1. Các yếu tố sau đây cần được mô tả trong phần sản phẩm/dịch vụ (product/service) của bản kế hoạch kinh doanh, ngoại trừ:

* Chiến lược truyền thông sản phẩm

1. Trong phần nội dung khách hàng và thị trường ( customer & market) trong bản kế hoạch kinh doanh, TAM được hiểu là:

* Tổng quy mô thị trường có xác định địa chỉ

1. Google trends là gì?

* Công cụ giúp người dùng nắm bắt các nội dung, từ khoá đang được tìm kiếm thịnh hành nhất trên Google ở bất kỳ quốc gia, khu vực nào trong một khoảng thời gian cụ thể

1. Trong phần chiến lược marketing và bán hàng( Sales & Marketing) của bản kế hoạch kinh doanh cần xác định rõ các nội dung, ngoại trừ:

* Kênh phân phối hỗ trợ bán hàng

1. Phân tích đối thủ cạnh tranh cần phải phân tích những yếu tố gì?

* Điểm mạnh, điểm yếu
* Chính sách quản lý
* Chiến lược giá

1. Lựa chọn đáp án SAI. Lợi ích khi doanh nghiệp sử dụng Google Trends làm công cụ nghiên cứu thị trường là gì?

* Phân tích tài chính doanh nghiệp

1. Hành động nào sau đây của đối thủ cạnh tranh có thể giúp doanh nghiệp bạn dự đoán được chiến lược của họ trong tương lai?

* Thông tin vị trí và lĩnh vực tuyển dụng nhân sự

1. Công ty bạn thông qua những người khác phân phối sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn trực tiếp cho khách hàng (là cửa hàng bán lẻ mà bạn không sở hữu hoặc công ty phân phối đặc biệt như Fastenal.com, Grainger.com hoặc CDW.com) được gọi là:

* Phân phối rộng rãi

1. Các yếu tố nào sau đây cần được mô tả trong phần sản phẩm/dịch vụ(product/service) của bản kế hoạch kinh doanh?

* Chiến lược giá
* Chiến lược phân phối
* Chính sách hoàn trả

1. Phương tiện truyền thông sau đây là phương tiện truyền thông online, ngoại trừ:

* Triển lãm thương mại

1. Công việc đầu tiên cần triển khai trong xây dựng đội ngũ quản lý là?

* Tuyển dụng nhân viên

1. Để xác định đối tượng khách hàng bạn muốn hướng đến và mô tả được chi tiết đặc điểm khách hàng cần:

* Thực hiện cuộc nghiên cứu khảo sát khách hàng

1. Chuyên gia khuyến khích bản sử dụng kênh truyền thông nào để truyền thông thông điệp đến với khách hàng hiệu quả?

* Mạng xã hội (Social media)

1. Hoạt động nghiên cứu thị trường giúp doanh nghiệp:

* A. xác định được đối tượng khách hàng mục tiêu
* B. mô tả được đặc điểm, hành vi của khách hàng

1. Theo lời khuyên của chuyên gia. bản kế hoạch kinh doanh nên phân tích bao nhiêu đối thủ cạnh tranh là phù hợp?

* 5

1. Để tạo niềm tin cho nhà đầu tư thì kế hoạch kinh doanh nên bắt đầu từ việc xác định

* Mô hình kinh doanh

1. Công ty của bạn phân phối sản phẩm hoặc dịch vụ của mình trực tiếp cho khách hàng (không qua trung gian) được gọi là:

* Phân phối trực tiếp

1. Nội dung cần phân tích về ngành hàng/thị trường (trong phần Customer & Market) của bản kế hoạch kinh doanh bao gồm

* Xu hướng ngành
* Vấn đề ngành
* Giải pháp cho vấn đề
* Các rào cản nhập ngành

1. Yếu tố quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp là:

* Khách hàng

1. ... là các yếu tố làm ngăn cản các đối thủ cạnh tranh tiềm tàng tham gia vào thị trường và cạnh tranh với công ty của bạn.

* Rào cản nhập ngành

1. Cho biết lợi ích khi sử dụng Google Alert trong nghiên cứu khách hàng hoặc ngành hàng kinh doanh?

* Theo dõi xu hướng người dùng
* Theo dõi hoạt động tin tức của các đối tác lớn, đối tác tiềm năng
* Thông tin những thay đổi mởi nhất của đối tác

1. Các yếu tố cơ bản cần được xác định trước khi viết kế hoạch kinh doanh là gì?

* Người đọc bản kế hoạch kinh doanh
* Khách hàng mục tiêu
* Yếu tố sở hữu trí tuệ: bản quyền, bằng sáng chế, nhãn hiệu