



COM 213

B.Com. IVth SEMESTER EXAMINATION, 2023-24

COMMERCE

(Fundamentals of Entrepreneurship-I)

(CBCS Mode)

AFFIX PRESCRIBED
RUBBER STAMP

Paper ID

(To be filled in the
OMR Sheet)

Date (तिथि) : _____

5475

अनुक्रमांक (अंकों में) :

Roll No. (In Figures) :

अनुक्रमांक (शब्दों में) :

Roll No. (In Words) :

Time : 1:30 Hrs.

समय : 1:30 घण्टे

Max. Marks : 75

अधिकतम अंक : 75

नोट : पुस्तिका में 50 प्रश्न दिये गये हैं, सभी प्रश्न करने होंगे। प्रत्येक प्रश्न 1.5 अंक का होगा।

Important Instructions :

1. The candidate will write his/her Roll Number only at the places provided for, i.e. on the cover page and on the OMR answer sheet at the end and nowhere else.
2. Immediately on receipt of the question booklet, the candidate should check up the booklet and ensure that it contains all the pages and that no question is missing. If the candidate finds any discrepancy in the question booklet, he/she should report the invigilator within 10 minutes of the issue of this booklet and a fresh question booklet without any discrepancy be obtained.

महत्वपूर्ण निर्देश :

1. अभ्यर्थी अपने अनुक्रमांक केवल उन्हीं स्थानों पर लिखेंगे जो इसके लिए दिये गये हैं, अर्थात् प्रश्न पुस्तिका के मुख्य पृष्ठ तथा साथ दिये गये ओ०एम०आर० उत्तर पत्र पर, तथा अन्यत्र कहीं नहीं लिखेंगे।
2. प्रश्न पुस्तिका मिलते ही अभ्यर्थी को जाँच करके सुनिश्चित कर लेना चाहिए कि इस पुस्तिका में पूरे पृष्ठ हैं और कोई प्रश्न छूटा तो नहीं है। यदि कोई विसंगति है तो प्रश्न पुस्तिका मिलने के 10 मिनट के भीतर ही कक्ष परिप्रेक्षक को सूचित करना चाहिए और बिना त्रुटि की दूसरी प्रश्न पुस्तिका प्राप्त कर लेना चाहिए।



1. Which of the following is NOT a key characteristic of a successful entrepreneur ?

- (A) Creativity
- (B) Risk-taking ability
- (C) Strong work ethic
- (D) Fear of failure

2. The process of identifying, evaluating, and exploiting business opportunities is called :

- (A) Marketing
- (B) Entrepreneurship
- (C) Management
- (D) Sales

3. The term "entrepreneur" refers to someone who :

- (A) Inherits a business
- (B) Starts and manages a new business
- (C) Works for a large corporation
- (D) Invests in existing businesses

1. निम्नलिखित में से कौन सी एक सफल उद्यमी की प्रमुख विशेषता नहीं है ?

- (A) रचनात्मकता
- (B) जोखिम लेने की क्षमता
- (C) मजबूत कार्य नीति
- (D) असफलता का डर

2. व्यावसायिक अवसरों की पहचान, मूल्यांकन और उनका दोहन करने की प्रक्रिया को क्या कहते हैं ?

- (A) विपणन
- (B) उद्यमिता
- (C) प्रबंधन
- (D) बिक्री

3. शब्द "उद्यमी" किसी ऐसे व्यक्ति को संदर्भित करता है जो :

- (A) एक व्यवसाय विरासत में लेना
- (B) एक नया व्यवसाय शुरू करता है और प्रबंधित करता है
- (C) एक बड़े निगम के लिए काम करता है
- (D) मौजूदा व्यवसायों में निवेश करता है

4. A business plan is a :
- (A) Legal document for registration
- (B) Formal written document outlining a business
- (C) Marketing brochure
- (D) Financial record
5. Which of the following is NOT a source of funding for a new venture ?
- (A) Personal savings
- (B) Bank loans
- (C) Angel investors
- (D) Government grants for personal use
6. Incubators provide :
- (A) Office space and support services
- (B) Only financial investment
- (C) Marketing and sales assistance
- (D) All of the above
4. एक व्यवसाय योजना है :
- (A) पंजीकरण के लिए कानूनी दस्तावेज
- (B) व्यवसाय की रूपरेखा प्रस्तुत करने वाला औपचारिक लिखित दस्तावेज
- (C) विपणन विवरणिका
- (D) वित्तीय रिकॉर्ड
5. निम्नलिखित में से कौन सा नए उद्यम के लिए धन का स्रोत नहीं है ?
- (A) व्यक्तिगत बचत
- (B) बैंक ऋण
- (C) एंजेल निवेशक
- (D) व्यक्तिगत उपयोग के लिए सरकारी अनुदान
6. इनक्यूबेटर प्रदान करते हैं :
- (A) कार्यालय स्थान और समर्थन सेवाएं
- (B) केवल वित्तीय निवेश
- (C) विपणन और बिक्री सहायता
- (D) उपरोक्त सभी

7. Franchising allows entrepreneurs to :
- Develop a new business from scratch
 - Operate an established business model
 - Secure large amounts of funding
 - None of the above
8. The fear of failure is a major barrier for :
- Experienced managers
 - Aspiring entrepreneurs
 - Established business owners
 - Investors
9. Bootstrapping refers to :
- Raising capital from external sources
 - Funding a business with personal saving
 - Taking out a large loan
 - Selling equity in the company
10. Social entrepreneurship focuses on :
- Profit maximization
 - Solving social problems
 - Solving peoples problems
 - Short term profit
7. फ्रेंचाइजिंग उद्यमियों को अनुमति देता है :
- प्रारंभ से एक नया व्यवसाय विकसित करने के लिए
 - एक स्थापित व्यापार मॉडल का संचालन करने के लिए
 - बड़ी मात्रा में धन सुरक्षित करने के लिए
 - उपरोक्त में से कोई नहीं
8. असफलता का डर किसके लिए एक प्रमुख बाधा है ?
- अनुभवी प्रबंधक
 - आकांक्षी उद्यमी
 - स्थापित व्यवसाय के मालिक
 - निवेशक
9. बूटस्ट्रैपिंग का तात्पर्य है :
- बाहरी स्रोतों से पूंजी जुटाना
 - व्यक्तिगत बचत के साथ व्यवसाय को वित्तपोषित करना
 - एक बड़ा ऋण लेना
 - कंपनी में इक्विटी बेचना
10. सामाजिक उद्यमिता किस पर केंद्रित है :
- मुनाफा अधिकतम करना
 - सामाजिक समस्याओं का समाधान करना
 - विलासिता का सामान बनाना
 - अल्पकालिक लाभ

11. Which of the following is NOT a benefit of entrepreneurship ?
- (A) Be your own boss
(B) Create jobs
(C) Drive innovation
(D) Guaranteed financial success
12. The process of evaluating a new business idea is known as :
- (A) Marketing research
(B) Feasibility study
(C) Product development
(D) Financial analysis
13. Minimum Viable Product (MVP) is a :
- (A) Marketing strategy
(B) Early, basic version of a product or service
(C) Final product design
(D) Funding proposal
14. Networking is important for entrepreneurs to :
- (A) Find customers
(B) Secure funding
(C) Attract talent
(D) All of the above
11. निम्नलिखित में से कौन उद्यमिता का लाभ नहीं है ?
- (A) अपना बॉस बनें
(B) नौकरी सृजित करना
(C) नवाचार को बढ़ावा देना
(D) गारंटीकृत वित्तीय सफलता
12. एक नए व्यावसायिक विचार का मूल्यांकन करने की प्रक्रिया को किस रूप में जाना जाता है ?
- (A) विपणन अनुसंधान
(B) व्यवहार्यता अध्ययन
(C) उत्पाद विकास
(D) वित्तीय विश्लेषण
13. न्यूनतम व्यवहार्य उत्पाद (एमवीपी) है एक :
- (A) विपणन रणनीति
(B) किसी उत्पाद या सेवा का प्रारंभिक, मूल संस्करण
(C) अंतिम उत्पाद डिजाइन
(D) वित्त पोषण प्रस्ताव
14. उद्यमियों के लिए नेटवर्किंग महत्वपूर्ण है :
- (A) ग्राहक ढूँढने के लिए
(B) धन सुरक्षित करने के लिए
(C) प्रतिभा को आकर्षित करने के लिए
(D) उपरोक्त सभी

15. Which of the following is NOT a legal structure for a business ?

- (A) Sole proprietorship
- (B) Partnership
- (C) Corporation
- (D) Government department

16. Business ethics in entrepreneurship refers to :

- (A) Making a profit at any cost
- (B) Following moral principles in business activities
- (C) Cutting corners to save money
- (D) Ignoring environmental regulations

17. The concept of "Jugaad" emphasizes :

- (A) Following strict rules
- (B) Finding innovative solutions with limited resources
- (C) Copying existing business models
- (D) Taking unnecessary risks

15. निम्नलिखित में से कौन सी कानूनी संरचना व्यवसाय के लिए नहीं है ?

- (A) एकल स्वामित्व
- (B) भागीदारी
- (C) निगम
- (D) सरकारी विभाग

16. व्यापार नीति का तात्पर्य है :

- (A) किसी भी कीमत पर लाभ कमाना
- (B) व्यावसायिक गतिविधियों में नैतिक सिद्धान्तों का पालन करना
- (C) पैसा बचाने के लिए कोनों को काटना
- (D) पर्यावरण नियमों की अनदेखी करना

17. "जुगाड़" की अवधारणा इस बात पर बल देती है :

- (A) सख्त नियमों का पालन करना
- (B) सीमित संसाधनों के साथ अभिनव समाधान ढूँढना
- (C) मौजूदा व्यापार मॉडल की नकल करना
- (D) अनावश्यक जोखिम लेना

18. The Government of India launched initiatives like Startup India to :
- (A) Increase taxes for new businesses
 (B) Promote and support entrepreneurship
 (C) Make it difficult to start a business
 (D) Limit competition
19. Which of the following is NOT a barrier to women's entrepreneurship in India ?
- (A) Access to finance
 (B) Social norms and expectations
 (C) Lack of role models
 (D) Strong government support
20. Sustainable entrepreneurship focuses on :
- (A) Short-term profits
 (B) Balancing economic, social, and environmental impact
 (C) Exploiting natural resources
 (D) Ignoring ethical considerations
18. भारत सरकार ने स्टार्टअप इंडिया जैसी पहल शुरू की है :
- (A) नए व्यवसायों के लिए कर बढ़ाना
 (B) उद्यमशीलता को बढ़ावा देना और उसका समर्थन करना
 (C) व्यवसाय शुरू करना कठिन बनाना
 (D) प्रतिस्पर्धा सीमित करना
19. भारत में महिला उद्यमिता के लिए निम्नलिखित में से कौन सी बाधा नहीं है ?
- (A) वित्त तक पहुंच
 (B) सामाजिक मानदंड और अपेक्षाएं
 (C) रोल मॉडल की कमी
 (D) मजबूत सरकारी समर्थन
20. सतत उद्यमिता किस पर केंद्रित है :
- (A) अल्पकालिक लाभ
 (B) आर्थिक, सामाजिक और पर्यावरणीय प्रभाव को संतुलित करना
 (C) प्राकृतिक संसाधनों का दोहन करना
 (D) नैतिक विचारों की अनदेखी करना

21. A business model canvas is a tool used to :
- (A) Design a marketing campaign
- (B) Visually represent the core components of a business
- (C) Manage finances
- (D) Track employee performance
22. What is the difference between a product and a service ?
- (A) There is no difference
- (B) A product is tangible, while a service is intangible
- (C) A product is more expensive than a service
- (D) A service is easier to create than a product
23. Market research helps entrepreneurs to :
- (A) Develop a product nobody wants
- (B) Understand customer needs and preferences
- (C) Ignore competitor strategies
- (D) Focus solely on profit margins
21. बिजनेस मॉडल कैनवास एक उपकरण है जिसका उपयोग किस लिए किया जाता है :
- (A) विपणन अभियान तैयार करने के लिए
- (B) किसी व्यवसाय के मुख्य घटकों को नेत्र रूप से प्रदर्शित करना
- (C) वित्त का प्रबंधन करना
- (D) कर्मचारी प्रदर्शन को ट्रैक करना
22. उत्पाद और सेवा में क्या अंतर है ?
- (A) कोई अंतर नहीं है
- (B) एक उत्पाद मूर्त है, जबकि एक सेवा अमूर्त है
- (C) एक उत्पाद सेवा से अधिक महंगा होता है
- (D) एक सेवा उत्पाद बनाने से आसान है
23. बाजार अनुसंधान उद्यमियों को निम्न में से किस काम में मदद करता है :
- (A) ऐसा उत्पाद विकसित करना जो कोई नहीं चाहता
- (B) ग्राहक की जरूरतों और प्राथमिकताओं को समझना
- (C) प्रतियोगी रणनीतियों को नजर अंदाज करना
- (D) केवल लाभ मार्जिन पर ध्यान दें

24. The process of developing a marketing plan involves :
- (A) Setting sales goals only
- (B) Identifying target market and marketing mix
- (C) Designing a logo
- (D) Hiring a sales team
25. The 4P's marketing mix are :
- (A) Price, Product, Promotion, Place
- (B) People, Process, Product, Price
- (C) Planning, Promotion, Pricing, Placement
- (D) Profit, People, Promotion, Place
26. Public Relations (PR) focuses on:
- (A) Paid advertising
- (B) Building positive relationships with the public
- (C) Direct sales
- (D) Social media marketing only
24. विपणन योजना विकसित करने की प्रक्रिया में शामिल हैं :
- (A) केवल विक्री लक्ष्य निर्धारित करना
- (B) लक्षित बाजार और विपणन मिश्रण की पहचान करना
- (C) लोगो तैयार करना
- (D) विक्री टीम को काम पर रखना
25. विपणन मिश्रण के 4P क्या हैं ?
- (A) मूल्य, उत्पाद, प्रचार, स्थान
- (B) लोग, प्रक्रिया, उत्पाद, मूल्य
- (C) योजना, प्रचार, मूल्य निर्धारण, प्लेसमेंट
- (D) लाभ, लोग, प्रचार, स्थान
26. जनसंपर्क (पीआर) किस पर केंद्रित है :
- (A) भुगतान विज्ञापन
- (B) जनता के साथ सकारात्मक संबंध बनाना
- (C) प्रत्यक्ष विक्रय
- (D) केवल सोशल मीडिया विपणन

27. Financial projections are used to:
- Impress investors with high numbers
 - Forecast future financial performance
 - Track daily expenses
 - Secure loans without a plan
28. Break-even analysis helps to determine :
- The best marketing strategy
 - The sales volume needed to cover all costs
 - The ideal product price
 - The number of employees required
29. What are the key components of a strong business pitch ?
- Technical jargon and complex details
 - Exaggerated claims about the business
 - Focusing on personal financial needs
 - Clear value proposition and compelling story
27. वित्तीय अनुमानों का उपयोग किस लिए किया जाता है :
- निवेशकों को उच्च संख्याओं से प्रभावित करना
 - भविष्य के वित्तीय प्रदर्शन का पूर्वानुमान लगाना
 - दैनिक खर्चों को ट्रैक करना
 - बिना किसी योजना के ऋण सुरक्षित करना
28. ब्रेक-ईवर विश्लेषण यह निर्धारित करने में मदद करता है :
- सबसे अच्छी विपणन रणनीति
 - सभी लागतों को कवर करने के लिए आवश्यक बिक्री मात्रा
 - आदर्श उत्पाद मूल्य
 - आवश्यक कर्मचारियों की संख्या
29. एक मजबूत बिजनेस पिच के मुख्य घटक क्या हैं ?
- तकनीकी शब्दजाल और जटिल विवरण
 - व्यवसाय के बारे में अतिरंजित दावे
 - व्यक्तिगत वित्तीय जरूरतों पर ध्यान देना
 - स्पष्ट मूल्य प्रस्ताव और सम्मोहक कहानी

30. Negotiation skills are important for entrepreneurs to :
- Avoid conflict at all costs
 - Focus solely on their own interests
 - Accept whatever terms are offered
 - Secure better deals with suppliers and customers
31. Intellectual Property (IP) refers to :
- Publicly available information
 - Marketing materials
 - Creations of the mind, like inventions, designs, and creative works
 - Business financial statements
32. A patent protects :
- Trademarks and logos
 - Slogans and marketing phrases
 - New inventions and processes
 - Business ideas
30. उद्यमियों के लिए बातचीत कौशल महत्वपूर्ण हैं :
- हर कीमत पर टकराव से बचना
 - केवल अपने हितों पर ध्यान दें
 - जो भी शर्तें पेश की जाती हैं उन्हें स्वीकार करना
 - आपूर्तिकर्ताओं और ग्राहकों के साथ बेहतर सौदे सुरक्षित करना
31. बौद्धिक संपदा (आईपी) का तात्पर्य है :
- सार्वजनिक रूप से उपलब्ध जानकारी
 - विपणन सामग्री
 - मन की रचनाएँ, जैसे आविष्कार, डिज़ाइन और रचनात्मक कार्य
 - व्यापार वित्तीय विवरण
32. एक पेटेंट सुरक्षा प्रदान करता है :
- ट्रेडमार्क और लोगो
 - नारे और विपणन वाक्यांश
 - नए आविष्कारों और प्रक्रियाओं के लिए
 - व्यावसायिक विचार

33. Copyright protects :
- (A) Product designs
 - (B) Business processes
 - (C) Brand names
 - (D) Original creative works like writing, music, and software
34. The importance of managing cash flow lies in :
- (A) Keeping a high balance in the bank account
 - (B) Ensuring enough cash to meet ongoing expenses
 - (C) Focusing only on long-term financial goals
 - (D) Spending money as quickly as it comes in
35. Delegation is an important skill for entrepreneurs to :
- (A) Do everything themselves
 - (B) Avoid responsibility
 - (C) Micromanage every detail
 - (D) Assign tasks effectively to others
33. कॉपीराइट सुरक्षा करता है :
- (A) उत्पाद डिजाइन
 - (B) व्यावसायिक प्रक्रियाएं
 - (C) ब्रांड नाम
 - (D) मूल रचनात्मक कार्य जैसे लेखन, संगीत और सॉफ्टवेयर
34. नकदी प्रवाह के प्रबंधन का महत्व किसमें निहित है :
- (A) बैंक खाते में उच्च शेष राशि बनाए रखना
 - (B) चल रहे खर्चों को पूरा करने के लिए पर्याप्त नकदी सुनिश्चित करना
 - (C) केवल दीर्घकालिक वित्तीय लक्ष्यों पर ध्यान देना
 - (D) जितनी जल्दी हो सके पैसा खर्च करना
35. उद्यमियों के लिए प्रत्यायोजन एक महत्वपूर्ण कौशल है :
- (A) सब कुछ खुद करना
 - (B) जिम्मेदारी से बचना
 - (C) हर विवरण का सूक्ष्म प्रबंधन करना
 - (D) दूसरों को प्रभावी ढंग से कार्य सौंपना

36. Effective communication is crucial for entrepreneurs to :
- (A) Clearly convey ideas to employees
- (B) Clearly convey ideas to stakeholders
- (C) Ignore feedback from others
- (D) Focus only on written communication
37. Leadership skills are important for entrepreneurs to :
- (A) Be bossy and controlling
- (B) Inspire and motivate others
- (C) Make decisions based on popularity
- (D) Avoid taking responsibility
38. Team building involves :
- (A) Hiring the cheapest employees
- (B) Creating a cohesive and productive team environment
- (C) Focusing on individual work only
- (D) Ignoring team member conflicts
36. उद्यमियों के लिए प्रभावी संचार महत्वपूर्ण है:
- (A) स्पष्ट रूप से कर्मचारियों को विचारों से अवगत कराना
- (B) स्पष्ट रूप से हितधारकों को विचारों से अवगत कराना
- (C) दूसरों से फीडबैक को नजर अंदाज करना
- (D) केवल लिखित संचार पर ध्यान दें
37. उद्यमियों के लिए नेतृत्व कौशल महत्वपूर्ण हैं:
- (A) धौंसपूर्ण और नियंत्रित होना
- (B) दूसरों को प्रेरित और प्रोत्साहित करना
- (C) लोकप्रियता के आधार पर निर्णय लेना
- (D) जिम्मेदारी लेने से बचना
38. टीम निर्माण में शामिल हैं :
- (A) सबसे सस्ते कर्मचारियों को काम पर रखना
- (B) एकजुट और उत्पादक टीम वातावरण बनाना
- (C) केवल व्यक्तिगत कार्य पर ध्यान देना
- (D) टीम के सदस्यों के बीच संघर्षों की अनदेख

39. What is the difference between a manager and a leader ?
- (A) There is no difference
 (B) Leaders have more power
 (C) Managers have more authority
 (D) Leaders inspire and motivate, while managers oversee tasks
40. Social media can be a powerful tool for entrepreneurs to :
- (A) Overwhelm customers with constant posts
 (B) Ignore customer feedback
 (C) Connect with target audience and build brand awareness
 (D) Focus on paid advertising
41. The primary objective of Entrepreneurship Development Institutions (EDIs) in India is to :
- (A) Promote and develop entrepreneurial skills
 (B) Provide financial assistance to startups
 (C) Manage government grants for innovation
 (D) Regulate entrepreneurship and business activities in India
39. प्रबंधक और नेता में क्या अंतर है ?
- (A) कोई अंतर नहीं है
 (B) नेता के पास अधिक शक्ति होती है
 (C) प्रबंधकों के पास अधिक अधिकार होते हैं
 (D) नेता प्रेरणा देते हैं और प्रेरित करते हैं, जबकि प्रबंधक कार्यों की निगरानी करते हैं
40. सोशल मीडिया उद्यमियों के लिए एक शक्तिशाली उपकरण हो सकता है :
- (A) ग्राहकों को लगातार पोस्ट के साथ अभिभूत करना
 (B) ग्राहक फीडबैक को नजर अंदाज करना
 (C) लक्षित दर्शकों से जुड़ना और ब्रांड जागरूकता पैदा करना
 (D) भुगतान विज्ञापन पर ध्यान दें
41. भारत में उद्यमिता विकास संस्थानों (ईडीआई) का प्राथमिक उद्देश्य है :
- (A) उद्यमशीलता कौशल को बढ़ावा देना और विकसित करना
 (B) स्टार्टअप्स को वित्तीय सहायता प्रदान करना
 (C) नवाचार के लिए सरकारी अनुदान का प्रबंधन करना
 (D) भारत में व्यावसायिक गतिविधियों को विनियमित करना

42. Which of the following is NOT a service offered by EDIs ?

- (A) Training programs on business planning and management
- (B) Incubation facilities for new ventures
- (C) Mentorship support from experienced entrepreneurs
- (D) Direct investment in promising startups

43. The National Institute for Entrepreneurship and Small Business Development (NIESBD) is :

- (A) An independent government agency
- (B) A private sector organization
- (C) A state-level initiative
- (D) An international development bank

42. निम्नलिखित में से कौन सी सेवा ईडीआई द्वारा प्रदान नहीं की जाती है ?

- (A) व्यवसाय योजना और प्रबंधन पर प्रशिक्षण कार्यक्रम
- (B) नए उद्यमों के लिए इन्क्यूबेशन सुविधाएं
- (C) अनुभवी उद्यमियों से मार्गदर्शन समर्थन
- (D) आशाजनक स्टार्टअप्स में प्रत्यक्ष निवेश

43. राष्ट्रीय उद्यमिता और लघु उद्यम विकास संस्थान (एनआईईएसबीडी) :

- (A) एक स्वतंत्र सरकारी एजेंसी
- (B) एक निजी क्षेत्र का संगठन
- (C) एक राज्य स्तरीय पहल
- (D) एक अंतर्राष्ट्रीय विकास बैंक

44. Which of the following statements about EDIs is TRUE?

- (A) They are solely funded by the central government
- (B) They are located only in major metropolitan cities
- (C) They offer franchise opportunities for private businesses
- (D) They collaborate with universities to promote entrepreneurship

45. How can students interested in entrepreneurship benefit from EDIs ?

- (A) By attending workshops and training programs
- (B) By securing guaranteed loans for their businesses
- (C) By receiving free office space for their startups
- (D) By becoming shareholders in established companies

44. ईडीआई के बारे में निम्नलिखित में से कौन सा कथन सत्य है ?

- (A) उन्हें केवल केंद्र सरकार द्वारा वित्त पोषित किया जाता है
- (B) वे केवल प्रमुख महानगरीय शहरों में स्थित हैं
- (C) वे निजी व्यवसायों के लिए फ्रैंचाइजी अवसर प्रदान करते हैं
- (D) वे उद्यमिता को बढ़ावा देने के लिए विश्वविद्यालयों के साथ सहयोग करते हैं

45. उद्यमिता में रुचि रखने वाले छात्र ईडीआई से कैसे लाभ उठा सकते हैं ?

- (A) कार्यशालाओं और प्रशिक्षण कार्यक्रमों में भाग लेकर
- (B) अपने व्यवसायों के लिए गारंटीकृत लोन प्राप्त करके
- (C) अपने स्टार्टअप के लिए मुफ्त कार्यालय स्थान प्राप्त करके
- (D) स्थापित कंपनियों में शेयरधारक बनकर

46. What is a major challenge faced by women entrepreneurs in India?
- (A) Access to advanced technology
 (B) Access to finance and funding
 (C) Limited product ideas
 (D) Lack of Role Models
47. Which of the following government initiatives aims to support women entrepreneurs ?
- (A) Skill India Mission
 (B) Startup India
 (C) Stand-up India
 (D) Make in India
48. What is a stereotype that can hinder women's entrepreneurial aspirations ?
- (A) Preference for working in teams
 (B) Limited risk-taking ability
 (C) Strong work ethic
 (D) Excellent communication skills
46. भारत में महिला उद्यमियों के लिए एक प्रमुख चुनौती क्या है ?
- (A) अत्याधुनिक तकनीक तक पहुंच
 (B) वित्त और धन प्राप्त करने तक पहुंच
 (C) सीमित उत्पाद विचार
 (D) रोल मॉडेल की कमी
47. निम्नलिखित में से कौन सी सरकारी पहल महिला उद्यमियों का समर्थन करने का लक्ष्य रखती है ?
- (A) कौशल भारत मिशन
 (B) स्टार्टअप इंडिया
 (C) स्टैंड-अप इंडिया
 (D) मेक इन इंडिया
48. वह कौन सी रूढ़ि है जो महिलाओं की उद्यमशीलता की आकांक्षाओं को बाधित कर सकती है ?
- (A) टीमों में काम करने की प्राथमिकता
 (B) सीमित जोखिम उठाने की क्षमता
 (C) मजबूत कार्य नीति
 (D) उत्कृष्ट संचार कौशल

49. How can women entrepreneurs overcome social and cultural barriers ?
- (A) Focusing solely on online businesses
- (B) Ignoring societal expectations
- (C) Building strong networks and seeking mentorship
- (D) Waiting for government support
49. महिला उद्यमी सामाजिक और सांस्कृतिक बाधाओं को कैसे पार कर सकती हैं ?
- (A) केवल ऑनलाइन व्यवसायों पर ध्यान केंद्रित करना
- (B) सामाजिक अपेक्षाओं को नजर अंदाज करना
- (C) मजबूत नेटवर्क बनाना और मार्गदर्शन प्राप्त करना
- (D) सरकारी समर्थन की प्रतीक्षा करना
50. What is the significance of women's entrepreneurship for India's economic development ?
- (A) Creates more jobs for women
- (B) Empowers women and contributes to overall economic growth
- (C) Increases the burden on women members in families
- (D) Increases career opportunities for women
50. भारत के आर्थिक विकास के लिए महिला उद्यमिता का क्या महत्व है ?
- (A) महिलाओं के लिए अधिक रोजगार पैदा करता है
- (B) महिलाओं को सशक्त बनाता है और समग्र आर्थिक विकास में योगदान देता है
- (C) परिवारों में महिला सदस्यों पर बोझ बढ़ाता है
- (D) महिलाओं के लिए कैरियर के अवसरों को बढ़ाता है
