

به نام خدا

درس: کارآفرینی

سوالات

اعضای گروه: محمدرضا صاحب زاده-امیرحسین قدبیگی-علی کنتراتیچی-علی همت کار

(سوالات تستی)

۱. کدام دلیل زیر نشان می‌دهد که تجربه کردن بهتر از تحقیق کردن است؟ ●

الف) تجربه کردن گران‌تر است

ب) بازخورد مستقیم از مشتری‌ها ارزشمند است

ج) مشتری‌ها نیازی به تجربه محصول ندارند

د) مطالعات بازار دقیق‌تر از تجربه هستند

پاسخ: ب

۲. فرضیه ارزش در استارت‌آپ به چه موضوعی اشاره دارد؟

الف) نحوه رشد محصول یا خدمات

ب) ارزش محصول یا خدمات برای مشتری‌ها

ج) کاهش هزینه‌های تولید

د) افزایش فروش در کوتاه‌مدت

پاسخ: ب

۳. کدام یک از موتورهای رشد به گفته اریک رایس بر معرفی چهره به چهره تأکید دارد؟

الف) رشد از طریق تبلیغات

ب) مشتریان دائمی

ج) انتشار ویروسی

د) توسعه محصول

پاسخ: ج

۴. مزیت عرضه حداقل محصول قابل ارائه چیست؟

الف) به تعویق انداختن تولید محصول نهایی

ب) شروع فرآیند یادگیری از بازخورد مشتریان

ج) جلوگیری از ورود رقبا

د) کاهش هزینه تبلیغات

پاسخ: ب

(سوالات تشریحی)

سوال: چرا عرضه حداقل محصول قابل ارائه (MVP) برای استارت‌آپ‌ها اهمیت دارد؟ توضیح دهید و یک مثال بزنید.

پاسخ:

عرضه حداقل محصول قابل ارائه به استارت‌آپ‌ها این امکان را می‌دهد که سریعاً بازخورد مشتری‌ها را دریافت کنند و محصول خود را بر اساس نیاز واقعی بازار بهبود دهند. این کار از صرف زمان و هزینه زیاد برای محصولی که نیازی به آن وجود ندارد، جلوگیری می‌کند.

مثال: استارت‌آپ Zappos ابتدا موجودی کفش فروشگاه‌های محلی را به صورت آنلاین فروخت و از این طریق بازخورد مشتری‌ها را دریافت کرد. این تجربه باعث شد تا آن‌ها بتوانند به بزرگ‌ترین فروشگاه آنلاین کفش تبدیل شوند.

سوال: تفاوت بین فرضیه ارزش و فرضیه رشد چیست؟ با مثال توضیح دهید.



پاسخ:

فرضیه ارزش: بررسی می‌کند آیا محصول یا خدمات برای مشتری ارزشمند است یا خیر. مثال: در استارت‌آپ Zappos، بررسی شد آیا مشتریان علاقه‌مند به خرید آنلاین کفش هستند یا خیر.

فرضیه رشد: مشخص می‌کند محصول چگونه می‌تواند رشد کند. مثال: فیسبوک از گسترش ویروسی بین دانشجویان برای رشد سریع خود استفاده کرد.