

QUIZ MODULO 2

- 1) **Una delle caratteristiche più importanti di un imprenditore è la creatività. Essa può essere definita come:**
 - a. un'intuizione che porta allo sviluppo di nuovi prodotti/servizi o a nuove modalità di fare business. È una spinta verso l'innovazione e il miglioramento
 - b. una qualità che proviene da una meticolosa pianificazione, che riduce l'incertezza e il livello di rischio
 - c. è l'abilità di creare regole e definire gli obiettivi e la capacità di assicurarsi che le regole vengano seguite e gli obiettivi raggiunti

- 2) **Cos'è un'idea imprenditoriale?**
 - a. è una pianificazione finanziaria ben sviluppata in cui siamo in grado di mostrare la performance della nostra impresa;
 - b. è una descrizione breve e precisa del funzionamento di un'impresa;
 - c. è una descrizione vaga della proposta di valore senza riferimenti al contesto esterno e alla concorrenza

- 3) **La strategia di leadership di costo richiede:**
 - a. una produzione a basso costo in un dato settore
 - b. lo sviluppo di un prodotto o servizio che offre caratteristiche uniche che sono valutate e apprezzate dai consumatori
 - c. la necessità di concentrarsi su un segmento ristretto all'interno del quale si tenta di raggiungere la differenziazione in termini di valore aggiunto

- 4) **Le cinque forze di Porter si riferiscono a:**
 - a. concorrenti nel settore; minaccia di nuovi entranti; minaccia dei prodotti sostitutivi, potere contrattuale dei fornitori; potere contrattuale dei clienti;
 - b. forza, opportunità, minacce, debolezza e concorrenti nel settore;
 - c. attività primarie, attività di supporto, concorrenti nel settore, minaccia di nuovi entranti e minaccia dei prodotti sostitutivi;

- 5) **La catena del valore:**
 - a. analizza la relazione tra l'impresa e suoi contesti competitivi con lo scopo di eliminare la concorrenza;
 - b. valuta in un primo momento il segmento della clientela per sviluppare la progettazione di un modello di business;
 - c. valuta il valore che ogni attività dell'impresa aggiunge ai prodotti o servizi dell'organizzazione

6) L'analisi SWOT:

- a. identifica le strategie di sviluppo, il contenuto del magazzino, le opportunità e il trattamento del personale presente nell'organizzazione;
- b. identifica la catena del valore dell'organizzazione, le opportunità e il valore aggiunto presente nel mercato in essa stessa opera;
- c. identifica le forze e debolezze dell'organizzazione e le opportunità e minacce presenti nel mercato in cui essa opera;

7) Il marketing mix si riferisce alle '4 P' che rappresentano:

- a. prezzo, prodotto, punto vendita e promozione;
- b. persone, pianificazione, prodotto e posizionamento
- c. preferenza, prezzo, promozione, posizionamento

8) Un modello di business describe:

- a. come un'organizzazione offre valore ai suoi consumatori e illustra le capacità e risorse richieste per creare e distribuire questo valore e per generare flussi di profitto sostenibili;
- b. come il consumatore è legato ad un'organizzazione;
- c. come la proposta di valore è collegata ai nostri consumatori;

9) Il modello "multi side platform" richiede:

- a. di lavorare con due o più gruppi indipendenti;
- b. che i consumatori siano tutti sovvenzionati;
- c. che chi usufruisce di un bene pubblico senza pagare alcun prezzo sia sovvenzionato da altri soggetti

10) La proposta di valore (o value proposition):

- a. si riferisce al segmento dei consumatori;
- b. si riferisce alla gestione dell'infrastruttura;
- c. è la parte centrale del modello di business Canvas;

11) Quali sono le differenze tra il business model e il business plan:

- a. il concetto coincide, fare un business model significa fare un business plan
- b. il business plan fornisce informazioni dettagliate sulle attività dell'impresa
- c. il business plan è la sintesi del business model e comprende le previsioni finanziarie

12) Quali sono le relazioni tra il piano di marketing e il business plan:

- a. il piano di marketing sviluppa le scelte relative alle 4 P
- b. il piano di marketing coincide con il business plan
- c. il piano di marketing è solo uno strumento di analisi

13) Quali sono i principali aspetti di natura economico e finanziaria che devono essere inclusi nel piano economico-finanziario?

- a. Conto economico; previsioni del fatturato; piano del personale; stato patrimoniale; indici di bilancio e break-even analysis;
- b. Conto economico; rendiconto finanziario di cassa; stato patrimoniale; indici di bilancio e break-even analysis;
- c. Conto economico; rendiconto finanziario di cassa; stato patrimoniale; previsioni delle vendite; piano del personale; indici di bilancio e break-even analysis;

14) Il margine lordo espresso in termini percentuali è esprimibile come:

- a. Margine lordo/ricavi netti;
- b. Margine lordo + ricavi netti
- c. Margine lordo – ricavi netti

15) Il flusso di cassa operativo (o di esercizio) si riferisce a:

- a. Flusso monetario in entrata o uscita derivante dalle vendite, dagli acquisti di beni e servizi, incasso di crediti verso clienti, pagamento di debiti verso fornitori o eventuali rimborsi dovuti ai clienti;
- b. Flussi monetari entrata dovuti a conferimenti di capitale da parte dei soci o finanziamenti acquisiti;
- c. Flussi monetari in entrata o uscita derivanti dalla movimentazione di attività fisse

16) Lo stato patrimoniale è una parte essenziale del piano di business. Si base sulla seguente equazione:

- a. Capitale netto = passività + attività
- b. Attività = passività + capitale netto
- c. Passività = attività + capitale netto

17) Nel momento in cui si avvia la propria iniziativa imprenditoriale occorre definire e costruire il proprio budget. L'orizzonte della previsione deve estendersi per un periodo di tempo di almeno:

- a. 3 anni
- b. 5 anni
- c. 10 anni

18) Fare una previsione finanziaria, richiede di prevedere flussi in entrata. Quale ritieni sia il più importante tra i seguenti:

- a. Prestiti acquisiti da finanziatori che comporteranno sia il rimborso che il pagamento di interessi;
- b. Risorse personali investite direttamente dall'imprenditore; minori investimenti determinano maggiori possibilità di rimborsare il capitale dell'imprenditore;
- c. Nessuna delle precedenti è corretta

19) I prestiti finanziari onerosi a media e lunga scadenza sarebbe meglio utilizzarli per coprire il fabbisogno finanziario necessario per:

- a. Qualsiasi categoria di spesa che devo affrontare;
- b. Coprire esclusivamente le spese a carattere non ricorrente (come un investimento fisso);
- c. Coprire esclusivamente costi di natura straordinaria