Autora: Joana Rubio

# EXAMEN DE MEDIO CUATRIMESTRE DE LA ASIGNATURA D’ ETS (300014) i EMPRESA (300204)

# PUNTUACIÓN

**Respuesta correcta +0,50; incorrecta -0,25; en blanco 0,00.**

**RECURSOS**

**NO** está permitido el uso de apuntes, ni móvil, ni ordenador, ni consultores/ayudantes, etc.

# RESUMEN DE RESPUESTAS

Por favor, copia tus respuestas en esta tabla resumen. Utiliza mayúsculas.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **13** | **14** | **15** | **16** | **17** | **18** | **19** | **20** |
| B | B | B | B | B | C | D | B | A | B | A | D | B | C | D | D | B | C | B | B |

1. ¿Cuál de estas hipótesis es de riesgo? B
   1. La tecnología utilizada en la solución
   2. **El tipo de mercado**
   3. La forma de financiación
   4. Ninguna de las respuestas es correcta
2. El objetivo del canvas de la propuesta de valor es: B
   1. El encaje entre el problema y la solución
   2. **El encaje entre la propuesta de valor y las características del producto o servicio**
   3. El encaje entre el problema y los hábitos de los clientes
   4. El encaje entre la solución y la propuesta de valor
3. ¿A qué pregunta básica debe responder la idea de negocio? B
   1. Recuperaré la inversión en el primer año?
   2. **Responde a la necesidad del cliente?**
   3. Encontraré financiación?
   4. Tengo competencia?
4. Según Eric Ries hay una característica común entre las startups y los / las emprendedores / as. ¿Cuál? B
   1. La creación de riqueza
   2. **la incertidumbre**
   3. La falta de financiación
   4. El desconocimiento del mercado
5. ¿Qué significa Desarrollo ágil? B
   1. Producir el producto de forma rápida
   2. **Presentar al cliente un MPV**
   3. Invertir lo mínimo y presentar un buen producto
   4. Invertir esfuerzos en hacer entrevistas al cliente
6. Lean Startup significa ... C
   1. No gastar mucho y pivotar
   2. Desarrollar el producto pronto y entrevistar a los clientes rápido para saber si hemos fallado
   3. **Fallar pronto, rápido y barato**
   4. Con el método Lean Startup no se falla
7. Lean Startup se basa en tres pilares: el modelo de negocio, el desarrollo del cliente y ... D
   1. Nuevas tecnologías
   2. Análisis del mercado
   3. Marketing
   4. **Mínimo Producto Viable**
8. Cuando hablamos de Modelo de negocio nos referimos a: B/D
   1. Un negocio físico u online
   2. **El Problema/necesidad que resuelve el producto/servicio**
   3. Un negocio basado en la tecnología
   4. Un producto innovador
9. Desarrollo de cliente significa: A
   1. **Saber si tenemos clientes antes de desarrollar el producto**
   2. Salir a la calle a experimentar el producto
   3. Producir el producto antes de encontrar los clientes
   4. Aumentar el número de clientes lo antes posible
10. Detectamos un earily adopter cuando ... B
    1. Le gusta la solución que le ofrecemos
    2. **Tiene el problema, trata de solucionarlo y ya gasta dinero**
    3. No tiene el problema pero compraría
    4. Le gusta la solución pero no gastaría dinero en ella
11. ¿Qué interesa más a los clientes "innovadores" A
    1. **La tecnología que utiliza la solución**
    2. El beneficio que les aporta la solución
    3. El precio de la solución
    4. La calidad de la solución
12. ¿Qué es la propuesta de valor? D
    1. La solución para el cliente
    2. El valor añadido de la solución
    3. La diferenciación respecto a la competencia
    4. **El producto/servicio que ofrecemos**
13. La mayoría precoz ... B
    1. Compra un nuevo producto porque es la novedad
    2. **Son seguidores de modas ya establecidas**
    3. Compra movida por el sentimiento de no quedarse atrás
    4. Compra movida por las posibilidades prácticas y la resolución de problemas reales
14. Si has hecho entre 20 y 50 entrevistas ... A/C (ES LA C)
    1. Deberías encontrar un arquetipo ajustable a tu Canvas
    2. Deberías empezar a ajustar el guión de la entrevista
    3. **No deberías encontrar nada nuevo que te sorprenda**
    4. Si has llegado a 50 entrevistas significa que no cuentas con suficientes earily adopter
15. El PMV es una herramienta muy potente. No olvidemos que… D
    1. Debemos gastar mucho dinero si queremos un PMV eficaz
    2. Aprenderemos lo mismo si gastamos más dinero y tiempo
    3. Es necesario que tenga todas las funcionalidades posibles
    4. **Ninguna de las anteriores respuestas es correcta**
16. ¿Cuál de estos consejos seguirías sobre el prototipo? D
    1. Invierte el máximo de dinero que puedas en tu prototipo
    2. Trabaja todas las horas necesarias hasta tener tu prototipo ideal
    3. Mira de conseguir un prototipo con todas las funcionalidades posibles
    4. **Identifica qué quieres probar con cada prototipo**
17. Elige cuál es la propuesta de valor mejor expresada B
    1. App gratuita para comparar vuelos
    2. **Hacer la compra desde casa de forma más rápida y cómoda**
    3. Pulsera con chip localizador
    4. Dron con GPS
18. El tipo de modelo de negocio de Amazon en sus inicios se conoce como ... A/C(ES LA C)
    1. Drophipping
    2. Servicios
    3. **Long Tail**
    4. afiliación
19. ¿Cuál es el objetivo de la entrevista de problema? B
    1. Conseguir que el cliente aporte soluciones a su problema
    2. **Confirmar que nuestra idea resuelve un problema real**
    3. Saber si el cliente compraría nuestra solución
    4. Ninguna de las respuestas anteriores es la correcta
20. ¿Dónde pone el foco el modelo de creación de empresas tradicional? B/D
    1. En la inversión
    2. **En el producto/servicio**
    3. En el cliente
    4. En el estudio del mercado