माण करने और उसे जनता को बेचने का अधिकार रखने वाला संगठन है।

- (1) व्यापार फ्रैंचाइजी अवसर उद्यम
- (2) उत्पाद फ्रैंचाइजी व्यापार अवसर
- (3) विनिर्माण फ्रैंचाइजी अवसर
- (4) व्यापार प्रारूप फ्रैंचाइजी अवसर

Options :

212807131257. 1
212807131258. 2
212807131259. 3
212807131260. 4

Question Number : 551 Question Id : 21280732816 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

Pranav is an entrepreneur producing LED lamps with brand name "Lavells". These lamps are in great demand. He finds that the cost of production per unit of lamp is ₹ 1600 and he can sell the same at ₹ 2000 per lamp. The competitors in the market are selling this type of lamp at the rate of ₹ 2400. Pranav's objective is not to earn profit in short run but to capture the largest market share. His expectation is that the customers will be attracted towards the new brand because of lower price. Identify the method of pricing adopted by Pranav to capture the substantial portion of the market.

- (1) Cost plus pricing
- (2) Penetration pricing
- (3) Skimming pricing
- (4) Variable pricing

Options :

212807131261. 1
212807131262. 2
212807131263. 3
212807131264. 4

Question Number : 551 Question Id : 21280732816 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

प्रणव एक उद्यमी हैं जो 'लैवेलस' नाम के ब्रांड के साथ एल ई डी लैंप का उत्पादन करता है। इन लैम्पों की काफी मांग है। वह पाता है कि प्रति यूनिट लैंप की उत्पादन लागत ₹ 1600 है और वह इसे ₹ 2000 प्रति लैंप बेच सकता है। बाजार में प्रतियोगी इस प्रकार के लैंप को ₹ 2400 की दर से बेच रहे हैं। प्रणव का उद्देश्य अल्पावधि में लाभ कमाना नहीं बल्कि सबसे बड़े बाजार हिस्से पर कब्जा करना है उसकी उम्मीद है कि कम कीमत की वजह से ग्राहक नए ब्रांड की ओर आकर्षित होंगे। बाजार में बड़े हिस्से पर कब्जा करने के लिए प्रणव द्वारा अपनाई गई मूल्य निर्धारण की पद्धति की पहचान करें।

- (1) लागत आधिक्य मूल्य निर्धारण
- (2) अंतर्वेधन मूल्य निर्धारण
- (3) मंथन मूल्य निर्धारण
- (4) चर मूल्य निर्धारण

Options :

212807131261. 1
212807131262. 2
212807131263. 3
212807131264. 4

Question Number : 552 Question Id : 21280732817 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

Subash started with a franchise of AMUL Milk products. His business could not pick up and sales were too less to cover operating expenses. Which of the following reasons could be a cause of business failure ?

- (1) Adequate knowledge
- (2) Appropriate location
- (3) Lack of industry experience
- (4) Sound business planning

Options :

212807131265. 1
212807131266. 2
212807131267. 3
212807131268. 4

Question Number : 552 Question Id : 21280732817 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

सुभाष ने अमूल दूध उत्पादों की फ्रैंचाइजी के साथ शुरुआत की। उसका व्यवसाय आगे नहीं बढ़ सका और परिचालन व्यय को करने के लिए बिक्री बहुत कम थी। निम्नलिखित में से कौन से कारण व्यवसाय की विफलता का कारण हो सकता है।

- (1) पर्याप्त ज्ञान
- (2) उपयुक्त स्थान
- (3) उद्योग के अनुभव की कमी
- (4) युक्तियुक्त व्यवसाय योजना

Options :

212807131265. 1

212807131266. 2
212807131267. 3
212807131268. 4

Question Number : 553 Question Id : 21280732818 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 bitten apple has because the graphic symbol of unique identity of all products of Apple Inc. It gives instant recognition of the company. The above statement describes the concept of _____.

- (1) Brand name
- (2) Trade mark
- (3) Logo
- (4) Tagline

Options :

212807131269. 1
212807131270. 2
212807131271. 3
212807131272. 4

Question Number : 553 Question Id : 21280732818 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

कटा हुआ सेब इसलिए है क्योंकि ऐप्पल निगमित (Inc.) के सभी उत्पादों की अनूठी पहचान का ग्राफिक प्रतीक है। यह कंपनी की तुरंत पहचान देता है। उपरोक्त कथन की अवधारणा का वर्णन करता है।

- (1) ब्रांड का नाम
- (2) ट्रेड मार्क
- (3) लोगो
- (4) टैगलाइन

Options :

212807131269. 1
212807131270. 2
212807131271. 3
212807131272. 4

Question Number : 554 Question Id : 21280732819 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

Mukesh has created a new brand of clothes for babies below the age of 5 years. He wants to use below the line strategy. Which method he must not use under below the line strategy.

- (1) Sales promotion
- (2) Personal selling
- (3) TV Ads
- (4) Direct marketing

Options :

212807131273. 1
 212807131274. 2
 212807131275. 3
 212807131276. 4

Question Number : 554 Question Id : 21280732819 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

मुकेश ने 5 साल से कम उम्र के बच्चों के लिए कपड़ों का एक नया ब्रांड बनाया है। वह रेखा के नीचे की रणनीति के तहत उसे किस विधि का उपयोग नहीं करना चाहिए।

- (1) बिक्री का प्रचार
- (2) व्यक्तिगत बिक्री
- (3) टी.वी. विज्ञापन
- (4) प्रत्यक्ष विपणन

Options :

212807131273. 1
 212807131274. 2
 212807131275. 3
 212807131276. 4

Question Number : 555 Question Id : 21280732820 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

For the selling of customised products the marketing process requires, which channel of distribution from the following ?

- (1) Producer - Consumer
- (2) Product - Wholesaler - Retailer - Consumer
- (3) Producer - Agent - Retailer - Consumer
- (4) Producer - Retailer - Consumer

Options :

212807131277. 1
 212807131278. 2
 212807131279. 3
 212807131280. 4

Question Number : 555 Question Id : 21280732820 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

उत्पाद की बिक्री के लिए ऑनलाइन मार्केटिंग प्रक्रिया की आवश्यकता होती है। निम्नलिखित से कौन-सा वितरण का माध्यम है?

- (1) उत्पादक - उपभोक्ता
- (2) उत्पाद - थोक विक्रेता - खुदरा व्यापारी - उपभोक्ता
- (3) उत्पादक - अभिकर्ता - खुदरा व्यापारी - उपभोक्ता
- (4) उत्पादक - खुदरा व्यापारी - उपभोक्ता

Options :

212807131277. 1
212807131278. 2
212807131279. 3
212807131280. 4

Question Number : 556 Question Id : 21280732821 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

It creates cost control and cost reduction pressures from the start, leading to greater efficiency. The statement is an advantage of which pricing method :

- (1) Cost plus pricing
- (2) Penetration pricing
- (3) Creaming pricing
- (4) Variable pricing

Options :

212807131281. 1
212807131282. 2
212807131283. 3
212807131284. 4

Question Number : 556 Question Id : 21280732821 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

यह शुरू से ही लागत नियंत्रण और लागत में कमी का दबाव बनाता है, जिससे अधिक दक्षता प्राप्त होती है।

यह कथन किस मूल्य निर्धारण पद्धति का एक लाभ है :

- (1) लागत आधिक्य मूल्य निर्धारण
- (2) अंतर्वेधन मूल्य निर्धारण
- (3) क्रीमिंग मूल्य निर्धारण
- (4) चर मूल्य निर्धारण

Options :

212807131281. 1
212807131282. 2
212807131283. 3
212807131284. 4

Question Number : 557 Question Id : 21280732822 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 explanation for proforma investment decisions :

- (1) It summarizes all the projected sources funds available to the venture to raise finance from
- (2) It relates to how the enterprise's funds are invested in different assets
- (3) It is the projected net profit calculated
- (4) It reflect the projected cash available with the enterprise

Options :

212807131285. 1

212807131286. 2

212807131287. 3

212807131288. 4

Question Number : 557 Question Id : 21280732822 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

प्रारूप निवेश निर्णयों के सही स्पष्टीकरण की पहचान करें :

- (1) यह वित्त जुटाने के लिए उद्यम के लिए उपलब्ध सभी अनुमानित स्रोतों का सारांश देता है
- (2) यह इस बात से संबंधित है कि उद्यम के धन को विभिन्न संपत्तियों में कैसे निवेश किया जाता है
- (3) यह अनुमानित शुद्ध लाभ की गणना है
- (4) यह उद्यम के पास उपलब्ध परियोजनाओं की नकदी को दर्शाता है

Options :

212807131285. 1

212807131286. 2

212807131287. 3

212807131288. 4

Question Number : 558 Question Id : 21280732823 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 document should be in written form and duly signed by the partners, stamped and registered. Identify the document.

- (1) Memorandum of Association
- (2) Common seal
- (3) Articles of Association
- (4) Partnership deed

Options :

212807131289. 1

212807131290. 2

212807131291. 3

212807131292. 4

Question Number : 558 Question Id : 21280732823 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 दस्तावेज लिखित रूप में विधिवत रूप से साझेदारों द्वारा हस्ताक्षरित, मुद्रांकित और पंजीकृत होता है। दस्तावेज की पहचान करें।

- (1) संस्था के बहिर्नियम
- (2) निगम मुद्रा
- (3) संस्था के अंतर्नियम
- (4) भागीदारी विलेख

Options :

212807131289. 1
212807131290. 2
212807131291. 3
212807131292. 4

Question Number : 559 Question Id : 21280732824 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 Private Company is :

- (1) A voluntary association of a person formed for same common object.
- (2) An organisation controlled by Hindu Law
- (3) Which has a minimum of two and a maximum of fifty members excluding its past and present employees
- (4) Has minimum seven people to commence with no upper limit to membership

Options :

212807131293. 1
212807131294. 2
212807131295. 3
212807131296. 4

Question Number : 559 Question Id : 21280732824 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 निजी कंपनी है :

- (1) व्यक्तियों का एक ऐच्छिक संगठन, जिसका निर्माण एक सामान्य उद्देश्य के लिए हुआ है।
- (2) एक कंपनी का निर्माण विधि द्वारा किया गया है। यद्यपि उसका न तो कोई ढांचा है और न ही कोई विवेक।
- (3) उसके विगत और वर्तमान के कर्मचारियों को छोड़कर उसमें न्यूनतम दो और अधिकतम पचास सदस्य होने चाहिए।
- (4) कंपनी शुरू करने के लिए न्यूनतम सात लोगों की आवश्यकता होती है तथा सदस्यता के लिए कोई ऊपरी सीमा का निर्धारण नहीं होता।

Options :

212807131293. 1
212807131294. 2
212807131295. 3
212807131296. 4

Question Number : 560 Question Id : 21280732825 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 detailed plan describing, planning details that are needed by management but may not be of interest to external stakeholders. The above lines describe :

- (1) Elevator pitch
- (2) An internal operation plan
- (3) A written presentation for external stock holders
- (4) A pitch deck with oral narrative

Options :

212807131297. 1
212807131298. 2
212807131299. 3
212807131300. 4

Question Number : 560 Question Id : 21280732825 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 विस्तृत योजना जो कि नियोजन का विस्तृत विवरण देती है तथा जिसकी प्रबंधन को आवश्यकता होती है, परंतु बाह्य हितधारकों के लिए शायद महत्व न रखता हो। उपर्युक्त कथन निम्नलिखित में से कौन से शब्द को सबसे अच्छा वर्णित करता है?

- (1) एलिवेटर पिच
- (2) एक आंतरिक क्रियाशील योजना
- (3) बाहरी हितधारकों की लिखित प्रस्तुति
- (4) मौखिक कथा के साथ एक पिच डिक

Options :

212807131297. 1
212807131298. 2
212807131299. 3
212807131300. 4

Question Number : 561 Question Id : 21280732826 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 one of the following items is not the element in the Innovation process ?

- (1) Analytical Planning
- (2) Organizing of Resources
- (3) Destruction of Ideas
- (4) Implementation of Plans

Options :

212807131301. 1
212807131302. 2

212807131303. 3

212807131304. 4

Question Number : 561 Question Id : 21280732826 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

निम्नलिखित में से कौन-सा विषय नवाचार प्रक्रिया का तत्व नहीं है ?

- (1) वैश्लेषिक नियोजन
- (2) संसाधनों का संयोजन
- (3) विचारों का विनाश
- (4) योजनाओं का कार्यान्वयन

Options :

212807131301. 1

212807131302. 2

212807131303. 3

212807131304. 4

Question Number : 562 Question Id : 21280732827 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

Ways to spot trends does not include :

- (1) Read trends
- (2) Talk trends
- (3) Think trends
- (4) Act trends

Options :

212807131305. 1

212807131306. 2

212807131307. 3

212807131308. 4

Question Number : 562 Question Id : 21280732827 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

प्रवृत्तियों को चिह्नित करने के तरीकों में क्या समावेशित नहीं है ?

- (1) पढ़ने की प्रवृत्तियाँ/प्रचलन
- (2) बोलने की प्रवृत्तियाँ/प्रचलन
- (3) सोचने या विचार करने की प्रवृत्तियाँ/प्रचलन
- (4) क्रिया/कार्य करने की प्रवृत्तियाँ/प्रचलन

Options :

212807131305. 1

212807131306. 2

212807131307. 3

Question Number : 563 Question Id : 21280732828 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

An airline is planning to expend over the next 5 years. As per the PESTEL factors Engine efficiency of the new aircraft being planned will come under :

- (1) Political factor
- (2) Economic factor
- (3) Social factor
- (4) Technological factor

Options :

212807131309. 1
 212807131310. 2
 212807131311. 3
 212807131312. 4

Question Number : 563 Question Id : 21280732828 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 हवाई-जहाज कंपनी अगले पाँच वर्षों में व्यय करने की योजना बना रही है। पेस्टल कारकों की इंजन दक्षता के अनुसार नए विमानों की योजना किसके अंतर्गत आएगी?

- (1) राजनीतिक कारक
- (2) आर्थिक कारक
- (3) सामाजिक कारक
- (4) तकनीकी कारक

Options :

212807131309. 1
 212807131310. 2
 212807131311. 3
 212807131312. 4

Question Number : 564 Question Id : 21280732829 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

Formulation of strategies and policies is a part of :

- (1) Elements of a business opportunity
- (2) Importance of environment
- (3) Problem Identification
- (4) Factors for sensing opportunities

Options :

212807131313. 1
 212807131314. 2

212807131315.3

212807131316.4

Question Number : 564 Question Id : 21280732829 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

रणीनीतियों और नीतियों का निरूपण एक हिस्सा है :

- (1) व्यवसाय के अवसरों के तत्व
- (2) पर्यावरण का महत्व
- (3) समस्या की पहचान
- (4) संवेदन अवसरों के कारक

Options :

212807131313.1

212807131314.2

212807131315.3

212807131316.4

Question Number : 565 Question Id : 21280732830 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

Arrange the following in sequence to exploring opportunities in environment.

- (A) Creativity and ideas
- (B) Innovation and product
- (C) Opportunity spotting
- (D) Project Business

Choose the correct answer from the options given below :

- (1) (A), (B), (C), (D)
- (2) (C), (A), (B), (D)
- (3) (B), (C), (A), (D)
- (4) (A), (C), (D), (B)

Options :

212807131317.1

212807131318.2

212807131319.3

212807131320.4

Question Number : 565 Question Id : 21280732830 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

पर्यावरण में अवसरों की खोज के क्रम में निम्नलिखित को व्यवस्थित करें।

- (A) सर्जनात्मकता और विचार
- (B) नवाचार और उत्पाद
- (C) अवसर का अन्वेषण
- (D) प्रकल्प व्यापार

नीचे दिए गए विकल्पों में से सही उत्तर का चयन कीजिए :

- (1) (A), (B), (C), (D)
- (2) (C), (A), (B), (D)
- (3) (B), (C), (A), (D)
- (4) (A), (C), (D), (B)

Options :

- 212807131317. 1
- 212807131318. 2
- 212807131319. 3
- 212807131320. 4

Question Number : 566 Question Id : 21280732831 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 constitute internal analysis while scanning the environment ?

- (A) Strengths
- (B) Weaknesses
- (C) Opportunities
- (D) Threats
- (E) Legal environment

Choose the correct answer from the options given below :

- (1) (A) and (B) only
- (2) (B) and (C) only
- (3) (C) and (D) only
- (4) (D) and (E) only

Options :

- 212807131321. 1
- 212807131322. 2
- 212807131323. 3
- 212807131324. 4

Question Number : 566 Question Id : 21280732831 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

वातावरण के सूक्ष्म दर्शन के लिए निम्नलिखित में से कौन से कारण आंतरिक विश्लेषण का गठन करते हैं?

- (A) क्षमता
- (B) निर्बलता
- (C) अवसर
- (D) खतरा
- (E) वैधानिक वातावरण

नीचे दिए गए विकल्पों में से सही उत्तर का चयन कीजिए :

- (1) केवल (A) और (B)
- (2) केवल (B) और (C)
- (3) केवल (C) और (D)
- (4) केवल (D) और (E)

Options :

- 212807131321. 1
- 212807131322. 2
- 212807131323. 3
- 212807131324. 4

Question Number : 567 Question Id : 21280732832 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

These are the privileges to a private company :

- (A) Only 2 members are required to form
- (B) Only 2 directors are required to constitute the quorum
- (C) Shares can be transferred without consulting members
- (D) They can start business immediately after incorporation

Choose the correct answer from the options given below :

- (1) (A), (B) and (C) only
- (2) (B), (C) and (D) only
- (3) (A), (C) and (D) only
- (4) (A), (B) and (D) only

Options :

- 212807131325. 1
- 212807131326. 2
- 212807131327. 3
- 212807131328. 4

Question Number : 567 Question Id : 21280732832 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

निजी कंपनी के विशेषाधिकार ये हैं :

- (A) निर्माण के लिए केवल दो व्यक्तियों की आवश्यकता होती है
- (B) गणपूर्ति के निर्माण के लिए केवल दो निर्देशकों की आवश्यकता होती है
- (C) शेयरों का हस्तांतरण हो सकता है
- (D) समावेश के तुरंत बाद व्यापार का प्रारंभ किया जा सकता है

नीचे दिए गए विकल्पों में से सही उत्तर का चयन कीजिए :

- (1) केवल (A), (B) और (C)
- (2) केवल (B), (C) और (D)
- (3) केवल (A), (C) और (D)
- (4) केवल (A), (B) और (D)

Options :

212807131325. 1
212807131326. 2
212807131327. 3
212807131328. 4

Question Number : 568 Question Id : 21280732833 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

List - II

- | | |
|-----------------------------|--|
| (A) Conglomerate | (I) A merger occurring between companies in the same industry |
| (B) Horizontal Merger | (II) It takes place between 2 companies that deal in same products in separate market |
| (C) Market Extension Merger | (III) A merger between firms that are involved in totally unrelated business activity |
| (D) Vertical Merger | (IV) A merger between two companies producing different goods for one specific finished products |

Choose the correct answer from the options given below :

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

Options :

212807131329. 1
212807131330. 2
212807131331. 3
212807131332. 4

Question Number : 568 Question Id : 21280732833 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 से सूची-II का मिलान कीजिए:

सूची-I

- (A) संगुटिका (समूह)
- (B) क्षैतिज विलयन
- (C) बाजार विस्तार विलयन
- (D) लम्बवत विलयन

सूची-II

- (I) एक ही उद्योग में कंपनियों के मध्य होने वाला विलयन
- (II) दो कंपनी जो एक ही उत्पाद में विभिन्न बाजारों में व्यवहार करती है
- (III) दो ऐसी कंपनियों का विलयन जो असंबंधित व्यापारिक क्रियाओं में व्यवहार करती है
- (IV) एक विशिष्ट निर्मित उत्पाद के लिए विभिन्न वस्तुओं का उत्पादन करने वाली दो कंपनियों के मध्यम विलयन

नीचे दिए गए विकल्पों में से सही उत्तर का चयन कीजिए :

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

Options :

- 212807131329. 1
- 212807131330. 2
- 212807131331. 3
- 212807131332. 4

Question Number : 569 Question Id : 21280732834 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 are the external expansion of the firm.

- (A) Mergers
- (B) Franchising
- (C) Initial public offer
- (D) Acquisition
- (E) Internal Expansion

Choose the correct answer from the options given below :

- (1) (A), (B) and (E) only
- (2) (B), (C) and (E) only
- (3) (A), (B) and (C) only
- (4) (A), (B) and (D) only

Options :

- 212807131333. 1
- 212807131334. 2
- 212807131335. 3
- 212807131336. 4

Question Number : 569 Question Id : 21280732834 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

निम्नलिखित में से कौन से कंपनी के बाह्य (बाहरी) विस्तार हैं।

- (A) विलयन
- (B) फ्रैंचाइजिंग
- (C) प्रारंभिक सार्वजनिक प्रस्ताव
- (D) अधिग्रहण
- (E) आंतरिक विस्तार

नीचे दिए गए विकल्पों में से सही उत्तर का चयन कीजिए :

- (1) केवल (A), (B) और (E)
- (2) केवल (B), (C) और (E)
- (3) केवल (A), (B) और (C)
- (4) केवल (A), (B) और (D)

Options :

- 212807131333. 1
- 212807131334. 2
- 212807131335. 3
- 212807131336. 4

Question Number : 570 Question Id : 21280732835 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 are the components of sales strategy.

- (A) Product placement
- (B) Core selling strategies
- (C) Testimonials
- (D) Price
- (E) Promotion

Choose the correct answer from the options given below :

- (1) (A), (B), (C) and (D) only
- (2) (A), (C), (D) and (E) only
- (3) (A), (B), (C) and (E) only
- (4) (B), (C), (D) and (E) only

Options :

- 212807131337. 1
- 212807131338. 2
- 212807131339. 3
- 212807131340. 4

Question Number : 570 Question Id : 21280732835 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

निम्नलिखित में से कौन विक्रय रणनीति के घटक हैं।

- (A) उत्पाद नियोजन/स्थानन
- (B) मुख्य विक्रय रणनीतियाँ
- (C) प्रशंसा पत्र
- (D) कीमत
- (E) प्रचार

नीचे दिए गए विकल्पों में से सही उत्तर का चयन कीजिए :

- (1) केवल (A), (B), (C) और (D)
- (2) केवल (A), (C), (D) और (E)
- (3) केवल (A), (B), (C) और (E)
- (4) केवल (B), (C), (D) और (E)

Options :

212807131337. 1
212807131338. 2
212807131339. 3
212807131340. 4

Question Number : 571 Question Id : 21280732836 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

Partnership is a relationship between persons who have agreed to share profits of a business.

- (A) Carried on by all
- (B) Any of them acting for all
- (C) Carried on by a partner only
- (D) Carried on by all partners all the time
- (E) Carried on by the nominated partner

Choose the correct answer from the options given below :

- (1) (A) and (B) only
- (2) (A), (B) and (E) only
- (3) (A) only
- (4) (B), (C) and (D) only

Options :

212807131341. 1
212807131342. 2
212807131343. 3
212807131344. 4

Question Number : 571 Question Id : 21280732836 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

साझेदारी उन व्यक्तियों के मध्य संबंध है जिन्होंने अपने व्यवसाय में लाभ को साझा करने के लिए सहमति प्रदान की है।

- (A) सभी द्वारा किया जाता है
- (B) उनमें से कोई भी सभी के लिए कार्य करता है
- (C) केवल एक भागीदारी/साझेदार द्वारा किया जाता है
- (D) हर समय सभी साझेदारों द्वारा किया जाता है
- (E) नामांकित/नामनिर्देशित साझेदार द्वारा किया जाता है

नीचे दिए गए विकल्पों में से सही उत्तर का चयन कीजिए :

- (1) केवल (A) और (B)
- (2) केवल (A), (B) और (E)
- (3) केवल (A)
- (4) केवल (B), (C) और (D)

Options :

- 212807131341. 1
- 212807131342. 2
- 212807131343. 3
- 212807131344. 4

Question Number : 572 Question Id : 21280732837 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

- (A) Private placement
- (B) Rights issue
- (C) Offer to employee
- (D) Public issue

List - II

- (I) Used to reduce labour turn over
- (II) Requires to issue a prospectus
- (III) Depends on institutional investors
- (IV) Deals with existing shareholders only

Choose the correct answer from the options given below :

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

Options :

- 212807131345. 1
- 212807131346. 2
- 212807131347. 3
- 212807131348. 4

Question Number : 572 Question Id : 21280732837 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
-----	-------

सूची-I से सूची-II का मिलान कीजिए:

सूची-I

- (A) निजी नियोजन/स्थानन
(B) राइट इशू
(C) कर्मचारी को प्रस्ताव
(D) पब्लिक इशू

सूची-II

- (I) श्रमिकों की कुल बिक्री को घटाना
(II) प्रास्पेक्टस जारी करने की आवश्यकता
(III) संस्थागत निवेशकों पर आधारित
(IV) मौजूदा हितधारकों के साथ व्यवहार करता है

नीचे दिए गए विकल्पों में से सही उत्तर का चयन कीजिए :

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

Options :

212807131345. 1
212807131346. 2
212807131347. 3
212807131348. 4

Question Number : 573 Question Id : 21280732838 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

- (A) Force acquisition
(B) Purchasing company becomes subsidiary of purchased company
(C) Private company taking over a public company
(D) Cordial acquisition

List - II

- (I) Back flip Acquisition
(II) Reverse Acquisition
(III) Friendly Acquisition
(IV) Hostile Acquisition

Choose the correct answer from the options given below :

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

Options :

212807131349. 1
212807131350. 2
212807131351. 3
212807131352. 4

Question Number : 573 Question Id : 21280732838 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
-----	-------

सूची-I से सूची-II का मिलान कीजिए:

सूची-I

- (A) बलपूर्वक अधिग्रहण
(B) क्रय कंपनी खरीदी गई कंपनी की सहायक कंपनी बन जाती है
(C) निजी कंपनी का सार्वजनिक/सरकारी कंपनी पर अधिग्रहण
(D) स्नेहपूर्ण अधिग्रहण

सूची-II

- (I) बैक फ्लिप अधिग्रहण
(II) विपरीत अधिग्रहण
(III) मित्रतापूर्ण अधिग्रहण
(IV) शत्रुतापूर्ण अधिग्रहण

नीचे दिए गए विकल्पों में से सही उत्तर का चयन कीजिए :

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

Options :

212807131349. 1
212807131350. 2
212807131351. 3
212807131352. 4

Question Number : 574 Question Id : 21280732839 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

- (A) Product
(B) Price
(C) Place
(D) promotion

List - II

- (I) Distribution channel
(II) Popularity about product
(III) Brands, packing, labelling
(IV) Skimming price, Penetration Price

Choose the correct answer from the options given below :

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

Options :

212807131353. 1
212807131354. 2
212807131355. 3
212807131356. 4

Question Number : 574 Question Id : 21280732839 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 से सूची-II का मिलान कीजिए:

सूची-I	सूची-II
(A) उत्पाद	(I) वितरण का माध्यम
(B) मूल्य	(II) उत्पाद की लोकप्रियता
(C) स्थान	(III) ब्रांड, पैकिंग, लेबलिंग
(D) प्रचार	(IV) मूल्य मंथन, अंतर्वेधन मूल्य

नीचे दिए गए विकल्पों में से सही उत्तर का चयन कीजिए :

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

Options :

212807131353. 1
212807131354. 2
212807131355. 3
212807131356. 4

Question Number : 575 Question Id : 21280732840 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	List - II
(A) Producer → Consumer	(I) One level
(B) Producer → Retailer → Consumer	(II) Three level
(C) Producer → Wholesaler → Retailer → Consumer	(III) Direct level
(D) Producer → Agent → Wholesaler → Consumer → Retailer	(IV) Two level

Choose the correct answer from the options given below :

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

Options :

212807131357. 1
212807131358. 2
212807131359. 3
212807131360. 4

Question Number : 575 Question Id : 21280732840 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 से सूची-II का मिलान कीजिए:

सूची-I

- (A) उत्पादक → उपभोक्ता
(B) उत्पादक → खुदरा व्यापारी → उपभोक्ता
(C) उत्पादक → थोक विक्रेता → खुदरा व्यापारी → उपभोक्ता
(D) उत्पादक → अभिकर्ता → थोक विक्रेता → उपभोक्ता → खुदरा व्यापारी

सूची-II

- (I) प्रथम स्तर
(II) तीसरा स्तर
(III) प्रत्यक्ष स्तर
(IV) दूसरा स्तर

नीचे दिए गए विकल्पों में से सही उत्तर का चयन कीजिए :

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

Options :

212807131357. 1
212807131358. 2
212807131359. 3
212807131360. 4

Sub-Section Number :

2

Sub-Section Id :

2128072518

Question Shuffling Allowed :

No

Is Section Default? :

null

Question Number : 576 Question Id : 21280732841 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	Compl

Case Study

Vishal started a south Indian restaurant in old Delhi region. He invested 10 lakhs of his own and borrowed ₹ 15 lakh from SBH Bank @ 10% p.a. The sales revenue for the first year was ₹ 5 lakhs while the cost of goods sold was ₹ 7 lakh. Vishal realised that earning rewards is a must for a business to survive for long. In order to increase his sales he focused on customers satisfaction and regularly collected customers feedback. He also advertised about his restaurant in the local daily and offered discount coupons to customers who placed orders above ₹ 2000. This effort enabled Vishal to increase his sales revenue to ₹ 15,00,000 with COGS at ₹ 10,00,000. Today Vishal has expanded his business by opening outlets in other parts of Delhi on his own.

Vishal's vision for the future is that he wants to be in business for himself but not by himself. He aspires to give exclusive rights of his trade marked product to independent retailer in return for their payment of royalties and conformance to standardized operating procedures.

Identify the most suitable channel of distribution for Vishal's restaurant if he focuses only on Dine-in facility and avoids home delivery.

- (1) Zero level
(2) One level
(3) Two level
(4) Three level

Options :

212807131361. 1

212807131362. 2
212807131363. 3
212807131364. 4

Question Number : 576 Question Id : 21280732841 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

समस्या/निरक्षण अध्ययन

विशाल ने पुरानी दिल्ली क्षेत्र में एक दक्षिण भारतीय रेस्तरां शुरू किया। उन्होंने अपने स्वयं के ₹ 10 लाख का निवेश किया और एस बी एच बैंक से 10% पी.ए. पर ₹ 15 लाख उधार लिया। पहले वर्ष के लिए बिक्री राजस्व ₹ 5 लाख था जबकि बेचे गए माल की लागत ₹ 7 लाख थी। विशाल ने महसूस किया कि किसी व्यवसाय को लंबे समय तक जीवित रखने के लिए पुरस्कार/प्रशंसा अर्जित करना आवश्यक है। अपनी बिक्री बढ़ाने के लिए उन्होंने ग्राहकों की संतुष्टि पर ध्यान केंद्रित किया और नियमित रूप से ग्राहकों की प्रतिक्रिया एकत्र की। उन्होंने स्थानीय दैनिक में अपने रेस्तरां के बारे में विज्ञापन भी दिया और ₹ 2000 से ऊपर के ऑर्डर देने वाले ग्राहकों को डिस्काउंट कूपन की पेशकश की। इस प्रयास ने विशाल की ₹ 10,00,000 पर COGS के साथ अपनी बिक्री राजस्व को ₹ 15,00,000 तक बढ़ाने में सक्षम बनाया। आज विशाल ने अपने बल पर दिल्ली के अन्य भागों में आउटलेट खोलकर अपने व्यवसाय का विस्तार किया है।

भविष्य के लिए विशाल का दृष्टिकोण यह है कि वह अपने द्वारा नहीं बल्कि अपने लिए व्यवसाय करना चाहता है वह रायल्टी के भुगतान और मानकीकृत संचालन प्रक्रियाओं के अनुरूप होने के बदले में स्वतंत्र रिटेलर को अपने व्यापार चिन्हित उत्पाद के अनन्य अधिकार देने की इच्छा रखता है।

विशाल के रेस्तरां के लिए वितरण के सबसे उपयुक्त माध्यम की पहचान करें यदि वह केवल डाइन-इन सुविधा पर ध्यान केंद्रित करता है और होम डिलीवरी से बचता है।

- (1) शून्य स्तर
- (2) प्रथम स्तर
- (3) दूसरा स्तर
- (4) तीसरा स्तर

Options :

212807131361. 1
212807131362. 2
212807131363. 3
212807131364. 4

Question Number : 577 Question Id : 21280732842 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

Vishal started a south Indian restaurant in old Delhi region. He invested 10 lakhs of his own and borrowed ₹ 15 lakh from SBH Bank @ 10% p.a. The sales revenue for the first year was ₹ 5 lakhs while the cost of goods sold was ₹ 7 lakh. Vishal realised that earning rewards is a must for a business to survive for long. In order to increase his sales he focused on customers satisfaction and regularly collected customers feedback. He also advertised about his restaurant in the local daily and offered discount coupons to customers who placed orders above ₹ 2000. This effort enabled Vishal to increase his sales revenue to ₹ 15,00,000 with COGS at ₹ 10,00,000. Today Vishal has expanded his business by opening outlets in other parts of Delhi on his own.

Vishal's vision for the future is that he wants to be in business for himself but not by himself. He aspires to give exclusive rights of his trade marked product to independent retailer in return for their payment of royalties and conformance to standardized operating procedures.

Identify the legal document that will bind Vishal and the independent retailer if he gives exclusive rights of his trademarked product in return for royalty.

- (1) Partnership Agreement
- (2) Rent Agreement
- (3) Franchise Agreement
- (4) Sale Agreement

Options :

212807131365. 1
212807131366. 2
212807131367. 3
212807131368. 4

Question Number : 577 Question Id : 21280732842 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

समस्या/निरक्षण अध्ययन

विशाल ने पुरानी दिल्ली क्षेत्र में एक दक्षिण भारतीय रेस्तरां शुरू किया। उन्होंने अपने स्वयं के ₹ 10 लाख का निवेश किया और एस बी एच बैंक से 10% पी.ए. पर ₹ 15 लाख उधार लिया। पहले वर्ष के लिए बिक्री राजस्व ₹ 5 लाख था जबकि बेचे गए माल की लागत ₹ 7 लाख थी। विशाल ने महसूस किया कि किसी व्यवसाय को लंबे समय तक जीवित रखने के लिए पुरस्कार/प्रशंसा अर्जित करना आवश्यक है। अपनी बिक्री बढ़ाने के लिए उन्होंने ग्राहकों की संतुष्टि पर ध्यान केंद्रित किया और नियमित रूप से ग्राहकों की प्रतिक्रिया एकत्र की। उन्होंने स्थानीय दैनिक में अपने रेस्तरां के बारे में विज्ञापन भी दिया और ₹ 2000 से ऊपर के ऑर्डर देने वाले ग्राहकों को डिस्काउंट कूपन की पेशकश की। इस प्रयास ने विशाल की ₹ 10,00,000 पर COGS के साथ अपनी बिक्री राजस्व को ₹ 15,00,000 तक बढ़ाने में सक्षम बनाया। आज विशाल ने अपने बल पर दिल्ली के अन्य भागों में आउटलेट खोलकर अपने व्यवसाय का विस्तार किया है।

भविष्य के लिए विशाल का दृष्टिकोण यह है कि वह अपने द्वारा नहीं बल्कि अपने लिए व्यवसाय करना चाहता है वह रायल्टी के भुगतान और मानकीकृत संचालन प्रक्रियाओं के अनुरूप होने के बदले में स्वतंत्र रिटेलर को अपने व्यापार चिन्हित उत्पाद के अनन्य अधिकार देने की इच्छा रखता है।

उन कानूनी दस्तावेज की पहचान करें जो विशाल और स्वतंत्र खुदरा विक्रेता को रायल्टी के बदले ट्रेडमार्क युक्त उत्पाद के अनन्य अधिकार देगा।

- (1) साझेदारी का समझौता
- (2) किराया समझौता
- (3) फ्रैंचाइजी समझौता
- (4) बिक्री समझौता

Options :

212807131365. 1
212807131366. 2
212807131367. 3
212807131368. 4

Question Number : 578 Question Id : 21280732843 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

Vishal started a south Indian restaurant in old Delhi region. He invested 10 lakhs of his own and borrowed ₹ 15 lakh from SBH Bank @ 10% p.a. The sales revenue for the first year was ₹ 5 lakhs while the cost of goods sold was ₹ 7 lakh. Vishal realised that earning rewards is a must for a business to survive for long. In order to increase his sales he focused on customers satisfaction and regularly collected customers feedback. He also advertised about his restaurant in the local daily and offered discount coupons to customers who placed orders above ₹ 2000. This effort enabled Vishal to increase his sales revenue to ₹ 15,00,000 with COGS at ₹ 10,00,000. Today Vishal has expanded his business by opening outlets in other parts of Delhi on his own.

Vishal's vision for the future is that he wants to be in business for himself but not by himself. He aspires to give exclusive rights of his trade marked product to independent retailer in return for their payment of royalties and conformance to standardized operating procedures.

Vishal aspires to give on exclusive rights of his trade marked product to independent retailer in return for their payment of royalty and conformance to standardized operating procedures in future. Identify the form of expansion from the above lives.

- (1) Internal Expansion
- (2) Franchising
- (3) Merger
- (4) Acquisition

Options :

212807131369. 1

212807131370. 2

212807131371. 3

212807131372. 4

Question Number : 578 Question Id : 21280732843 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	Compl

समस्या/निरक्षण अध्ययन

विशाल ने पुरानी दिल्ली क्षेत्र में एक दक्षिण भारतीय रेस्तरां शुरू किया। उन्होंने अपने स्वयं के ₹ 10 लाख का निवेश किया और एस बी एच बैंक से 10% पी.ए. पर ₹ 15 लाख उधार लिया। पहले वर्ष के लिए बिक्री राजस्व ₹ 5 लाख था जबकि बेचे गए माल की लागत ₹ 7 लाख थी। विशाल ने महसूस किया कि किसी व्यवसाय को लंबे समय तक जीवित रखने के लिए पुरस्कार/प्रशंसा अर्जित करना आवश्यक है। अपनी बिक्री बढ़ाने के लिए उन्होंने ग्राहकों की संतुष्टि पर ध्यान केंद्रित किया और नियमित रूप से ग्राहकों की प्रतिक्रिया एकत्र की। उन्होंने स्थानीय दैनिक में अपने रेस्तरां के बारे में विज्ञापन भी दिया और ₹ 2000 से ऊपर के ऑर्डर देने वाले ग्राहकों को डिस्काउंट कूपन की पेशकश की। इस प्रयास ने विशाल की ₹ 10,00,000 पर COGS के साथ अपनी बिक्री राजस्व को ₹ 15,00,000 तक बढ़ाने में सक्षम बनाया। आज विशाल ने अपने बल पर दिल्ली के अन्य भागों में आउटलेट खोलकर अपने व्यवसाय का विस्तार किया है।

भविष्य के लिए विशाल का दृष्टिकोण यह है कि वह अपने द्वारा नहीं बल्कि अपने लिए व्यवसाय करना चाहता है वह रायल्टी के भुगतान और मानकीकृत संचालन प्रक्रियाओं के अनुरूप होने के बदले में स्वतंत्र रिटेलर को अपने व्यापार चिन्हित उत्पाद के अनन्य अधिकार देने की इच्छा रखता है।

विशाल भविष्य में रायल्टी के भुगतान और मानकीकृत संचालन प्रक्रियाओं के अनुरूप होने के बदले में स्वतंत्र खुदरा विक्रेता को अपने व्यापार चिन्हित उत्पाद के अधिकार देने की इच्छा रखते हैं। उपरोक्त जीवन से विस्तार के रूप की पहचान करें।

- (1) आंतरिक विस्तार
- (2) फ्रैंचाइजिंग
- (3) विलय
- (4) अधिग्रहण

Options :

212807131369. 1
212807131370. 2
212807131371. 3
212807131372. 4

Question Number : 579 Question Id : 21280732844 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

Vishal started a south Indian restaurant in old Delhi region. He invested 10 lakhs of his own and borrowed ₹ 15 lakh from SBH Bank @ 10% p.a. The sales revenue for the first year was ₹ 5 lakhs while the cost of goods sold was ₹ 7 lakh. Vishal realised that earning rewards is a must for a business to survive for long. In order to increase his sales he focused on customers satisfaction and regularly collected customers feedback. He also advertised about his restaurant in the local daily and offered discount coupons to customers who placed orders above ₹ 2000. This effort enabled Vishal to increase his sales revenue to ₹ 15,00,000 with COGS at ₹ 10,00,000. Today Vishal has expanded his business by opening outlets in other parts of Delhi on his own.

Vishal's vision for the future is that he wants to be in business for himself but not by himself. He aspires to give exclusive rights of his trade marked product to independent retailer in return for their payment of royalties and conformance to standardized operating procedures.

'At present Vishal has expanded his business by opening outlets in other parts of Delhi.' Which method of expansion has he followed.

- (1) Internal Expansion
- (2) External Expansion
- (3) Franchising
- (4) Merger

Options :

212807131373. 1
212807131374. 2
212807131375. 3
212807131376. 4

Question Number : 579 Question Id : 21280732844 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

समस्या/निरक्षण अध्ययन

विशाल ने पुरानी दिल्ली क्षेत्र में एक दक्षिण भारतीय रेस्तरां शुरू किया। उन्होंने अपने स्वयं के ₹ 10 लाख का निवेश किया और एस बी एच बैंक से 10% पी.ए. पर ₹ 15 लाख उधार लिया। पहले वर्ष के लिए बिक्री राजस्व ₹ 5 लाख था जबकि बेचे गए माल की लागत ₹ 7 लाख थी। विशाल ने महसूस किया कि किसी व्यवसाय को लंबे समय तक जीवित रखने के लिए पुरस्कार/प्रशंसा अर्जित करना आवश्यक है। अपनी बिक्री बढ़ाने के लिए उन्होंने ग्राहकों की संतुष्टि पर ध्यान केंद्रित किया और नियमित रूप से ग्राहकों की प्रतिक्रिया एकत्र की। उन्होंने स्थानीय दैनिक में अपने रेस्तरां के बारे में विज्ञापन भी दिया और ₹ 2000 से ऊपर के ऑर्डर देने वाले ग्राहकों को डिस्काउंट कूपन की पेशकश की। इस प्रयास ने विशाल की ₹ 10,00,000 पर COGS के साथ अपनी बिक्री राजस्व को ₹ 15,00,000 तक बढ़ाने में सक्षम बनाया। आज विशाल ने अपने बल पर दिल्ली के अन्य भागों में आउटलेट खोलकर अपने व्यवसाय का विस्तार किया है।

भविष्य के लिए विशाल का दृष्टिकोण यह है कि वह अपने द्वारा नहीं बल्कि अपने लिए व्यवसाय करना चाहता है वह रायल्टी के भुगतान और मानकीकृत संचालन प्रक्रियाओं के अनुरूप होने के बदले में स्वतंत्र रिटेलर को अपने व्यापार चिन्हित उत्पाद के अनन्य अधिकार देने की इच्छा रखता है।

विशाल ने दिल्ली के अन्य भागों में विसर्जन केन्द्र खोलकर अपने व्यवसाय को विस्तृत किया है। उसके द्वारा किस विस्तृत प्रणाली का अनुसरण किया गया है।

- (1) आंतरिक विस्तार
- (2) बाह्य विस्तार
- (3) फ्रैंचाइजिंग
- (4) विलयन

Options :

212807131373. 1
212807131374. 2
212807131375. 3
212807131376. 4

Question Number : 580 Question Id : 21280732845 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

Vishal started a south Indian restaurant in old Delhi region. He invested 10 lakhs of his own and borrowed ₹ 15 lakh from SBH Bank @ 10% p.a. The sales revenue for the first year was ₹ 5 lakhs while the cost of goods sold was ₹ 7 lakh. Vishal realised that earning rewards is a must for a business to survive for long. In order to increase his sales he focused on customers satisfaction and regularly collected customers feedback. He also advertised about his restaurant in the local daily and offered discount coupons to customers who placed orders above ₹ 2000. This effort enabled Vishal to increase his sales revenue to ₹ 15,00,000 with COGS at ₹ 10,00,000. Today Vishal has expanded his business by opening outlets in other parts of Delhi on his own.

Vishal's vision for the future is that he wants to be in business for himself but not by himself. He aspires to give exclusive rights of his trade marked product to independent retailer in return for their payment of royalties and conformance to standardized operating procedures.

Calculate the Gross Margin earned by Vishal during the first year of his Business ?

- (1) Profit - 2,00,000
- (2) Loss - 2,00,000
- (3) Profit - 12,00,000
- (4) Loss - 12,00,000

Options :

212807131377. 1
212807131378. 2
212807131379. 3
212807131380. 4

Question Number : 580 Question Id : 21280732845 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	Compl

समस्या/निरक्षण अध्ययन

विशाल ने पुरानी दिल्ली क्षेत्र में एक दक्षिण भारतीय रेस्तरां शुरू किया। उन्होंने अपने स्वयं के ₹ 10 लाख का निवेश किया और एस बी एच बैंक से 10% पी.ए. पर ₹ 15 लाख उधार लिया। पहले वर्ष के लिए बिक्री राजस्व ₹ 5 लाख था जबकि बेचे गए माल की लागत ₹ 7 लाख थी। विशाल ने महसूस किया कि किसी व्यवसाय को लंबे समय तक जीवित रखने के लिए पुरस्कार/प्रशंसा अर्जित करना आवश्यक है। अपनी बिक्री बढ़ाने के लिए उन्होंने ग्राहकों की संतुष्टि पर ध्यान केंद्रित किया और नियमित रूप से ग्राहकों की प्रतिक्रिया एकत्र की। उन्होंने स्थानीय दैनिक में अपने रेस्तरां के बारे में विज्ञापन भी दिया और ₹ 2000 से ऊपर के ऑर्डर देने वाले ग्राहकों को डिस्काउंट कूपन की पेशकश की। इस प्रयास ने विशाल की ₹ 10,00,000 पर COGS के साथ अपनी बिक्री राजस्व को ₹ 15,00,000 तक बढ़ाने में सक्षम बनाया। आज विशाल ने अपने बल पर दिल्ली के अन्य भागों में आउटलेट खोलकर अपने व्यवसाय का विस्तार किया है।

भविष्य के लिए विशाल का दृष्टिकोण यह है कि वह अपने द्वारा नहीं बल्कि अपने लिए व्यवसाय करना चाहता है वह रायल्टी के भुगतान और मानकीकृत संचालन प्रक्रियाओं के अनुरूप होने के बदले में स्वतंत्र रिटेलर को अपने व्यापार चिन्हित उत्पाद के अनन्य अधिकार देने की इच्छा रखता है।

विशाल द्वारा अपने व्यवसाय के प्रथम वर्ष में प्राप्त किए लाभ की गणना करें।

- (1) लाभ - 2,00,000
- (2) हानि - 2,00,000
- (3) लाभ - 12,00,000
- (4) हानि - 12,00,000

Options :

212807131377. 1
212807131378. 2
212807131379. 3
212807131380. 4

Sub-Section Number :

3

Sub-Section Id :

2128072519

Question Shuffling Allowed :

No

Is Section Default? :

null

Question Number : 581 Question Id : 21280732846 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

Case Study

Vishal started a south Indian restaurant in old Delhi region. He invested 10 lakhs of his own and borrowed ₹ 15 lakh from SBH Bank @ 10% p.a. The sales revenue for the first year was ₹ 5 lakhs while the cost of goods sold was ₹ 7 lakh. Vishal realised that earning rewards is a must for a business to survive for long. In order to increase his sales he focused on customers satisfaction and regularly collected customers feedback. He also advertised about his restaurant in the local daily and offered discount coupons to customers who placed orders above ₹ 2000. This effort enabled Vishal to increase his sales revenue to ₹ 15,00,000 with COGS at ₹ 10,00,000. Today Vishal has expanded his business by opening outlets in other parts of Delhi on his own.

Vishal's vision for the future is that he wants to be in business for himself but not by himself. He aspires to give exclusive rights of his trade marked product to independent retailer in return for their payment of royalties and conformance to standardized operating procedures.

Calculate the Net Profit/Loss earned by Vishal during the second year.

- (1) Net Profit - ₹ 5,00,000
- (2) Net Loss - ₹ 5,00,000
- (3) Net Profit - ₹ 3,50,000
- (4) Net Loss - ₹ 3,50,000

Options :

- 212807131381. 1
- 212807131382. 2
- 212807131383. 3
- 212807131384. 4

Question Number : 581 Question Id : 21280732846 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

समस्या/निरक्षण अध्ययन

विशाल ने पुरानी दिल्ली क्षेत्र में एक दक्षिण भारतीय रेस्तरां शुरू किया। उन्होंने अपने स्वयं के ₹ 10 लाख का निवेश किया और एस बी एच बैंक से 10% पी.ए. पर ₹ 15 लाख उधार लिया। पहले वर्ष के लिए बिक्री राजस्व ₹ 5 लाख था जबकि बेचे गए माल की लागत ₹ 7 लाख थी। विशाल ने महसूस किया कि किसी व्यवसाय को लंबे समय तक जीवित रखने के लिए पुरस्कार/प्रशंसा अर्जित करना आवश्यक है। अपनी बिक्री बढ़ाने के लिए उन्होंने ग्राहकों की संतुष्टि पर ध्यान केंद्रित किया और नियमित रूप से ग्राहकों की प्रतिक्रिया एकत्र की। उन्होंने स्थानीय दैनिक में अपने रेस्तरां के बारे में विज्ञापन भी दिया और ₹ 2000 से ऊपर के ऑर्डर देने वाले ग्राहकों को डिस्काउंट कूपन की पेशकश की। इस प्रयास ने विशाल की ₹ 10,00,000 पर COGS के साथ अपनी बिक्री राजस्व को ₹ 15,00,000 तक बढ़ाने में सक्षम बनाया। आज विशाल ने अपने बल पर दिल्ली के अन्य भागों में आउटलेट खोलकर अपने व्यवसाय का विस्तार किया है।

भविष्य के लिए विशाल का दृष्टिकोण यह है कि वह अपने द्वारा नहीं बल्कि अपने लिए व्यवसाय करना चाहता है वह रायल्टी के भुगतान और मानकीकृत संचालन प्रक्रियाओं के अनुरूप होने के बदले में स्वतंत्र रिटेलर को अपने व्यापार चिन्हित उत्पाद के अनन्य अधिकार देने की इच्छा रखता है।

विशाल द्वारा दूसरे वर्ष में कमाए गए शुद्ध लाभ/हानि की गणना करें।

- (1) शुद्ध लाभ - ₹ 5,00,000
- (2) शुद्ध हानि - ₹ 5,00,000
- (3) शुद्ध लाभ - ₹ 3,50,000
- (4) शुद्ध हानि - ₹ 3,50,000

Options :

212807131381. 1
212807131382. 2
212807131383. 3
212807131384. 4

Question Number : 582 Question Id : 21280732847 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

Case Study

Vishal started a south Indian restaurant in old Delhi region. He invested 10 lakhs of his own and borrowed ₹ 15 lakh from SBH Bank @ 10% p.a. The sales revenue for the first year was ₹ 5 lakhs while the cost of goods sold was ₹ 7 lakh. Vishal realised that earning rewards is a must for a business to survive for long. In order to increase his sales he focused on customers satisfaction and regularly collected customers feedback. He also advertised about his restaurant in the local daily and offered discount coupons to customers who placed orders above ₹ 2000. This effort enabled Vishal to increase his sales revenue to ₹ 15,00,000 with COGS at ₹ 10,00,000. Today Vishal has expanded his business by opening outlets in other parts of Delhi on his own.

Vishal's vision for the future is that he wants to be in business for himself but not by himself. He aspires to give exclusive rights of his trade marked product to independent retailer in return for their payment of royalties and conformance to standardized operating procedures.

Identify the idea field that enabled Vishal to start his restaurant ?

- (1) Natural resource
- (2) Existing product/service
- (3) Trading related
- (4) Service sector ideas

Options :

212807131385. 1
212807131386. 2
212807131387. 3
212807131388. 4

Question Number : 582 Question Id : 21280732847 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

समस्या/निरक्षण अध्ययन

विशाल ने पुरानी दिल्ली क्षेत्र में एक दक्षिण भारतीय रेस्तरां शुरू किया। उन्होंने अपने स्वयं के ₹ 10 लाख का निवेश किया और एस बी एच बैंक से 10% पी.ए. पर ₹ 15 लाख उधार लिया। पहले वर्ष के लिए बिक्री राजस्व ₹ 5 लाख था जबकि बेचे गए माल की लागत ₹ 7 लाख थी। विशाल ने महसूस किया कि किसी व्यवसाय को लंबे समय तक जीवित रखने के लिए पुरस्कार/प्रशंसा अर्जित करना आवश्यक है। अपनी बिक्री बढ़ाने के लिए उन्होंने ग्राहकों की संतुष्टि पर ध्यान केंद्रित किया और नियमित रूप से ग्राहकों की प्रतिक्रिया एकत्र की। उन्होंने स्थानीय दैनिक में अपने रेस्तरां के बारे में विज्ञापन भी दिया और ₹ 2000 से ऊपर के ऑर्डर देने वाले ग्राहकों को डिस्काउंट कूपन की पेशकश की। इस प्रयास ने विशाल की ₹ 10,00,000 पर COGS के साथ अपनी बिक्री राजस्व को ₹ 15,00,000 तक बढ़ाने में सक्षम बनाया। आज विशाल ने अपने बल पर दिल्ली के अन्य भागों में आउटलेट खोलकर अपने व्यवसाय का विस्तार किया है।

भविष्य के लिए विशाल का दृष्टिकोण यह है कि वह अपने द्वारा नहीं बल्कि अपने लिए व्यवसाय करना चाहता है वह रायल्टी के भुगतान और मानकीकृत संचालन प्रक्रियाओं के अनुरूप होने के बदले में स्वतंत्र रिटेलर को अपने व्यापार चिन्हित उत्पाद के अनन्य अधिकार देने की इच्छा रखता है।

उस विचार की पहचान करें जिसके द्वारा विशाल अपने रेस्तरां को प्रारंभ करने में सक्षम हुआ।

- (1) प्राकृतिक संसाधन
- (2) विद्यमान उत्पादन/सेवाएं
- (3) व्यापार संबंधित
- (4) सेवा सेक्टर का विचार

Options :

212807131385. 1
212807131386. 2
212807131387. 3
212807131388. 4

Question Number : 583 Question Id : 21280732848 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

Case Study

Vishal started a south Indian restaurant in old Delhi region. He invested 10 lakhs of his own and borrowed ₹ 15 lakh from SBH Bank @ 10% p.a. The sales revenue for the first year was ₹ 5 lakhs while the cost of goods sold was ₹ 7 lakh. Vishal realised that earning rewards is a must for a business to survive for long. In order to increase his sales he focused on customers satisfaction and regularly collected customers feedback. He also advertised about his restaurant in the local daily and offered discount coupons to customers who placed orders above ₹ 2000. This effort enabled Vishal to increase his sales revenue to ₹ 15,00,000 with COGS at ₹ 10,00,000. Today Vishal has expanded his business by opening outlets in other parts of Delhi on his own.

Vishal's vision for the future is that he wants to be in business for himself but not by himself. He aspires to give exclusive rights of his trade marked product to independent retailer in return for their payment of royalties and conformance to standardized operating procedures.

Identify the promotion strategy adopted by Vishal when he advertised about his restaurant in the local daily newspaper.

- (1) Above the line
- (2) Through the line
- (3) Below the line
- (4) Out of line

Options :

212807131389. 1
212807131390. 2
212807131391. 3
212807131392. 4

Question Number : 583 Question Id : 21280732848 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

समस्या/निरक्षण अध्ययन

विशाल ने पुरानी दिल्ली क्षेत्र में एक दक्षिण भारतीय रेस्तरां शुरू किया। उन्होंने अपने स्वयं के ₹ 10 लाख का निवेश किया और एस बी एच बैंक से 10% पी.ए. पर ₹ 15 लाख उधार लिया। पहले वर्ष के लिए बिक्री राजस्व ₹ 5 लाख था जबकि बेचे गए माल की लागत ₹ 7 लाख थी। विशाल ने महसूस किया कि किसी व्यवसाय को लंबे समय तक जीवित रखने के लिए पुरस्कार/प्रशंसा अर्जित करना आवश्यक है। अपनी बिक्री बढ़ाने के लिए उन्होंने ग्राहकों की संतुष्टि पर ध्यान केंद्रित किया और नियमित रूप से ग्राहकों की प्रतिक्रिया एकत्र की। उन्होंने स्थानीय दैनिक में अपने रेस्तरां के बारे में विज्ञापन भी दिया और ₹ 2000 से ऊपर के ऑर्डर देने वाले ग्राहकों को डिस्काउंट कूपन की पेशकश की। इस प्रयास ने विशाल की ₹ 10,00,000 पर COGS के साथ अपनी बिक्री राजस्व को ₹ 15,00,000 तक बढ़ाने में सक्षम बनाया। आज विशाल ने अपने बल पर दिल्ली के अन्य भागों में आउटलेट खोलकर अपने व्यवसाय का विस्तार किया है।

भविष्य के लिए विशाल का दृष्टिकोण यह है कि वह अपने द्वारा नहीं बल्कि अपने लिए व्यवसाय करना चाहता है वह रायल्टी के भुगतान और मानकीकृत संचालन प्रक्रियाओं के अनुरूप होने के बदले में स्वतंत्र रिटेलर को अपने व्यापार चिन्हित उत्पाद के अनन्य अधिकार देने की इच्छा रखता है।

विशाल द्वारा ग्रहीत प्रचार की योजना की पहचान करें जब वह अपने रेस्तरां का प्रचार एक दैनिक अखबार में करता है।

- (1) रेखा से ऊपर
- (2) रेखा से माध्यम से
- (3) रेखा से नीचे
- (4) रेखा से बाहर

Options :

212807131389. 1
212807131390. 2
212807131391. 3
212807131392. 4

Question Number : 584 Question Id : 21280732849 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

Case Study

Vishal started a south Indian restaurant in old Delhi region. He invested 10 lakhs of his own and borrowed ₹ 15 lakh from SBH Bank @ 10% p.a. The sales revenue for the first year was ₹ 5 lakhs while the cost of goods sold was ₹ 7 lakh. Vishal realised that earning rewards is a must for a business to survive for long. In order to increase his sales he focused on customers satisfaction and regularly collected customers feedback. He also advertised about his restaurant in the local daily and offered discount coupons to customers who placed orders above ₹ 2000. This effort enabled Vishal to increase his sales revenue to ₹ 15,00,000 with COGS at ₹ 10,00,000. Today Vishal has expanded his business by opening outlets in other parts of Delhi on his own.

Vishal's vision for the future is that he wants to be in business for himself but not by himself. He aspires to give exclusive rights of his trade marked product to independent retailer in return for their payment of royalties and conformance to standardized operating procedures.

Identify the promotion strategy adopted by Vishal when he offers discounts to customers who place orders above ₹ 2,000

- (1) Above the line
- (2) Below the line
- (3) Through the line
- (4) Out of line

Options :

- 212807131393. 1
- 212807131394. 2
- 212807131395. 3
- 212807131396. 4

Question Number : 584 Question Id : 21280732849 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

समस्या/निरक्षण अध्ययन

विशाल ने पुरानी दिल्ली क्षेत्र में एक दक्षिण भारतीय रेस्तरां शुरू किया। उन्होंने अपने स्वयं के ₹ 10 लाख का निवेश किया और एस बी एच बैंक से 10% पी.ए. पर ₹ 15 लाख उधार लिया। पहले वर्ष के लिए बिक्री राजस्व ₹ 5 लाख था जबकि बेचे गए माल की लागत ₹ 7 लाख थी। विशाल ने महसूस किया कि किसी व्यवसाय को लंबे समय तक जीवित रखने के लिए पुरस्कार/प्रशंसा अर्जित करना आवश्यक है। अपनी बिक्री बढ़ाने के लिए उन्होंने ग्राहकों की संतुष्टि पर ध्यान केंद्रित किया और नियमित रूप से ग्राहकों की प्रतिक्रिया एकत्र की। उन्होंने स्थानीय दैनिक में अपने रेस्तरां के बारे में विज्ञापन भी दिया और ₹ 2000 से ऊपर के ऑर्डर देने वाले ग्राहकों को डिस्काउंट कूपन की पेशकश की। इस प्रयास ने विशाल की ₹ 10,00,000 पर COGS के साथ अपनी बिक्री राजस्व को ₹ 15,00,000 तक बढ़ाने में सक्षम बनाया। आज विशाल ने अपने बल पर दिल्ली के अन्य भागों में आउटलेट खोलकर अपने व्यवसाय का विस्तार किया है।

भविष्य के लिए विशाल का दृष्टिकोण यह है कि वह अपने द्वारा नहीं बल्कि अपने लिए व्यवसाय करना चाहता है वह रायल्टी के भुगतान और मानकीकृत संचालन प्रक्रियाओं के अनुरूप होने के बदले में स्वतंत्र रिटेलर को अपने व्यापार चिन्हित उत्पाद के अनन्य अधिकार देने की इच्छा रखता है।

विशाल के द्वारा अपनाई गई प्रचार की रणनीति की पहचान करें जिसमें यदि उपभोगता ₹ 2,000 से अधिक का सामान मंगवाते हैं तो उन्हें दाम में रियायत मिलती है।

- (1) रेखा से ऊपर
- (2) रेखा के नीचे
- (3) रेखा के माध्यम से
- (4) रेखा से बाहर

Options :

212807131393. 1
212807131394. 2
212807131395. 3
212807131396. 4

Question Number : 585 Question Id : 21280732850 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

Case Study

Vishal started a south Indian restaurant in old Delhi region. He invested 10 lakhs of his own and borrowed ₹ 15 lakh from SBH Bank @ 10% p.a. The sales revenue for the first year was ₹ 5 lakhs while the cost of goods sold was ₹ 7 lakh. Vishal realised that earning rewards is a must for a business to survive for long. In order to increase his sales he focused on customers satisfaction and regularly collected customers feedback. He also advertised about his restaurant in the local daily and offered discount coupons to customers who placed orders above ₹ 2000. This effort enabled Vishal to increase his sales revenue to ₹ 15,00,000 with COGS at ₹ 10,00,000. Today Vishal has expanded his business by opening outlets in other parts of Delhi on his own.

Vishal's vision for the future is that he wants to be in business for himself but not by himself. He aspires to give exclusive rights of his trade marked product to independent retailer in return for their payment of royalties and conformance to standardized operating procedures.

'Vishal realised that earning rewards is a must for a business to survive for long'. Identify the characteristic of business highlighted in the above line.

- (1) Profit earning
- (2) Entrepreneur's presence
- (3) Risk element
- (4) Utility creation

Options :

212807131397. 1
212807131398. 2
212807131399. 3
212807131400. 4

Question Number : 585 Question Id : 21280732850 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

समस्या/निरक्षण अध्ययन

विशाल ने पुरानी दिल्ली क्षेत्र में एक दक्षिण भारतीय रेस्तरां शुरू किया। उन्होंने अपने स्वयं के ₹ 10 लाख का निवेश किया और एस बी एच बैंक से 10% पी.ए. पर ₹ 15 लाख उधार लिया। पहले वर्ष के लिए बिक्री राजस्व ₹ 5 लाख था जबकि बेचे गए माल की लागत ₹ 7 लाख थी। विशाल ने महसूस किया कि किसी व्यवसाय को लंबे समय तक जीवित रखने के लिए पुरस्कार/प्रशंसा अर्जित करना आवश्यक है। अपनी बिक्री बढ़ाने के लिए उन्होंने ग्राहकों की संतुष्टि पर ध्यान केंद्रित किया और नियमित रूप से ग्राहकों की प्रतिक्रिया एकत्र की। उन्होंने स्थानीय दैनिक में अपने रेस्तरां के बारे में विज्ञापन भी दिया और ₹ 2000 से ऊपर के ऑर्डर देने वाले ग्राहकों को डिस्काउंट कूपन की पेशकश की। इस प्रयास ने विशाल की ₹ 10,00,000 पर COGS के साथ अपनी बिक्री राजस्व को ₹ 15,00,000 तक बढ़ाने में सक्षम बनाया। आज विशाल ने अपने बल पर दिल्ली के अन्य भागों में आउटलेट खोलकर अपने व्यवसाय का विस्तार किया है।

भविष्य के लिए विशाल का दृष्टिकोण यह है कि वह अपने द्वारा नहीं बल्कि अपने लिए व्यवसाय करना चाहता है वह रायल्टी के भुगतान और मानकीकृत संचालन प्रक्रियाओं के अनुरूप होने के बदले में स्वतंत्र रिटेलर को अपने व्यापार चिन्हित उत्पाद के अनन्य अधिकार देने की इच्छा रखता है।

विशाल को यह आभास हुआ कि अपने व्यवसाय को बहुत लंबे समय तक कार्यान्वित करने के लिए उसे पुरस्कार/प्रशंसा प्राप्त करने की अति आवश्यकता है। उपयुक्त पंक्ति में व्यवसाय की मुख्य विशेषताओं की पहचान करें।

- (1) मुनाफा/लाभ कमाना
- (2) उद्यमी की उपस्थिति
- (3) जोखिम तत्व
- (4) उपयोगिता निर्माण

Options :

- 212807131397. 1
- 212807131398. 2
- 212807131399. 3
- 212807131400. 4