

Examen – modulul 1

- 1) Unul dintre cele mai importante atribute ale unui antreprenor este creativitatea. Cum îl putem defini:
 - A. Este scânteia care determină dezvoltarea de noi produse sau servicii sau modalități de a face afaceri. Este un impuls pentru inovare și îmbunătățire. Este învățarea continuă, interogarea și gândirea în afara formulelor prescrise;
 - B. Provine din planificarea detaliată, ceea ce reduce incertitudinea și nivelul de risc. De asemenea, vine de la expertiză;
 - C. Este capacitatea de a crea reguli și de a stabili obiective. Este capacitatea de a urmări pentru a vedea că regulile sunt respectate și că obiectivele sunt îndeplinite.

- 2) Ce este o idee de afaceri?
 - A. O idee de afaceri este o planificare financiară bine dezvoltată, în care putem demonstra performanța afacerii noastre;
 - B. O idee de afaceri este o scurtă și precisă descriere a operațiunii de bază a unei afaceri intenționate;
 - C. O idee de afaceri este o descriere vagă a propunerii de valoare fără a se referi la contextul extern și concurenții

- 3) Strategia de conducere a costurilor necesită:
 - A. Fiind producătorul cu costuri reduse într-o industrie pentru o anumită dată
 - B. Dezvoltarea unui produs sau a unui serviciu care oferă atribute unice, evaluate și apreciate de clienți
 - C. Concentrațiile pe un segment îngust și în cadrul aceluși segment încearcă să atingă diferențierea în ceea ce privește activitățile cu valoare adăugată

- 4) Porterul cinci forțe competitive se referă la:
 - A. Rivalitatea competitivă; Amenințarea noilor intrați; Amenințarea înlocuitorilor; Puterea de negociere a furnizorilor și puterea de negociere a clienților
 - B. Puncte tari, oportunități, amenințări, slăbiciune și rivalitate competitivă;
 - C. Activități principale, activități de sprijin, rivalitate competitivă; amenințarea noilor intrați și amenințarea înlocuitorilor

- 5) Valoarea lanțului:
 - A. Analizează relația dintre companii și mediul său competitiv, cu scopul de a extrage rivalitatea competitivă;
 - B. Evaluează segmentul de clienți ca fiind primul moment pentru dezvoltarea modelului de model de afaceri;
 - C. Evaluează valoarea pe care o adaugă fiecare activitate specifică produselor sau serviciilor organizațiilor. Fiecare activitate din interiorul și din jurul unei organizații ar putea fi o sursă a puterii competitive a organizației;

- 6) Matricea SWOT:
- A. Identifică strategiile de schimbare și conținutul de seră ale organizației și oportunitățile și tratamentul personalului prezent în organizație.
 - B. Identifică furtuna și lanțul valoric al organizației, oportunitățile și valoarea adăugată prezente pe piața în care operează.
 - C. Identifică punctele forte și punctele slabe ale organizației, oportunitățile și amenințările prezente pe piața în care operează.
- 7) Opțiunea de mix de marketing se referă în principiu la 4 Ps, adică politicile privind:
- A. Preț, produs, plasare și promovare;
 - B. Oameni, Preferință, Plenară și Premoniție;
 - C. Practică, principiu, preț și preferință.
- 8) Un model de afaceri descrie:
- A. Modul în care o organizație oferă valoare clienților săi și ilustrează capacitățile și resursele necesare pentru a crea, comercializa și furniza această valoare și pentru a genera fluxuri profitabile și durabile de venituri;
 - B. Modul în care clienții sunt conectați la o organizație prin intermediul canalelor și putem extrage valoarea din venituri fără a implica resurse în timpul activităților desfășurate;
 - C. Cum propunerea de valoare este ascunsă clienților noștri prin intermediul canalelor
- 9) Modelul platformei multilaterale necesită:
- A. Lucrul cu două sau mai multe entități independente;
 - B. Clienții sunt toți subvenționați;
 - C. Frecvenții sunt subvenționați de alți plătitori
- 10) Propunerea de valoare:
- A. Consultați segmentul de clienți;
 - B. Consultați managementul infrastructurii;
 - C. Este partea centrală a modelului de business Canvas;
- 11) Care sunt diferențele dintre modelul de afaceri și planificarea afacerii:
- A. Conceptul coincide. A face un model de afaceri înseamnă a face planificarea afacerii;
 - B. Planul de afaceri oferă detaliile afacerii dvs. Acesta se concentrează pe modelul de afaceri și se bazează pe acesta;
 - C. Planul de afaceri este o sinteză a unui model de afaceri bazat pe proiecții financiare
- 12) Care sunt relațiile dintre planul de marketing și planul de afaceri:
- A. Planul de marketing face parte din planificarea afacerilor și reprezintă o dezvoltare a părții stângi a modelului de afaceri;
 - B. Planul de marketing coincide cu planul de afaceri, deci ne referim la același conținut;
 - C. Planul de marketing este compus după planul de afaceri atunci când am propus afacerea noastră investitorilor.

- 13) Care sunt elementele financiare cheie care ar trebui incluse într-un plan financiar:
- A. Raportul de profit și pierdere; Prognoza de vânzări; Planul de personal; Raporturile de afaceri și / sau o analiză de rentabilitate;
 - B. Raportul de profit și pierdere; Situația fluxurilor de trezorerie; Bilanț; Raporturile de afaceri și / sau o analiză de rentabilitate;
 - C. Raportul de profit și pierdere; Situația fluxurilor de trezorerie; Bilanț; Prognoza de vânzări; Planul de personal; Raportul de afaceri și / sau o analiză de rentabilitate.
- 14) Afacerea dvs. Marja brută este:
- A. Profit brut / vânzări nete;
 - B. Profit brut + vânzări nete;
- 15) Fluxul de numerar se referă la:
- A. Banii care circulă în afaceri prin vânzarea de bunuri, bunuri și servicii sau prin rambursări de la furnizori și banii proveniți din plăți furnizorilor de materii prime sau din active sau rambursări solicitate de clienți.
 - B. Banii care intră în societate prin investiții de către proprietari sau acționari sau prin investiții prin intermediul creditorilor sub formă de împrumut.
 - C. Banii care circulă prin intermediul vânzării de active (cum ar fi valori mobiliare, echipamente sau proprietăți) sau prin achiziționarea de noi active.
- 16) Bilanțul este o parte esențială a planului de afaceri. Principiul său cel mai cunoscut este:
- A. Echitate = Pasive și active.
 - B. Active = datorii + capitaluri proprii;
 - C. Pasive = active + capitaluri proprii.
- 17) Pe măsură ce intenționați să începeți o afacere, este deosebit de important să vă stabiliți nevoile bugetare. Pentru aceasta, trebuie să scrieți în planul dvs. financiar:
- A. Costurile de desfășurare a afacerii în primii 3 ani, inclusiv costurile esențiale unice (prețul biroului dvs., de exemplu) + costurile curente (utilități, asigurări, ...);
 - B. Costurile de desfășurare a afacerii pentru primii 5 ani, inclusiv costurile esențiale unice (prețul biroului dvs., de exemplu) + costurile curente (utilități, asigurări, ...);
 - C. Costurile de desfășurare a afacerii pentru primii 10 ani, inclusiv costurile esențiale unice (prețul biroului dvs., de exemplu) + costurile curente (utilități, asigurări, ...).
- 18) Pentru a sprijini aceste nevoi, aveți mai multe surse de venit. Care dintre ele este cea mai importantă atunci când vă scrieți Planul?
- A. Împrumuturi, deoarece ele măresc cuantumul banilor pe care compania va trebui să-l cheltuiască cu dobânzi;
 - B. Banii personali, cu cât investesc mai mult, cu atât mai puțin va trebui să întreb.
 - C. Niciuna dintre cele de mai sus nu este corectă.
- 19) Dacă doriți pentru un împrumut, ce credeți că ar trebui să fie utilizat pentru:
- A. Pentru a acoperi toate cheltuielile pe care trebuie să le fac;
 - B. Să acopere în principal costurile unice;
 - C. Pentru a acoperi numai costurile opționale.

