

به نام خدا

## کتاب صفر تا یک (بخش اول)

گروه شماره 10

1- کدام یک از موارد زیر تعریف پیشرفت عمودی در فصل اول کتاب "صفر به یک" است؟

الف) تکثیر ایده‌های موجود.

ب) ایجاد نسخه‌های بهتر از محصولات موجود.

ج) خلق چیزهای جدید که قبلاً وجود نداشته‌اند.

د) توسعه بازارهای موجود.

2- چرا شرکت‌های اینترنتی دهه ۱۹۹۰ شکست خوردند؟

الف) به دلیل رقابت شدید با شرکت‌های جدید.

ب) به دلیل تمرکز بیش از حد بر رشد سریع بدون ایجاد ارزش پایدار.

ج) به دلیل عدم دسترسی به سرمایه کافی.

د) به دلیل استفاده از فناوری‌های قدیمی.

3- پیتر تیل معتقد است که کدام ویژگی زیر برای ایجاد یک انحصار موفق ضروری است؟

الف) تبلیغات گسترده.

ب) هزینه‌های بالا.

ج) فناوری اختصاصی.

د) استفاده از منابع انسانی.

4- کدام یک از گزینه‌های زیر از اصول "مزیت آخرین حرکت" نیست ؟

الف) ابتدا بر یک بازار کوچک تمرکز کنید و سپس گسترش دهید.

ب) محصولی پایدار و باکیفیت ارائه دهید.

ج) برای آینده برنامه‌ریزی کنید و از عجله پرهیز کنید.

د) تسخیر بازارهای بزرگ به سرعت.

5- در کتاب "صفر به یک" ، پیتربیل موفقیت را چگونه توصیف می‌کند؟

الف) نتیجه شانس و اتفاقات غیرمنتظره.

ب) حاصل برنامه‌ریزی دقیق و تلاش مستمر.

ج) نتیجه رقابت شدید در بازار.

د) وابسته به دسترسی به منابع مالی زیاد.

6- فصل چهارم کتاب "صفر به یک" به نقد رقابت به عنوان یک ایدئولوژی می‌پردازد. چرا پیتربیل رقابت را به ضرر نوآوری می‌داند و چه راهکاری برای شرکت‌ها پیشنهاد می‌کند؟

پاسخ: رقابت شدید باعث کاهش سودآوری و فشار برای کاهش هزینه‌ها می‌شود. راهکار تیل: تمرکز بر خلق محصولات منحصر به فرد که تقلید از آن‌ها دشوار باشد و منجر به ایجاد انحصار شود.

7- پیشرفت افقی و عمودی چیست و از نظر پیتربیل کدام یک باعث پیشرفت واقعی و مهم می‌شود؟

پاسخ: پیشرفت افقی: شامل کپی کردن و بهبود روشهای موجود است. پیشرفت عمودی: شامل خلق چیزهای جدیدی است که قبلاً وجود نداشته است. پیتربیل معتقد است که پیشرفت واقعی و مهم، از طریق نوآوری عمودی حاصل میشود.