

## ĐỀ THI CUỐI KỲ 202 – KHỞI NGHIỆP

Câu 1: Ngày nay, môi trường quản trị doanh nghiệp được sự hỗ trợ bởi nhiều công cụ hiện đại. Giúp nhà quản trị có thể dự báo được nhiều vấn đề. Do đó, nhà khởi nghiệp không cần trang bị cho mình kỹ năng tổ chức công việc trong điều kiện bất định, chỉ cần chuẩn bị tài chính”. Phát biểu này:

a. Sai

b. Đúng

Câu 2: “Tư duy logic truyền thống hạn chế khi giải quyết vấn đề mới”. Nhận định này

a. Sai

b. Đúng

Câu 3: Khởi nghiệp được hiểu là quá trình:

a. Tất cả các câu đều đúng

b. Năng động của tầm nhìn

c. Có sự thay đổi và sáng tạo

d. Gắn liền với sản phẩm và dịch vụ

Câu 4: Điều **khó khăn nhất khi đi tìm đội nhóm** cho ý tưởng khởi nghiệp là khó tìm được người

a. Có nhiều tiền

b. Có kinh nghiệm

c. Có cùng triết lý kinh doanh

d. Có năng lực chuyên môn phù hợp

Câu 5: Nhà khởi nghiệp đổi mới sáng tạo cần có

a. Hệ thống tư duy sáng tạo

b. Cả 2 hệ thống tư duy

c. Tất cả đều không cần

d. Hệ thống tư duy phát triển

Câu 6: Điều nào sau đây khó xảy ra với nhà khởi nghiệp?

- a. Cân bằng được thời gian cho gia đình và công việc
- b. Toàn tâm, toàn ý cho công việc
- c. Kiên nhẫn
- d. Làm việc có kế hoạch

Câu 7: Doanh nghiệp có những **cải tiến nhỏ**, liên tục cho sản phẩm trong quá trình hoạt động, đó là đổi mới:

- a. Gia tăng
- b. Đột phá
- c. Duy trì
- d. Phá vỡ

Câu 8: Mô hình kinh doanh của **Grab** là 1 dạng đổi mới .... Trong lĩnh vực **dịch vụ giao thông công cộng**

- a. Gia tăng
- b. Phá vỡ
- c. Đột phá
- d. Duy trì

Câu 9: Người có tư duy sáng tạo

- a. Nhạy bén với sự thay đổi của môi trường xung quanh
- b. Không có thói quen tìm kiếm lời giải cho các hiện tượng xung quanh
- c. Mang đến cho cuộc sống những sản phẩm đầy rủi ro khi sử dụng
- d. Giải quyết vấn đề theo suy nghĩ chủ quan

Câu 10: Một người thích làm theo thói quen, kinh nghiệm của mình. Đây là kiểu tư duy

- a. Phát triển
- b. Tất cả đều sai
- c. Logic truyền thống
- d. Sáng tạo

pitching

Câu 11: Các nhà khởi nghiệp tham dự ~~chương trình~~ để kêu gọi người khác rót tiền đầu tư vào dự án của mình. Đó là trường hợp:

- a. Đội nhóm khởi nghiệp đi tìm ý tưởng khởi nghiệp

b. Ý tưởng khởi nghiệp đi tìm đội nhóm

c. Cả 2 trường hợp đều sai

d. Cả 2 trường hợp đều đúng

Câu 12: Người có tư duy phát triển

a. Suy nghĩ thận trọng

b. Thường không kiểm soát được cảm xúc

c. Không liên tục học hỏi và xây dựng các phương pháp tư duy thành 1 hệ thống phát triển tổng thể

d. Luôn chạy theo cái mới bất chấp rủi ro

Câu 13: Nhà khởi nghiệp tìm kiếm ý tưởng khởi nghiệp bằng “công nghệ đẩy” có nghĩa là họ:

a. Tập trung vào nghiên cứu công nghệ mới, để từ đó tạo ra sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu thị trường

b. Căn cứ vào sự cạnh tranh trên thị trường, lĩnh vực nào ít sự cạnh tranh thì nơi đó có nhiều ý tưởng để khởi nghiệp

c. Căn cứ vào nhu cầu của thị trường để tạo sản phẩm đáp ứng nhu cầu đó bằng cách cải tiến, đổi mới công nghệ của mình

d. Căn cứ vào quan hệ cung cầu trên thị trường, lĩnh vực nào cầu lớn hơn cung thì họ sẽ tập trung vào đó

Câu 14: Để xác định thị trường tiềm năng, nhà khởi nghiệp cần phải trả lời được các câu hỏi sau đây:

a. Mình cần gì ở họ?

b. Tất cả đều là đáp án

c. Họ có những tiêu chuẩn gì?

d. Ai sẽ là nhóm khách hàng đầu tiên của mình?

Câu 15: Kết quả phân tích mô hình 5 tác lực cạnh tranh của Michael sẽ giúp cho nhà khởi nghiệp

a. Lợi nhuận thu được là bao nhiêu nếu đầu tư kinh doanh

b. Cần bao nhiêu nhân sự để triển khai kinh doanh

- c. Cân nhắc có nên tham gia vào ngành không
- d. Xác định quan hệ cung cầu

Câu 16: Một ý tưởng khởi nghiệp trở thành cơ hội khởi nghiệp khi mà sản phẩm từ ý tưởng đó:

- a. Phù hợp với năng lực sẵn có hoặc có thể thu hút của nhà khởi nghiệp để có thể triển khai và quản trị việc kinh doanh
- b. Đáp ứng được nhu cầu thị trường, có tiềm năng phát triển, có khả năng cạnh tranh
- c. Phù hợp với năng lực tài chính để đầu tư và khả thi về mặt tài chính khi đầu tư
- d. Tất cả các câu đều đúng

Câu 17: Một cơ hội kinh doanh được gọi là **tốt** thì nó phải có khả thi về tính thực tế và tài chính cho nhà khởi nghiệp. Phát biểu này

- a. Đúng
- b. Sai

Câu 18: Một ý tưởng khởi nghiệp tốt sẽ mang đến cho bạn cơ hội kinh doanh tuyệt vời. Phát biểu này

- a. Đúng
- b. Sai

Câu 19: Nhà khởi nghiệp phải **“thấu hiểu khách hàng”** để biết được những điều dưới đây. Ngoại trừ

- a. Sẽ có được lợi nhuận là bao nhiêu từ khách hàng này
- b. Đặc điểm cụ thể của khách hàng ảnh hưởng lên quá trình mua
- c. Hành vi mua của khách hàng
- d. Đây là phân khúc khách hàng phù hợp với năng lực kinh doanh của mình nhất

Câu 20: Nhà khởi nghiệp tìm kiếm ý tưởng khởi nghiệp bằng **“thị trường kéo”** có nghĩa là

- a. Căn cứ vào quan hệ cung cầu trên thị trường, lĩnh vực nào cầu lớn hơn thì họ sẽ tập trung vào đó
- b. Căn cứ vào sự cạnh tranh trên thị trường, lĩnh vực nào ít sự cạnh tranh thì nơi đó có nhiều ý tưởng để khởi nghiệp

- c. Tập trung vào nghiên cứu công nghệ mới, để từ đó tạo ra sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu thị trường
- d. Căn cứ vào nhu cầu của thị trường để tạo sản phẩm đáp ứng nhu cầu đó bằng cách cải tiến, đổi mới công nghệ của mình

Câu 21: Mô hình **SWOT** dùng để

- a. Xây dựng chiến lược cho doanh nghiệp dựa trên điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và nguy cơ
- b. Xác định vị thế cạnh tranh của doanh nghiệp
- c. Xác định sản phẩm của nhà khởi nghiệp có ưu và nhược điểm gì
- d. Phân tích tình hình cạnh tranh trong ngành mà doanh nghiệp kinh doanh

Câu 22: Khi phân tích thị trường cho ý tưởng khởi nghiệp, nhà khởi nghiệp **KHÔNG** cần

- a. Phác họa được chân dung người dùng cuối
- b. Chỉ ra được phân khúc thị trường mục tiêu
- c. Ước lượng được nhu cầu thị trường tiềm năng quy mô chu không phải nhu cầu
- d. Ai đang bán sản phẩm cho họ và những doanh nghiệp ấy đang có lợi nhuận thế nào

Câu 23: Trong quá trình phân tích cạnh tranh, nhà khởi nghiệp cần phải xác định đối thủ cạnh tranh của mình là ai. Đối thủ đó **không** bao gồm nhóm nào sau đây

- a. Đối thủ cạnh tranh **trong tương lai**
- b. Đối thủ cạnh tranh **trực tiếp**
- c. Đối thủ cạnh tranh **gián tiếp**
- d. **Đối thủ cạnh tranh trong quá khứ**

Câu 24: Để tiết kiệm thời gian và tiền của, nhà khởi nghiệp không cần phải nghiên cứu thị trường trước khi lập doanh nghiệp, mà hãy làm rồi hiệu chỉnh. Như vậy sẽ dễ thành công hơn. Phát biểu này

- a. Sai
- b. Đúng

Câu 25: Tìm phát biểu đúng trong các phát biểu dưới đây

- a. Tất cả các câu đều sai du 1 cau a chac dap an nam

- b. Khi tìm kiếm ý tưởng khởi nghiệp từ thị trường kéo thì khi triển khai kinh doanh từ ý tưởng đó, sản phẩm dễ dàng được chấp nhận từ thị trường hơn
- c. Khi tìm kiếm ý tưởng khởi nghiệp từ công nghệ đẩy thì khi triển khai kinh doanh từ ý tưởng đó thì khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp sẽ tốt hơn
- d. Tìm ý tưởng từ công nghệ đẩy chỉ phù hợp với những người/doanh nghiệp có thể mạnh về công nghệ
- e. Tất cả các câu đều đúng

Câu 26: Khi đánh giá cơ hội thị trường, nhà khởi nghiệp KHÔNG cần phải đi tìm câu trả lời cho câu hỏi

- a. Cơ hội thị trường đến từ đâu?
- b. Làm sao để nhận diện thời điểm khai thác cơ hội?
- c. Có bao nhiêu đối thủ cạnh tranh?
- d. Năm bắt cơ hội thị trường bằng cách nào?

Câu 27: Thị trường tiền tiêu là

- a. Tất cả không phải là đáp án
- b. Những khách hàng đầu tiên sẽ mua sản phẩm
- c. Khách hàng có tiền để tiêu dùng
- d. Khách hàng ưu tiên việc tiêu dùng lên trước những việc khác

Câu 28: Mô hình 5 tác lực cạnh tranh của Michael sẽ giúp nhà khởi nghiệp phân tích được các yếu tố sau. NGOẠI TRỪ

- a. Tiềm năng phát triển của sản phẩm thay thế
- b. Sự cạnh tranh giữa các công ty trong ngành
- c. Năng lực tài chính của nhà khởi nghiệp
- d. Sự gia nhập của các đối thủ tiềm năng
- e. Quyền thương lượng của nhà cung cấp và khách hàng

Câu 29: Nguy cơ của doanh nghiệp là

- a. Sự yếu kém của đội ngũ nhân sự
- b. Là sự yếu kém về công nghệ
- c. Những yếu tố bên ngoài gây bất lợi cho doanh nghiệp

d. Những điểm mà doanh nghiệp kém hơn đối thủ cạnh tranh

Câu 30: **Xác định cơ hội**, tức là chỉ cho nhà khởi nghiệp thấy được

- a. Trong những năm tới, những thay đổi nào trên thị trường mà nhà khởi nghiệp mong đợi?
- b. Những tác động hay xu hướng tích cực bên ngoài nào có lợi cho doanh nghiệp của nhà khởi nghiệp?
- c. Các xu hướng mới trong tương lai là gì?
- d. **Tất cả là đáp án**

Câu 31: Khi phân tích cạnh tranh, nhà khởi nghiệp **KHÔNG** cần phải

- a. Chỉ ra được ai sẽ là đối thủ cạnh tranh của mình
- b. Đối thủ sẽ cạnh tranh với mình bằng sản phẩm giá trị gì
- c. Mình sẽ dùng giá trị gì để cạnh tranh lại với đối thủ
- d. **Ý tưởng của mình cần bao nhiêu vốn để đầu tư triển khai**

Câu 32: “ Để nhà khởi nghiệp thành công, thì bắt buộc sản phẩm họ kinh doanh phải có tính đột phá khác biệt với những sản phẩm đang có”. Phát biểu này:

- a. Sai
- b. **Đúng**

Câu 33: Chọn phát biểu **SAI** về mô hình kinh doanh:

- a. Mô hình đột phá thị trường bình dân cung cấp hàng hóa/dịch vụ giá rẻ mà vẫn đáp ứng vừa đủ các nhu cầu cơ bản nhất của khách hàng
- b. Thời điểm phù hợp để xác định mô hình kinh doanh là sau khi đánh giá sơ bộ ý tưởng khởi nghiệp
- c. Các thành phần của khung mô hình kinh doanh có thể được chia làm ba nhóm chính: tiếp thị, vận hành, tài chính
- d. **Bản đồ môi trường tập trung vào các yếu tố bên trong doanh nghiệp có ảnh hưởng trực tiếp đến mô hình kinh doanh của doanh nghiệp**

Câu 34: Chọn phát biểu **SAI** về khung mô hình kinh doanh

- a. Bao gồm chín thành phần liên kết với nhau
- b. Là bản tốc ký bằng hình ảnh giúp đơn giản hóa kiến thức vận hành của tổ chức vốn phức tạp
- c. **Không phải tổ chức nào cũng cần mô hình kinh doanh**
- d. Mô tả cách “kiếm cơm” của một tổ chức

Câu 35: Trong khung mô hình kinh doanh, những tài sản quan trọng nhất cần có để vận hành mô hình kinh doanh là:

- a. Đối tác chính
- b. Phân khúc khách hàng

- c. Tuyên bố giá trị
- d. Nguồn lực chính

Câu 36: Trong khung tuyên bố giá trị, hồ sơ khách hàng bao gồm:

- a. Lợi ích mà khách hàng mong muốn, những sản phẩm mà doanh nghiệp cung cấp cho khách hàng và các giá trị mà sản phẩm mang đến cho khách hàng
- b. Công việc khách hàng cần làm, lợi ích mà khách hàng mong muốn và những trở ngại mà khách hàng gặp phải
- c. Những sản phẩm mà doanh nghiệp cung cấp cho khách hàng, các giá trị mà sản phẩm mang đến cho khách hàng và các giải pháp giúp giải quyết các trở ngại mà khách hàng đang gặp phải
- d. Công việc khách hàng cần làm, lợi ích mà khách hàng mong muốn và các giải pháp giúp giải quyết các trở ngại mà khách hàng đang gặp phải

Câu 37: Thành phần nào sau đây thuộc bản đồ môi trường?

- a. Các lực lượng trong ngành
- b. Các lực lượng kinh tế vĩ mô
- c. Các lực lượng thị trường
- d. Các lực lượng xã hội

Câu 38: Khách hàng sẽ phải trả phí hàng tháng, hàng quý hoặc hàng năm để có quyền truy cập vào một sản phẩm là đặc điểm của mô hình kinh doanh nào?

- a. Mô hình kinh doanh quảng cáo
- b. Mô hình thuê bao
- c. Mô hình kinh doanh đấu giá
- d. Mô hình kinh doanh nhượng quyền thương mại

Câu 39: Đây là ví dụ điển hình cho mô hình kinh doanh nhượng quyền thương mại?

- a. KFC
- b. Netflix
- c. Shopee
- d. Youtube

Câu 40: Khung mô hình kinh doanh không bao gồm thành phần nào sau đây?

- a. Phân khúc khách hàng
- b. Kênh
- c. Nguồn lực chính
- d. Chi phí đầu tư ban đầu

Câu 41: Khung tuyên bố giá trị có thể được xem là bản phóng to của khung mô hình kinh doanh với 2 thành phần chính là

- a. Mối quan hệ khách hàng và Phân khúc khách hàng



- b. Tuyên bố giá trị và mối quan hệ khách hàng
- c. Mối quan hệ khách hàng và nguồn lực chính
- d. Tuyên bố giá trị và phân khúc khách hàng

Câu 42: Chọn phát biểu đúng về mô hình kinh doanh

- a. Khung tuyên bố giá trị là một sơ đồ gồm hai thành phần: hồ sơ khách hàng và sản phẩm ban do gia tri
- b. Mô hình kinh doanh “tốt nhất” là mô hình cho phép công ty mô tả giá trị mà nó tạo ra cho các bên liên quan sao cho hiệu quả và trình bày các hành động cần thiết để tạo ra giá trị đó sao cho phù hợp
- c. Cả 3 câu trên đều đúng
- d. Mô hình kinh doanh được phân thành hai loại chính: mô hình đột phá thị trường và mô hình kinh doanh chuẩn

Câu 43: Theo nghĩa hẹp, mô hình kinh doanh được hiểu là

- a. Mô hình vận hành
- b. Mô hình cạnh tranh
- c. Mô hình tuyên bố giá trị
- d. Mô hình doanh thu

Câu 44: Vào năm 1958, công ty Xerox đã thay đổi mô hình kinh doanh như thế nào để vươn thành công ty công nghệ hàng đầu?

- a. Thay đổi cách thức từ bán sang cho thuê
- b. Áp dụng mô hình kinh tế chia sẻ
- c. Thay đổi từ bán qua đại lý trung gian thành bán trực tiếp đến người tiêu dùng
- d. Thay đổi từ có phí sang miễn phí

Câu 45: Yếu tố lợi ích trong hồ sơ khách hàng của khung tuyên bố giá trị có nghĩa là gì

- a. Cả hai câu a và b đều sai
- b. Cả hai câu a và b đều đúng
- c. Mô tả các giá trị mà sản phẩm tạo ra được cho khách hàng
- d. Các lợi ích mà khách hàng mong muốn đạt được trong quá trình thực hiện công việc của mình

Câu 46: Thị trường tập trung phục vụ một phân khúc khách hàng riêng nhất định là đặc điểm của thị trường

- a. Thị trường ngách
- b. Thị trường đại chúng
- c. Thị trường được phân khúc
- d. Cả ba câu trên đều sai

Câu 47: Nền tảng đa phương là mô hình kinh doanh có đặc điểm

- a. Tác hợp hai hay nhiều nhóm khách hàng khác biệt
- b. Cả 2 câu a và b đều sai
- c. Các nhóm khách hàng có mối quan hệ phụ thuộc qua lại
- d. Cả hai câu a và b đều đúng

Câu 48: Bạn trực tiếp các sản phẩm do công ty khác sản xuất đến khách hàng với một mức giá ban đầu là đặc điểm của mô hình kinh doanh nào?

- a. Mô hình kinh doanh bán lẻ truyền thống
- b. Mô hình kinh doanh nhượng quyền thương mại
- c. Mô hình kinh doanh đấu giá
- d. Mô hình kinh doanh nhà sản xuất/ bán lẻ

Câu 49: Mô tả các yếu tố liên quan đến việc khách hàng chuyển đổi sang đối thủ cạnh tranh là mô tả cho thành phần nào của bản đồ môi trường?

- a. Các vấn đề về thị trường
- b. Chi phí chuyển đổi
- c. Đối thủ cạnh tranh
- d. Các bên liên quan

Câu 50: Trong Khung mô hình kinh doanh, những người hoặc doanh nghiệp đóng vai trò chính hoặc cung cấp các nguồn lực

- a. Nguồn lực chính
- b. Đối tác chính
- c. Tuyên bố giá trị
- d. Phân khúc khách hàng

Câu 51: Đặc điểm nào sau đây là đặc điểm của mô hình kinh doanh đột phá thị trường mới?

- a. Mô hình nhằm vào các thị trường chưa được các doanh nghiệp khai thác, cũng như chưa từng tồn tại trong nền công nghiệp
- b. Mô hình cung cấp hàng hóa/dịch vụ giá rẻ mà vẫn đáp ứng vừa đủ các nhu cầu cơ bản nhất của khách hàng
- c. Mô hình nhằm vào việc tạo ra các sản phẩm mới đáp ứng cho phân khúc khách hàng hiện tại của doanh nghiệp
- d. Cho phép các nhà quảng cáo tiếp cận đến các ngách khách hàng mục tiêu

Câu 52: Bảng phân tích SWOT hỗ trợ quy trình khởi nghiệp trong giai đoạn nào sau đây?

- a. Nhận diện vấn đề/cơ hội
- b. Xây dựng quá trình bán hàng
- c. Phân tích cạnh tranh
- d. Phát triển mô hình kinh doanh

Câu 53: “số tiền cần gọi, tương ứng với bao nhiêu phần trăm giá trị công ty, và kế hoạch sử dụng nguồn vốn này” nên nằm trong slide nào của bài thuyết trình gọi vốn?

- a. Tài chính
- b. Giải pháp
- c. Cơ hội thị trường
- d. Kêu gọi hành động

Câu 54: Một bản kế hoạch kinh doanh có độ từ 10 đến 15 trang, phù hợp với các doanh nghiệp đang bắt đầu phát triển là:

- a. Kế hoạch kinh doanh vận hành
- b. Cả ba câu đều sai
- c. Kế hoạch kinh doanh tóm tắt
- d. Kế hoạch kinh doanh đầy đủ

Câu 55: Chọn phát biểu đúng về bản kế hoạch kinh doanh:

- a. Đối với doanh nghiệp khởi nghiệp, một bản kế hoạch kinh doanh hiệu quả sẽ trình bày đội khởi nghiệp chất lượng đội khởi nghiệp, các nguồn tài nguyên cần dùng và các dự báo về kết quả tài chính hiện tại, tương lai, lợi nhuận, phân tích dòng tiền.. trong 1 khoảng thời gian hợp lý
- b. Cả ba câu trên đều đúng
- c. Bản kế hoạch kinh doanh là một tài liệu dạng văn bản với rất nhiều mô tả, bảng dữ liệu, đồ thị...định nghĩa chính xác về doanh nghiệp, nhận diện các mục tiêu của doanh nghiệp và được dùng như một tài liệu tổng quan về doanh nghiệp
- d. Bản kế hoạch kinh doanh là một tài liệu giải thích một cơ hội kinh doanh, nhận diện thị trường sẽ phục vụ và cung cấp chi tiết phương cách doanh nghiệp theo đuổi điều đó

Câu 56: Khung đánh giá được đề xuất bởi Hatton (2007) nhằm mục đích gì?

- a. Đánh giá mô hình kinh doanh của nhóm khởi nghiệp
- b. Phân tích những điểm mạnh, điểm yếu, của đội khởi nghiệp trong pitching
- c. Lựa chọn mô hình pitching
- d. Định giá mô hình kinh doanh của nhóm khởi nghiệp

Câu 57: Chọn phát biểu ĐÚNG về bản kế hoạch kinh doanh đầy đủ

- a. Thường dài từ 40-100 trang, là bản kế hoạch kinh doanh chi tiết và đầy đủ cho hoạt động của công ty
- b. Thường dài từ 10-15 trang, phù hợp với các doanh nghiệp đang mới bắt đầu phát triển
- c. Cả 3 câu đều chưa chính xác
- d. Thường dài từ 25-35 trang, trình bày rất nhiều hoạt động và kế hoạch của công ty với mức độ chi tiết

Câu 58: Chọn phát biểu SAI về bản kế hoạch kinh doanh

- a. Khi sử dụng các phần mềm hỗ trợ lập kế hoạch kinh doanh, nhà khởi nghiệp cần điều chỉnh, chọn lọc thông tin sao cho phù hợp với doanh nghiệp của mình, tránh trường hợp sao chép/ tổng hợp các bản kế hoạch mẫu
- b. Các nhà khởi nghiệp thường phát triển mô hình kinh doanh rồi sau đó mới lập kế hoạch kinh doanh nhằm tránh việc lập lập kế hoạch kinh doanh nhiều lần
- c. Việc lập kế hoạch kinh doanh ở dạng văn bản là một dịp để nhà khởi nghiệp cân nhắc lại mọi việc và đảm bảo tính logic, chặt chẽ và khả thi của khởi nghiệp
- d. Chất lượng hay sự hữu dụng của bản kế hoạch kinh doanh phụ thuộc vào thời gian nhà khởi nghiệp dành cho việc suy nghĩ và viết ra bản kế hoạch kinh doanh

Câu 59: Phân tích rủi ro trong bản kế hoạch kinh doanh cần thực hiện điều gì?

- a. Đánh giá mức độ rủi ro **trước** khi doanh nghiệp tiến hành triển khai kế hoạch kinh doanh
- b. Đánh giá mức độ rủi ro **sau** khi doanh nghiệp tiến hành triển khai kế hoạch kinh doanh
- c. Nhận diện, đo lường, phân tích các rủi ro và dự kiến phương án xử lý, quản lý rủi ro

- d. Đo lường, phân tích các rủi ro và dự kiến phương án xử lý, quản lý rủi ro, phòng ngừa rủi ro

Câu 60: Cấu trúc của bản kế hoạch kinh doanh KHÔNG bao gồm phần nào dưới đây?

- a. Phân tích sản phẩm thay thế
- b. Phân tích khía cạnh kinh tế của doanh nghiệp
- c. Phân tích ngành
- d. Phân tích thị trường

Câu 61: Loại kế hoạch kinh doanh nào chủ yếu được sử dụng trong nội bộ doanh nghiệp

- a. Kế hoạch kinh doanh tóm tắt
- b. Kế hoạch kinh doanh vận hành
- c. Cả ba câu đều sai
- d. Kế hoạch kinh doanh đầy đủ

Câu 62: Chọn phát biểu đúng về nội dung của bản kế hoạch kinh doanh

- a. Cả ba câu đều đúng
- b. Phần kế hoạch thiết kế và phát triển sản phẩm cần mô tả bằng sáng chế, nhãn hiệu, bản quyền hoặc bí mật thương mại liên quan đến các sản phẩm đang phát triển
- c. Phần kế hoạch tiếp thị cần trình bày chiến lược tiếp thị, định vị và các điểm khác biệt
- d. Phần kế hoạch vận hành cần trình bày cách thức điều hành doanh nghiệp và sản phẩm sẽ được sản xuất ra sao

Câu 63: Dấu hiệu nào cho thấy bản kế hoạch kinh doanh chưa được chuẩn bị tới?

- a. Xác định thị trường quá rộng, quá lạc quan về mặt tài chính
- b. Những nhà sáng lập không bỏ tiền vào công ty
- c. Cả ba câu đều đúng
- d. Thiếu khách quan, thiếu trích dẫn

Câu 64: “Tình huống gọi vốn từ bất kỳ nhà đầu tư nào và ở bất kỳ đâu trong khoảng thời gian rất ngắn” là loại hình pitching nào?

- a. Shark Tank
- b. Cả ba câu đều sai

c. Elevator Pitch

d. On-Stage Pitch

Câu 65: Phân tích rủi ro nên được thực hiện sau bước nào trong quá trình phát triển bản kế hoạch kinh doanh

a. Phân tích và đánh giá kết quả

b. Tổng hợp số liệu

c. Tổng hợp và phân tích thông tin

d. Xác định chiến lược và kế hoạch hoạt động

Câu 66: Chọn phát biểu đúng về On-Stage Pitch

a. Có điều kiện về thời gian, không gian và sự chuẩn bị để đưa ra một bài thuyết trình đầy đủ với sản phẩm minh họa tại chỗ

b. Không quá 300 từ

c. Tập trung vào làm cái gì, không tập trung vào làm như thế nào

d. Không quá 2 phút

Câu 67: Trong bản kế hoạch kinh doanh, kế hoạch thiết kế và phát triển sản phẩm bao gồm những nội dung gì?

a. Mô tả quá trình thiết kế và sản xuất ra sản phẩm, đặc biệt nhấn mạnh vào giá sản phẩm khi thiết kế và phát triển

b. Mô tả tình hình hiện tại của quá trình phát triển sản phẩm

c. Mô tả hình ảnh, công dụng và chức năng của sản phẩm

d. Mô tả chi tiết sản phẩm, các thành phần cấu thành lên sản phẩm, giá trị sản phẩm mang lại cho khách hàng

Câu 68: Dự báo tài chính trong bản kế hoạch kinh doanh bao gồm những nội dung gì?

a. Các báo cáo tài chính như báo cáo thu nhập dự kiến, bảng cân đối kế toán dự kiến và báo cáo lưu chuyển tiền tệ dự kiến

b. Báo cáo nguồn vốn và việc sử dụng vốn các giả định tài chính, báo cáo tài chính dự kiến và phân tích rủi ro

c. Báo cáo nguồn vốn và báo cáo đóng tiền của doanh nghiệp

d. Cả ba câu đều chưa chính xác

Câu 69: Chọn phát biểu đúng về mô hình kinh doanh và kế hoạch kinh doanh

- a. Cơ cấu chi phí của mô hình kinh doanh là cơ sở để mô tả chi tiết hơn về chi phí mà doanh nghiệp sẽ đưa vào dự báo tài chính trong bản kế hoạch kinh doanh
- b. Thông tin về dòng doanh thu của mô hình kinh doanh đóng vai trò là cơ sở cho các dự báo doanh thu chi tiết hơn khi phát triển bản kế hoạch kinh doanh
- c. Cả 2 trường hợp đều sai
- d. Cả 2 trường hợp đều đúng

Câu 70: Bản kế hoạch kinh doanh sẽ giúp nhà khởi nghiệp

- a. Giới thiệu công ty và mời gọi đầu tư
- b. Cả 3 câu đều đúng
- c. Nhận được lời khuyên hay phản biện
- d. Kiểm tra thực tế toàn bộ và sâu sắc về việc khởi nghiệp