

EXAMEN

MÓDULO 1 – CREA TU NEGOCIO

- 1) Um dos atributos mais importantes de um empreendedor é a criatividade. Como podemos defini-lo:**
 - a. É a faísca que impulsiona o desenvolvimento de novos produtos ou serviços ou formas de fazer negócios. É o impulso para a inovação e melhoria. É o aprendizado contínuo, questionar, e pensar fora das fórmulas prescritas;
 - b. Trata-se de um planejamento completo, que reduz a incerteza e o nível de risco. Também provém da experiência;
 - c. É a capacidade de criar regras e estabelecer metas. É a capacidade de acompanhar, através de ver que as regras são seguidas e objetivos alcançados.

- 2) O que é uma ideia de negócio?**
 - a. A ideia de negócio é um planejamento financeiro bem desenvolvido, em que somos capazes de mostrar o desempenho do nosso negócio;
 - b. A ideia de negócio é uma descrição curta e precisa da operação básica de um negócio que se destina;
 - c. A ideia de negócio é uma descrição vaga da proposta de valor sem se referir ao contexto externo e concorrentes

- 3) A estratégia de liderança de custo exige:**
 - a. Sendo o produtor de baixo custo numa indústria para um determinado
 - b. O desenvolvimento de um produto ou serviço que oferece atributos únicos que são valorizados e apreciados pelos clientes
 - c. Concentra-se num segmento estreito e, dentro desse segmento tentativas para conseguir a diferenciação em termos de atividades de valor acrescentado

- 4) Os cinco forças competitivas de Porter referem-se a:**
 - a. Rivalidade competitiva; Ameaça de novos entrantes; Ameaça de substitutos; poder de barganha dos fornecedores e poder de barganha dos clientes
 - b. Forças, Oportunidade, ameaças, fraqueza e rivalidade competitiva;
 - c. Atividades primárias, atividades de apoio, rivalidade competitiva; Ameaça de novos entrantes e ameaça de substitutos

- 5) O valor da corrente:**
 - a. Analisa a relação entre as empresas e seu ambiente competitivo, com o objetivo de extrair a rivalidade competitiva;
 - b. Avalia o segmento de clientes como o primeiro momento para desenvolver o projeto modelo de negócio;
 - c. Avalia que o valor de cada atividade particular contribui para os produtos ou serviços de organizações. Cada atividade dentro e ao redor de uma organização, poderia ser uma fonte da força competitiva da organização;

6) A Matriz SWOT:

- a. Identifica as estratégias, o conteúdo da organização, e oportunidades e de tratamento funcionários presentes na organização.
- b. Identifica a tempestade e a cadeia de valor da organização, e as oportunidades e do valor adicionado presente no mercado em que opera.
- c. Ele identifica os pontos fortes e fracos da organização, e as oportunidades e ameaças presentes no mercado que opera em.

7) A opção do marketing mix referem-se, basicamente, 4 Ps' que é dizer as políticas relativas:

- a. Preço, produto, colocação e promoção;
- b. Pessoas, preferência, plenárias e Premonição;
- c. Prática, Princípio, preço e preferência.

8) Um modelo de negócio descreve:

- a. Como uma organização oferece o valor para os seus clientes e ilustra as capacidades e os recursos necessários para criar, comercializar e entregar esse valor e gerar, fluxos de receitas sustentáveis rentáveis;
- b. Como os clientes estão ligados a uma organização através dos canais e podemos extrair valor a partir da receita, sem envolver recursos durante as atividades realizadas;
- c. Como a proposta de valor está oculto aos nossos clientes através dos canais

9) O modelo multi side platforma requer:

- a. Trabalhar com duas ou mais entidades independentes;
- b. Os clientes são todos subsidiados;
- c. Free-riders são subsidiados por outros contribuintes

10) A proposta de valor:

- a. Consulte o segmento de clientes;
- b. Consulte a gestão de infra-estrutura;
- c. É a parte central da tela modelo de negócio;

11) Quais são as diferenças entre o modelo de negócio e planeamento de negócios:

- a. Os conceitos coincidem. Fazendo o modelo de negócios significa fazer planeamento de negócios;
- b. O plano de negócios fornece os detalhes de seu negócio. Leva o foco do modelo de negócio e edifica sobre ele;
- c. O plano de negócios é uma síntese de um modelo de negócio que se baseia em projeções financeiras

12) Qual a relação entre o plano de marketing e plano de negócios:

- a. O plano de marketing é parte do planeamento de negócios e representam um desenvolvimento do lado esquerdo do modelo de negócio;
- b. O plano de marketing coincide com o plano de negócios, por isso estamos a referir ao mesmo conteúdo;
- c. O plano de marketing é composto após o plano de negócios quando propusemos o nosso negócio para os investidores.

13) Quais são os itens financeiros-chave que devem ser incluídos em um Plano Financeiro:

- a. Demonstração de resultados; Previsão de vendas; Plano pessoal; rácios de negócios e / ou uma análise break-even;
- b. Demonstração de resultados; demonstração dos fluxos de caixa; Balanço patrimonial; rácios de negócios e / ou uma análise break-even;
- c. Demonstração de resultados; demonstração dos fluxos de caixa; Balanço patrimonial; Previsão de vendas; Plano pessoal; rácios de negócios e / ou uma análise break-even.

14) A margem bruta do negócio é:

- a. O lucro bruto / receita líquida;
- b. Vendas de lucro + líquidas brutas;
- c. O lucro bruto - As vendas líquidas.

15) Fluxo de caixa refere-se a:

- a. Dinheiro que flui no negócio através da venda de ativos, bens e serviços, ou através de reembolsos de fornecedores, e que o dinheiro que flui para fora devido a pagamentos a fornecedores de matérias-primas ou bens, ou reembolsos solicitados pelos clientes.
- b. Dinheiro que entra a empresa através do investimento pelos proprietários ou acionistas ou os investimentos via credores na forma de empréstimo.
- c. Dinheiro que flui através dos rendimentos da venda de ativos (como títulos, equipamento ou propriedade), ou através da compra de novos ativos.

16) O Balanço é uma parte fundamental do Plano de Negócios. Seu princípio mais conhecido é:

- a. Equidade = Passivos + Ativos.
- b. Activo = PASSIVO +;
- c. Passivo = Ativos + Patrimônio Líquido.

17) Como está a considerar a possibilidade de iniciar um negócio, é da maior importância determinar as suas necessidades orçamentais. Para isso, deve escrever no seu plano financeiro:

- a. Os custos de fazer negócios para os primeiros 3 anos, incluindo os custos essenciais de uma só vez (preço de seu escritório, por exemplo) + custos contínuos (utilitários, seguros, ...);
- b. Os custos de fazer negócios para os primeiros 5 anos, incluindo os custos essenciais de uma só vez (preço de seu escritório, por exemplo) + custos contínuos (utilitários, seguros, ...);
- c. Os custos de fazer negócios para os primeiros 10 anos, incluindo os custos essenciais de uma só vez (preço de seu escritório, por exemplo) + custos contínuos (utilitários, seguros, ...).

18) Ao apoiar essas necessidades, existem várias fontes de renda. Qual delas é a mais importante quando escreve o seu plano?

- a. Empréstimos, à medida que aumentar a quantidade de dinheiro que a empresa terá que gastar com interesses;
- b. Dinheiro pessoal, como quanto mais eu investir menos eu vou ter que pedir.
- c. Nenhuma das acima estão corretas.

19) Se pedir um empréstimo, acha que deveria ser usado para:

- a. Para cobrir todas as despesas que vou ter que fazer;
- b. Para cobrir, principalmente, os custos de uma só vez;
- c. Para cobrir custos apenas opcionais.