

一、单选题

1. 价值定位，就是要回答（）

B

- A. 你到底要买什么的？
- B. 你到底是卖什么的？
- C. 你的客户是谁？
- D. 你的用户是谁？

2. 一般来说，对公益组织而言，（）是客户。

C

- A. 帮扶对象
- B. 爱心人士
- C. 捐款人士
- D. 组织员工

3. 如何证明你的信用（）

A

- A. 用你的真实经历
- B. 用你的虚假经历
- C. 编造成功故事
- D. 编造失败故事

4. 创业团队中的合伙人，应该是（）

A

- A. 互补的
- B. 可替代
- C. 凑合的
- D. 分享工资

5. 在商业设计时，不需要考虑（）

C

- A. 客户的喜好
- B. 现金流的储备
- C. 创业者的购买力
- D. 消费者的购买力

6. 最后付款购买产品的人，是（）

C

- A. 使用者
- B. 决策者
- C. 购买者
- D. 影响者

7. （）断裂，是初创企业者常常忽略的问题。

C

- A. 价值链
- B. 商业模式
- C. 现金流
- D. 交易链

8. 融资渠道和方法更加丰富，会使（）

B

- A. 创业更容易成功
- B. 创业更容易启动
- C. 创业概率更高
- D. 创业风险更小

二、多选题

1. 创业成为一种社会运动，导致（）

A B C

- A. 盲目创业者多
- B. 资源被浪费
- C. 低水平竞争加剧
- D. 高水平竞争加剧

2. 客户的需求是（）

B C D

- A. 永远不变
- B. 永远在变
- C. 可以分类
- D. 分层次的

3. 客户数量不足，可能导致（）

A B D

- A. 入不敷出
- B. 无法盈利
- C. 产品质量不过关
- D. 创业失败

4. 验证创业想法，可以通过（）方法。

A B C D

- A. 亲身体验
- B. 找平台咨询
- C. 找创业案例
- D. 找导师咨询

三、填空题

1. 如果关键的经营（）缺失，我们应该放弃创业。

要素

2. 如果产品对客户而言没有（），那么这个产品是失败的。

价值

3. （）可能是更能实现创业理想的方向。

小而美

4. 在创业团队中，（）应该按阶段招募。

骨干

5. 只有形成从收入 — 提供产品和服务 — 支付各种（） — （）的闭环，你的生意才可能持续下去。

成本 盈利

6. 各（）的成熟度大大提高，可以使创业者更专注于自己擅长的。

产业

四、判断题

☒ yes () 1. 越是基层的需求，越不容易被替代。

☒ no () 2. 在创业团队中，不应该给骨干足够的工资。

☒ no () 3. 通过网络验证客户数量，是最科学的。

☐ 4. 放弃创业，就意味着失败，一无所获。

五、简答题

- 1.如何找到客户的痛点？
- 2.创业会遭遇各种各样的坎，你能想到哪些坎？