

EKONOMIKA

1. Trditve vezane na poslovni model: (označi NEPRAVILNI odgovor)
Ko enkrat zapišemo podatke, ga ne smemo spreminjati
2. Kaj pomeni kratica d.d.?
Delniška družba
3. Kratica s.p. pomeni:
Samostojni podjetnik
4. Koliko poglavij predstavlja vitki okvir prijave za POPRE?
11
5. Koliko elementov/področij sestavlja poslovni model?
9
6. Kaj je obdavčeno?
Dohodki, potrošnja, premoženje (vse od naštetega)
7. Kratica d.o.o pomeni:
Društvo z omejeno odgovornostjo
8. Strežba v lokalu je z vidika delavca:
Job Taken
9. Pri ustvarjanju poslovnega modela upoštevamo pravila:
Osredotočite se na poslovni model,
ne zaljubite se v svoje prve poslovne modele
čim hitreje testirajte in preizkusite svoj poslovni model
10. V samem začetku pri ideji/konceptu želimo odgovoriti na 4 kjučna vprašanja:
Kdo je/bo naš odjemalec?
Kaj/kateri je njegov problem?
Kako mu ga bomo rešili?
Katere so obstoječe alternative/konkurenca?
11. Izberi pet glavnih elementov Design Thinkinga (oblikovalskega razmišljanja):
Testiranje, empatija, fokus, ideacija, prototipiranje
12. Ustrezno dopolni: Če nekomu ne rešuješ problema, potem to kar delaš nima _____
Vrednosti
13. Proces Design Thinkinga lahko beremo tudi nazaj:
Gre za test prototipa ideje, ki smo si jo izbrali na podlagi razumevanja: DA
14. Nekaj za druge koristnega pomeni:

Inovativnost

15. Pri Design Thinking procesu izhajamo iz ideje, katero preverjamo in nadgrajujemo: NE
16. Izberi pravilno trditev:
Zaljubi se v problem <-
Zaljubi se v idejo X
17. Vsak je zase podjeten. Kaj pa za druge? Ustvarjalnost pomeni:
Nekaj novega
18. Na kateri dejavnik (poleg direktne prodaje) moramo biti pozorni pri izbiri sogovornikov:
Načrt aktivnosti za prihodnost (kaj bi nekdo, če bi...)
19. Design Thinking nam s frazo empatije omogoči boljše razumevanje problema: DA
20. V poslovnem modelu in na prijavnici POPRI je del/segment, ki se imenuje KANALI, kaj pomeni?
Kateri način trženja je najbolj primeren za vaš primer.
21. Katera glavna tri področja se med seboj prekrivajo, da dosežemo inovativnost v designu?
IZLOČI NEPRAVILNEGA (zaželenost, uporabnost, izvedljivost, sodelovanje, upravičenost)
Sodelovanje
22. Katere značilnosti NISO primer ključne neulovljive prednosti v podjetju?
(Več lastnosti združenih v en proizvod, Biti prvi na trgu, Dizajn,
Strast in odločnost vas in vaševa tima, Določeno edinstveno znanje ali sposobnost)
Vse našteje lastnosti.
23. Katera komponenta NE sodi med dobre ugotovitve?
Ni usmerjajoča (vsebuje podatke, ki nas ne usmerjajo pri nadaljnjem delu)
24. Kaj pomeni kratica MSP oz. v angleščini MVP?
Maksimalno sprejemljiv produkt.
25. Kaj pomeni kratica EVP?
Edinstvena ponujena vrednost.
26. Katere oblike vprašanj uporabljamo pri intervjuju?
Vprašanja odprtega tipa (kaj, kdo, kako...)
27. Koliko pogovorov/intervjujev moramo opraviti za zadosten vzorec?
10-12
28. Pravo neulovljivo prednost lahko določiš šele, ko spoznaš _____
Konkurenco

29. Katere značilnosti SO primer ključne prednosti v podjetju?
(Že obstoječe stranke, Skupnost vaših uporabnikov, Določeno edinstveno znanje ali sposobnost
Interni/notranji podatki, ki jih veste samo vi, Podjetniški tim z edinstveno kombinacijo znanja)
Vse od naštetega.
30. Kratica B2B pomeni:
Prodaja med podjetji
31. Na kakšen način poteka pridobivanje strank - motor rasti?
Plačevanje kupcev, visoka stopnja priporočil, visoko zadrževanje kupcev.
32. Ali je element poslovnega modela "Poti do kupcev" povezan s trženjem in stroški?
DA
33. Dolgoročnejša finančna načrtovanja so pred ujemanjem produkta in trga _____.
Nesmiselna
34. Kratica P2P pomeni:
Prodaja med osebami
35. Glavne kratice za velikost trga so:
TAM, SAM, SOM
36. Pri toku prihodkov sta bistveni dve zadevi:
Koliko bo cena vašega izdelka in kaj bodo vaši kupci dobili v okviru plačila
37. Kaj vse spada med strukturo stroškov?
(Trženje, Oprema, Izdelava prototipa, Zunanje storitve, Material)
Vse od naštetega
38. Kratica B2C pomeni:
Direktna prodaja potrošnikom
39. Ustrezno dopolni stavek:
(Kupci so za vaš izdelek pripravljeni plačati toliko, kolikor mislijo da je _____.
Ostalo jih ne zanima.
Vreden
40. Čemu je namenjena "piratska metrika - AARRR"?
Ker meritve učinkovito merijo rast podjetja, so preproste in uporabne.
41. Ustrezno dopolni stavek:
Vlagatelji bodo stavili nate, ko ti bodo zaupali, da lahko ustvariš _____.
Razširljiv poslovni model

42. Kateri so glavni elementi prodajnega lijaka (AIDA):
Awareness, Interest, Decision, Action.
43. Katerih pet elementov je v piratski metriki/tehniki? Označi nepravilnega:
(Zadrževanje, Priporočila, Pritegnitev, Strošek, Aktivacija, Prihodek)
Strošek.
44. Ankete _____ primeren način učenja
NISO
45. Ustrezno dopolni stavek:
Tekmujemo s _____, ne z izdelkom ali storitvijo.
poslovnim modelom.
46. V fazi testiranja rešitve še ne potrebujemo dejanskega izdelka - zadostuje že njegova demonstracija oz. vizualizacija. Kako naj bo videti predstavitveni izdelek - MSP?
(Narejen tako, da bo uresničljiv tudi v praksi, Videti kot pravi, Da omogoča hitre iteracije, Nepotraten)
Vse od naštetega.
47. Kakšna je kratica za "piratsko metriko/tehniko" oz kaj so Ključni kazalniki?
AARRR
48. Če nikomur ne rešuješ problema, potem to kar delaš:
Nima vrednosti
49. Katera so nevarna razmišljanja glede testiranja?
(Moj prijatelj meni, da je ideja odlična, Problem je očiten, zato ni potrebno, da ga testiram,
Sam sem svoj kupec in ni potrebno, da govorim z drugimi, zakaj bi se te tedne pogovarjal s kupci,
ko pa lahko nekaj ustvarim čez vikend, Ukradli mi bodo idejo, Kupci ne vedo kaj hočejo.)
Vse od naštetega.

EKONOMIKA

1. Trditve vezane na poslovni model: (označi NEPRAVILNI odgovor)
Ko enkrat zapišemo podatke, ga ne smemo spreminjati
2. Kaj pomeni kratica d.d.?
Delniška družba
3. Kratica s.p. pomeni:
Samostojni podjetnik

4. Koliko poglavij predstavlja vitki okvir prijave za POPRE?
11
5. Koliko elementov/področij sestavlja poslovni model?
9
6. Kaj je obdavčeno?
Dohodki, potrošnja, premoženje (vse od naštetega)
7. Kratica d.o.o pomeni:
Društvo z omejeno odgovornostjo
8. Strežba v lokalu je z vidika delavca:
Job Taken
9. Pri ustvarjanju poslovnega modela upoštevamo pravila:
Osredotočite se na poslovni model,
ne zaljubite se v svoje prve poslovne modele
čim hitreje testirajte in preizkusite svoj poslovni model
10. V samem začetku pri ideji/konceptu želimo odgovoriti na 4 ključna vprašanja:
Kdo je/bo naš odjemalec?
Kaj/kateri je njegov problem?
Kako mu ga bomo rešili?
Katere so obstoječe alternative/konkurenca?
11. Izberi pet glavnih elementov Design Thinkinga (oblikovalskega razmišljanja):
Testiranje, empatija, fokus, ideacija, prototipiranje
12. Ustrezno dopolni: Če nekomu ne rešuješ problema, potem to kar delaš nima _____
Vrednosti
13. Proces Design Thinkinga lahko beremo tudi nazaj:
Gre za test prototipa ideje, ki smo si jo izbrali na podlagi razumevanja: DA
14. Nekaj za druge koristnega pomeni:
Inovativnost
15. Pri Design Thinking procesu izhajamo iz ideje, katero preverjamo in nadgrajujemo: NE
16. Izberi pravilno trditev:
Zaljubi se v problem <-
Zaljubi se v idejo X
17. Vsak je zase podjeten. Kaj pa za druge? Ustvarjalnost pomeni:
Nekaj novega

18. Na kateri dejavnik (poleg direktne prodaje) moramo biti pozorni pri izbiri sogovornikov:
Načrt aktivnosti za prihodnost (kaj bi nekdo, če bi...)
19. Design Thinking nam s frazo empatije omogoči boljše razumevanje problema: DA
20. V poslovnem modelu in na prijavnici POPRI je del/segment, ki se imenuje KANALI, kaj pomeni?
Kateri način trženja je najbolj primeren za vaš primer.
21. Katera glavna tri področja se med seboj prekrivajo, da dosežemo inovativnost v designu?
IZLOČI NEPRAVILNEGA (zaželenost, uporabnost, izvedljivost, sodelovanje, upravičenost)
Sodelovanje
22. Katere značilnosti NISO primer ključne neulovljive prednosti v podjetju?
(Več lastnosti združenih v en proizvod, Biti prvi na trgu, Dizajn,
Strast in odločnost vas in vaševa tima, Določeno edinstveno znanje ali sposobnost)
Vse naštet lastnosti.
23. Katera komponenta NE sodi med dobre ugotovitve?
Ni usmerjajoča (vsebuje podatke, ki nas ne usmerjajo pri nadaljnjem delu)
24. Kaj pomeni kratica MSP oz. v angleščini MVP?
Maksimalno sprejemljiv produkt.
25. Kaj pomeni kratica EVP?
Edinstvena ponujena vrednost.
26. Katere oblike vprašanj uporabljamo pri intervjuju?
Vprašanja odprtega tipa (kaj, kdo, kako...)
27. Koliko pogovorov/intervjujev moramo opraviti za zadosten vzorec?
10-12
28. Pravo neulovljivo prednost lahko določiš šele, ko spoznaš _____
Konkurenco
29. Katere značilnosti SO primer ključne prednosti v podjetju?
(Že obstoječe stranke, Skupnost vaših uporabnikov, Določeno edinstveno znanje ali sposobnost
Interni/notranji podatki, ki jih veste samo vi, Podjetniški tim z edinstveno kombinacijo znanja)
Vse od naštetega.
30. Kratica B2B pomeni:
Prodaja med podjetji
31. Na kakšen način poteka pridobivanje strank - motor rasti?

Plačevanje kupcev, visoka stopnja priporočil, visoko zadrževanje kupcev.

32. Ali je element poslovnega modela "Poti do kupcev" povezan s trženjem in stroški?
DA

33. Dolgoročnejša finančna načrtovanja so pred ujemanjem produkta in trga _____.
Nesmiselna

34. Kratica P2P pomeni:
Prodaja med osebami

35. Glavne kratice za velikost trga so:
TAM, SAM, SOM

36. Pri toku prihodkov sta bistveni dve zadevi:
Koliko bo cena vašega izdelka in kaj bodo vaši kupci dobili v okviru plačila

37. Kaj vse spada med strukturo stroškov?
(Trženje, Oprema, Izdelava prototipa, Zunanje storitve, Material)
Vse od naštetega

38. Kratica B2C pomeni:
Direktna prodaja potrošnikom

39. Ustrezno dopolni stavek:
(Kupci so za vaš izdelek pripravljeni plačati toliko, kolikor mislijo da je _____.
Ostalo jih ne zanima.
Vreden

40. Čemu je namenjena "piratska metrika - AARRR"?
Ker meritve učinkovito merijo rast podjetja, so preproste in uporabne.

41. Ustrezno dopolni stavek:
Vlagatelji bodo stavili nate, ko ti bodo zaupali, da lahko ustvariš _____.
Razširljiv poslovni model

42. Kateri so glavni elementi prodajnega lijaka (AIDA):
Awareness, Interest, Decision, Action.

43. Katerih pet elementov je v piratski metriki/tehniki? Označi nepravilnega:
(Zadrževanje, Priporočila, Pritegnitev, Strošek, Aktivacija, Prihodek)
Strošek.

44. Ankete _____ primeren način učenja
NISO

45. Ustrezno dopolni stavek:

Tekmujemo s _____, ne z izdelkom ali storitvijo.
poslovnim modelom.

46. V fazi testiranja rešitve še ne potrebujemo dejanskega izdelka - zadostuje že njegova demonstracija oz. vizualizacija. Kako naj bo videti predstavitveni izdelek - MSP?
(Narejen tako, da bo uresničljiv tudi v praksi, Videti kot pravi, Da omogoča hitre iteracije, Nepotraten)
Vse od naštetega.

47. Kakšna je kratica za "piratsko metriko/tehniko" oz kaj so Ključni kazalniki?
AARRR

48. Če nikomur ne rešuješ problema, potem to kar delaš:
Nima vrednosti

49. Katera so nevarna razmišljanja glede testiranja?
(Moj prijatelj meni, da je ideja odlična, Problem je očiten, zato ni potrebno, da ga testiram,
Sam sem svoj kupec in ni potrebno, da govorim z drugimi, zakaj bi se te tedne pogovarjal s kupci,
ko pa lahko nekaj ustvarim čez vikend, Ukradli mi bodo idejo, Kupci ne vedo kaj hočejo.)
Vse od naštetega.

1. Strežba v lokalu je z vidika delavca: Izberi pravilni odgovor:

Business creation

Job Taken

2. Kaj pomeni kratica d.d.?

Društvo za druženje

Delniška družba

Državna družba

3. Kratica d.o.o. pomeni:

Družba z neomejeno odgovornostjo

Društvo za organizacijo okolja

Družba z omejeno odgovornostjo

4. Pri ustvarjanju poslovnega modela upoštevamo pravila: Izberi pravilni odgovor:

1. Osredotočite se na idejo, 2. Zaljubite se v svoj prvi poslovni model, 3. Testiranje ni potrebno.

1. Osredotočite se na poslovni model, 2. ne zaljubite se v svoje prve poslovne modele, 3. Čim hitreje testirajte in preizkusite svoj poslovni model

5. Kaj je obdavčeno?

Dohodki

Potrošnja

Premoženje

Vse od naštetega

6. Koliko poglavij predstavlja vitki okvir prijave za POPRE?

11

6

8

14

7. Koliko elementov/področij sestavlja poslovni model? Izberi pravilni odgovor:

8

7

6

9

8. Kratica s.p. pomeni:

specialni podjetnik

samostojni prodajnik

specialni podjetnik

samostojni podjetnik

9. Trditve vezane na poslovni model: (označi **NEPRAVILNI** odgovor)

Nudi prikaz ključnih podatkov

Ko enkrat zapišemo podatke, ga ne smemo spreminjati

Nam je v pomoč, za lažji fokus in hitrejše preverjanje predpostavk

10. Design Thinking nam z fazo empatije omogoči boljše razumevanje problema:

NE

DA

11. Proces Design Thinkinga lahko beremo tudi nazaj: Gre za test prototipa ideje, ki smo si jo izbrali na podlagi razumevanja:

DA

NE

12. Nekaj za druge koristnega pomeni:

Inovativnost

Ustvarjalnost

Kreativnost

12. Ustrezno dopolni: Če nikomur ne rešuješ problema, potem to kar delaš, nima_____

Vrednosti

Verjetnosti

Nihče problema

13. Pri Design Thinking procesu izhajamo iz ideje, katero preverjamo in nadgrajujemo.

DA

NE

14. V samem začetku pri ideji/konceptu želimo odgovoriti na 4 ključna vprašanja:

Kako izgleda naš produkt? V kakšnem jeziku bomo komunicirali? Kakšni so naši odhodki in kako jih bomo zmanjšali? Kdo nam bo postavil spletno stran?

Kdo je/bo naš odjemalec? Kaj/kateri je njegov problem? Kako mu ga bomo rešili? Katere so obstoječe alternative/konkurenca?

15. Vsak je zase podjeten. Kaj pa za druge? Ustvarjalnost pomeni:

Nekaj hitrega

Nekaj koristnega

Nekaj podjetnega

Nekaj novega

16. Izberi pet glavnih elementov Design Thinkinga (oblikovalskega razmišljanja):

Implementacija, Prodaja, Prototipiranje, Idealizacija, empatija

Testiranje, Empatija, Fokus, Ideacija, Prototipiranje

17. Izberi pravilno trditev:

Zaljubi se v idejo

Zaljubi se v problem

18. Na kateri dejavnik (poleg direktne prodaje) moramo biti pozorni pri izbiri sogovornikov?

Načrt aktivnosti za prihodnost (kaj bi nekdo, če bi...)

Demografijo (spol, starost, lokacijo, prihodke,..)

Vedenje (Izkušnje s produktom, znanje o določeni temi, prepričanja)

Motivacijo (kaj uporabnike motivira)

19. Katere oblike vprašanj uporabljamo pri intervjuju?

Vprašanja zaprtega tipa (odgovori se končajo z DA ali NE oz. NE VEM)

Vprašanja odprtega tipa (kaj, kdo, kako...)

20. Katere značilnosti SO primer ključne neulovljive prednosti v podjetju?

Interni/notranji podatki, ki jih veste samo vi.

Podjetniški tim z edinstveno kombinacijo znanja

Skupnost vaših uporabnikov

Vse naštetе značilnosti

21. Kaj pomeni kratica MSP oz. v angleščini MVP: (izberi pravilni odgovor)

Majhen samostojen produkt

Minimalno sprejemljiv produkt

Maksimalno sprejemljiv produkt

Minimalno storitveni produkt

21. V poslovnem modelu in na prijavnici na POPRI je del/segment, ki se imenuje KANALI, kaj pomeni?

Prednost, česar ni mogoče zlahka kopirati ali kupiti

Kateri način trženja je najbolj primeren za vaš primer

Način, da izmerimo kako dobro nam gre.

22. Pravo neulovljivo prednost lahko določiš šele, ko spoznaš _____.

Lasten produkt

Konkurenco

Prijatelja

23. Koliko pogovorov / intervjujev moramo opraviti za zadosten vzorec?

3-5

10-12

25-30

18-21

24. Katere značilnosti NISO primer ključne neulovljive prednosti v podjetju?

Vse naštetje značilnosti

Več lastnosti združenih v en proizvod

Dizajn

Strast in odločnost vas in vašega tima

Določeno edinstveno znanje ali sposobnost

Biti prvi na trgu

25. Kaj pomeni kratica EPV?

Enkrat povemo vse

Edinstvena ponujena vrednost

Edinstvena podjetniška vsebina

26. Katera glavna tri področja se med seboj prekrivajo, da dosežemo inovativnost v dizajnu? Izloči **NEPRAVILNEGA**.

Izvedljivost

Upravičenost

Sodelovanje

Zaželenost, uporabnost

27. V fazi testiranja rešitve še ne potrebujemo dejanskega izdelka - zadostuje že njegova demonstracija oz. vizualizacija. Kako naj bo videti predstavitveni izdelek - MSP?

Da omogoča hitre iteracije.

Videti kot pravi,

Narejen tako, da bo uresničljiv tudi v praksi

Nepotraten,

Vse od naštetega

28. Ustrezno dopolni stavek: Vlagatelji bodo stavili nate, ko ti bodo zaupali, da lahko ustvariš _____.

Dobro reklamo

Cenejši izdelek/storitev

Velik produkt

Vse od naštetega je pravilno

Razširljiv poslovni model

29. Katera so nevarna razmišljanja glede testiranja:

»Sam sem svoj kupec in ni potrebno, da govorim z drugimi«.Dobro reklamo

Vse od naštetega

»Zakaj bi se tedne pogovarjal s kupci, ko pa lahko nekaj ustvarim čez vikend?«Dobro reklamo

»Ukradli mi bodo idejo.«

»Problem je očiten, zato ni potrebno, da ga testiram«.

»Kupci ne vedo, kaj hočejo«.

30. Če nikomur ne rešuješ problema, potem to, kar delaš:

ima vrednost

nima vrednosti

31. Katerih pet elementov je v piratski metriki/tehniki? Označi enega nepravilnega

Pritegnitev

Zadrževanje

Prihodek

Strošek

Aktivacija

Priporočila

32. Čemu je namenjena "piratska metrika- AARRR"?

Ker meritve učinkovito merijo rast podjetja, so preproste in uporabne

Vse od naštetega

Pomaga pri fizičnem razvoju produkta

Ker se sliši zabavno

33. Ustrezno dopolni manjkajoči stavek: Tekmujemo s _____, ne z izdelkom ali s storitvijo.

So tekmovalci

Produktom

Poslovnim modelom

31. Kateri so glavni elementi prodajnega lijaka (AIDA):

Aquisition, Intense, Desire, Automation

Awareness, Interest, Decision, Action

oboje je pravilno

32. Kakšna je kratica za "Piratsko metriko/tehniko" oz. kaj so Ključni kazalniki?

AARRR

ARRRR

AAARR

ARAAA

33. Ankete _____ primeren način učenja.

So

Niso

34. Ustrezno dopolni: Dolgoročnejša finančna načrtovanja so pred ujemanjem produkta in trga _____.

Smiselna

Nesmiselna

35. Ustrezno dopolni stavek: Kupci so za vaš izdelek pripravljeni plačati toliko, kolikor mislijo, da je _____. Ostalo jih ne zanima.

Majhen

Vreden

Velik

Dober

36. Glavne kratice za velikost trga so:

TAM, SAM, SOM

ATM, ASM, OSM

PAT, PAM, POM

MAT, MAS, MOS

37. Kratica B2C pomeni:

Prodaja med osebami

Prodaja med podjetji

Direktna prodaja potrošnikom

38. Ali je element poslovnega modela "Poti do kupcev" povezan s trženjem in stroški?

zberite enega:

NE

DA

39. Kaj vse spada med strukturo stroškov?

Trženje

Material

Izdelava prototipa

Vse od naštetega

Zunanje storitve

Oprema

40. Pri toku prihodkov sta bistveni dve zadevi:

Koliko stroškov boste imeli z izdelkom, ker vpliva na ceno vašega izdelka.

Koliko bo cena vašega izdelka in kaj bodo vaši kupci dobili v okviru plačila.

41. Kratica P2P pomeni:

prodaja med osebami

prodaja med podjetji

direktna prodaja potrošnikom

42. Na kakšen način poteka pridobivanje strank - motor rasti?

Plačevanje kupcev, visoka stopnja priporočil, visoko zadrževanje kupcev

Nakup seznama kontaktov oseb, prodaja priporočil in nelojalna konkurenca

Prodaja kupcev, prodaja priporočil in združevanje kupcev

43. Kratica B2B pomeni:

prodaja med osebami

prodaja med podjetji

direktna prodaja potrošnikom