

# 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 naštetе 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.