

Thời gian còn lại 0:59:50

Câu hỏi 1

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1% Cơ câu hỏi

"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:

Chọn một:

☐ a. Sai

☒ b. Đúng

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:59:34

Câu hỏi 2

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1% Cơ câu hỏi

"Tư duy logic truyền thống hạn chế khi giải quyết vấn đề mới". Nhận định này

Chọn một:

☐ a. Sai

☒ b. Đúng

Clear my choice

Trang trước

Trang kế tiếp

TÀI LIỆU SƯU TẬP

BỞI HCMUT-CNCP

Thời gian còn lại 0:59:16

Câu hỏi 3

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1% Cơ câu hỏi

Khởi nghiệp được hiểu là quá trình:

Chọn một:

☒ 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

Clear my choice

Trang trước

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:59:02

**Câu hỏi 4**

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/ Có câu hỏi

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

Chọn một:

- ☐ a. Có nhiều tiền
- ☐ b. Có kinh nghiệm
- ☒ c. Có cùng triết lý kinh doanh
- ☐ d. Có năng lực chuyên môn phù hợp

[Clear my choice](#)

Trang trước
Trang tiếp

Thời gian còn lại 0:58:56

**Câu hỏi 5**

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/ Có câu hỏi

Nhà khởi nghiệp đổi mới sáng tạo cần có:

Chọn một:

- ☐ 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

Trang trước
Trang tiếp

TÀI LIỆU SƯU TẬP

BỞI HCMUT-CNCP

Thời gian còn lại 0:58:35

**Câu hỏi 6**

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/ Có câu hỏi

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

Chọn một:

- ☒ 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

Trang trước
Trang tiếp

Điều hướng bài kiểm tra

1	2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	32
33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48
49	50	51	52	53	54	55	56
57	58	59	60	61	62	63	64
65	66	67	68	69	70		

Hoàn thành bài làm ...

Thời gian còn lại 0:57:57

**Câu hỏi 7**

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/ Cờ câu hỏi

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

Chọn một:

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

Trang trước
Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:57:22

**Câu hỏi 8**

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/ Cờ câu hỏi

Mô hình kinh doanh của Grab là 1 dạng đổi mới \_\_\_\_\_ trong lĩnh vực dịch vụ giao thông công cộng.

Chọn một:

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

Trang trước
Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:57:07

**Câu hỏi 9**

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/ Cờ câu hỏi

Người có tư duy sáng tạo

Chọn một:

- ☒ 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

[Clear my choice](#)

Trang trước
Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:56:54

**Câu hỏi 10**

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/ Cờ câu hỏi

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

Chọn một:

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

[Clear my choice](#)

Trang trước
Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:56:45

**Câu hỏi 11**

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/ Cờ câu hỏi

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

Chọn một:

- ☐ a. Đội nhóm khởi nghiệp đi tìm ý tưởng khởi nghiệp
- ☐ b. Ý tưởng khởi nghiệp đi tìm đội nhóm khởi nghiệp
- ☒ c. Cả 2 trường hợp đều sai
- ☐ d. Cả 2 trường hợp đều đúng

Trang trước
Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:56:10

**Câu hỏi 12**

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/ Cờ câu hỏi

Người có tư duy phát triển

Chọn một:

- ☒ 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 một hệ thống phát triển tổng thể
- ☐ d. Luôn chạy theo cái mới bất chấp rủi ro

[Clear my choice](#)

Trang trước
Trang kế tiếp

**TÀI LIỆU SƯU TẬP**  
BỞI HCMUT-CNCP

Thời gian còn lại 0:56:02

**Câu hỏi 13**  
Chưa được trả lời  
Chấm điểm của 1,00  
1/1 Cờ câu hỏi

Nhà khởi nghiệp tìm kiếm ý tưởng khởi nghiệp bằng "CÔNG NGHỆ ĐÁY" có nghĩa là họ:

Chọn một:

- ☒ 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 trung vào đó

Trang trước
Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:55:32

**Câu hỏi 14**  
Chưa được trả lời  
Chấm điểm của 1,00  
1/1 Cờ câu hỏi

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

Chọn một:

- ☐ 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?

Trang trước
Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:55:32

**Câu hỏi 15**  
Chưa được trả lời  
Chấm điểm của 1,00  
1/1 Cờ câu hỏi

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

Chọn một:

- ☐ 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. Cần nhắc có nên tham gia vào ngành không
- ☐ d. Xác định quan hệ cung – cầu

Trang trước
Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:55:13

Câu hỏi 16

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/1 Có câu hỏi

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

Chọn một:

☐ 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

Trang trước

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:54:22

Câu hỏi 17

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/1 Có câu hỏi

"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:

Chọn một:

☒ a. Đúng

☐ b. Sai

Clear my choice

Trang trước

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:54:08

Câu hỏi 18

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/1 Có câu hỏi

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

Chọn một:

☐ a. Đúng

☒ b. Sai

Clear my choice

Trang trước

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:53:51

Câu hỏi 19

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1% Cờ câu hỏi

Nhà khởi nghiệp phải "thấu hiểu khách hàng" để biết được những điều dưới đây, NGOẠI TRỪ:

Chọn một:

☒ 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

Clear my choice

Trang trước

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:53:36

Câu hỏi 20

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1% Cờ câu hỏi

Nhà khởi nghiệp tìm kiếm ý tưởng khởi nghiệp bằng "THỊ TRƯỜNG KÉO" có nghĩa là:

Chọn một:

☒ a. Căn cứ vào quan hệ cung cầu trên thị trường, lĩnh vực nào cầu lớn hơn cung thì họ sẽ 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. 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. Tập trung vào nghiên cứu công nghệ mới, để từ đó tạo ra sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu thị trường

Trang trước

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:53:20

Câu hỏi 21

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1% Cờ câu hỏi

Mô hình SWOT dùng để:

Chọn một:

☒ 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

Trang trước

Trang kế tiếp



Thời gian còn lại 0:53:05

**Câu hỏi 22**

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1" Còn câu hỏi

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

Chọn một:

- ☐ 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 ẩn
- ☒ d. Ai đang bán sản phẩm cho họ và những doanh nghiệp ấy đang có lợi nhuận thế nào

Trang trước
Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:52:34

**Câu hỏi 23**

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1" Còn câu hỏi

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?

Chọn một:

- ☐ 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

**TÀI LIỆU SƯU TẬP**

BỞI HCMUT-CNCP

Trang trước
Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:52:05

**Câu hỏi 24**

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1" Còn câu hỏi

"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:

Chọn một:

- ☒ a. Sai
- ☐ b. Đúng

Trang trước
Trang kế tiếp



Thời gian còn lại 0:51:54

Câu hỏi 25

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1" Còn câu hỏi

Tìm phát biểu **ĐÚNG** trong các phát biểu dưới đây

Chọn một:

- ☐ a. Tất cả các câu đều sai
- ☐ 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 thế mạnh về công nghệ, năng lực nghiên cứu
- ☒ e. Tất cả các câu đều đúng

Trang trước

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:50:53

Câu hỏi 26

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1" Còn câu hỏi

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

Chọn một:

- ☐ 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. Nắm bắt cơ hội thị trường bằng cách nào?

Trang trước

Trang kế tiếp

TÀI LIỆU SƯU TẬP  
BỞI HCMUT-CNCP

Thời gian còn lại 0:50:18

Câu hỏi 27

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1" Còn câu hỏi

Thị trường tiềm năng là:

Chọn một:

- ☒ 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

Clear my choice

Trang trước

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:50:12

Câu hỏi 28

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1" Có câu hỏi

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

Chọn một:

- ☐ 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

Trang trước

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:49:52

Câu hỏi 29

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1" Có câu hỏi

Nguy cơ của doanh nghiệp là:

Chọn một:

- ☐ 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

Clear my choice

Trang trước

Trang kế tiếp

## TÀI LIỆU SƯU TẬP

BỞI HCMUT-CNCP

Thời gian còn lại 0:49:41

Câu hỏi 30

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1" Có câu hỏi

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

Chọn một:

- ☐ 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

Trang trước

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:49:09

Câu hỏi 31

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1% Cờ câu hỏi

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

Chọn một:

- ☐ 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

Trang trước

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:48:44

Câu hỏi 32

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1% Cờ câu hỏi

"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:

Chọn một:

- ☐ a. Sai
- ☒ b. Đúng

Trang trước

Trang kế tiếp

TÀI LIỆU SƯU TẬP  
BỞI HCMUT-CNCP

Thời gian còn lại 0:48:27

Câu hỏi 33

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1% Cờ câu hỏi

Chọn phát biểu sai SAI về mô hình kinh doanh:

Chọn một:

- ☐ 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.

Trang trước

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:47:08

**Câu hỏi 34**

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/ Cờ câu hỏi

Chọn phát biểu **SAI** về Khung mô hình kinh doanh:

Chọn một:

- ☐ a. Bao gồm chín thành phần liên kết với nhau.
- ☐ b. Là bản tốc ký bằng hình ảnh giúp đơn giản hóa cách 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 tiền" của một tổ chức.

Trang trước
Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:46:58

**Câu hỏi 35**

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/ Cờ câu hỏi

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

Chọn một:

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

[Clear my choice](#)

Trang trước
Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:46:53

**Câu hỏi 36**

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/ Cờ câu hỏi

Trong Khung tuyên bố giá trị, Hồ sơ khách hàng bao gồm:

Chọn một:

- ☐ 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.

Trang trước
Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:45:57

Câu hỏi 37

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/ Cờ câu hỏi

Thành phần nào sau đây không thuộc Bản đồ môi trường?

Chọn một:

☐ 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

Trang trước

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:45:08

Câu hỏi 38

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/ Cờ câu hỏi

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?

Chọn một:

☐ 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

Trang trước

Trang kế tiếp

TÀI LIỆU SƯU TẬP  
BỞI HCMUT-CNCP

Thời gian còn lại 0:44:59

Câu hỏi 39

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/ Cờ câu hỏi

Đâu là ví dụ điển hình cho mô hình kinh doanh nhượng quyền thương mại?

Chọn một:

☒ a. EFC

☐ b. Netflix

☐ c. Shopee

☐ d. YouTube

Clear my choice

Trang trước

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:44:52

Câu hỏi 40

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/1 Có câu hỏi

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

Chọn một:

☐ a. Phần khúc khách hàng

☐ b. Kênh

☐ c. Nguồn lực chính

☒ d. Chi phí đầu tư ban đầu

Clear my choice

Thời gian còn lại 0:44:45

Câu hỏi 41

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/1 Có câu hỏi

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

Chọn một:

☐ a. Mối quan hệ khách hàng và Phần 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 Phần khúc khách hàng

Thời gian còn lại 0:44:14

Câu hỏi 42

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/1 Có câu hỏi

Chọn phát biểu đúng về mô hình kinh doanh:

Chọn một:

☐ a. Khung tuyên bố giá trị là một sơ đồ gồm hai thành phần: Hồ sơ khách hàng và Sản phẩm.

☒ 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 ba câu trên đều đúng

☐ d. Mô hình kinh doanh được phân thành hai loại chính: mô hình đột phá thị trường mới và mô hình kinh doanh chuẩn.

BACHKHOACNCP.COM

Thời gian còn lại 0:43:23

Câu hỏi **43**  
Chưa được trả lời  
Chấm điểm của 1,00  
1% Cờ câu hỏi

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

Chọn một:

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

[Clear my choice](#)

Thời gian còn lại 0:43:17

Câu hỏi **44**  
Chưa được trả lời  
Chấm điểm của 1,00  
1% Cờ câu hỏi

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?

Chọn một:

- ☒ 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.

[Clear my choice](#)

TÀI LIỆU SƯU TẬP

Thời gian còn lại 0:42:56

Câu hỏi **45**  
Chưa được trả lời  
Chấm điểm của 1,00  
1% Cờ câu hỏi

Yếu tố Lợi ích trong Hồ sơ khách hàng (của Khung tuyên bố giá trị) có nghĩa là gì?

Chọn một:

- ☐ 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.

[Clear my choice](#)



Thời gian còn lại 0:42:38

Câu hỏi 46

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/ Cờ câu hỏi

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

Chọn một:

☒ a. Thị trường ngách

☐ b. Thị trường đại chúng

☐ c. Thị trường được phân khúc

☐ d. Cả ba câu trên đều sai

Trang trước

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:41:19

Câu hỏi 46

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/ Cờ câu hỏi

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

Chọn một:

☐ a. Thị trường ngách

☐ b. Thị trường đại chúng

☐ c. Thị trường được phân khúc

☐ d. Cả ba câu trên đều sai

Trang trước

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:41:08

Câu hỏi 47

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/ Cờ câu hỏi

Liên tảng đa phương (multi-sided platform) là mô hình kinh doanh có đặc điểm:

Chọn một:

☐ a. Tác hợp hai hay nhiều nhóm khách hàng khác biệt

☐ b. Cả hai 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

Clear my choice

Trang trước

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:41:00

Câu hỏi 48

Chưa được trả lời

Chấm điểm của

1,00

1/1 Cờ câu hỏi

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



Chọn một:

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

Trang trước

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:40:36

Câu hỏi 49

Chưa được trả lời

Chấm điểm của

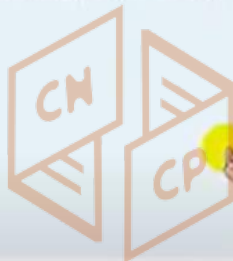
1,00

1/1 Cờ câu hỏi

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?

Chọn một:

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



Trang trước

Trang kế tiếp

TÀI LIỆU SƯU TẬP  
BỞI HCMUT-CNCP

Thời gian còn lại 0:40:16

Câu hỏi 50

Chưa được trả lời

Chấm điểm của

1,00

1/1 Cờ câu hỏi

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

Chọn một:

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

Thời gian còn lại 0:39:05

Câu hỏi 51

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1" Còn câu hỏi

Đặc điểm nào sau đây là đặc điểm của mô hình kinh doanh đột phá trị trường mới?

Chọn một:

- ☒ a. Mô hình nhắm 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 nhắm 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 ngành khách hàng mục tiêu.

Thời gian còn lại 0:38:35

Câu hỏi 52

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1" Còn câu hỏi

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

Chọn một:

- ☒ 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

Clear my choice

Thời gian còn lại 0:38:22

Câu hỏi 53

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1" Còn câu hỏi

"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?

Chọn một:

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

Trang trước

Trang kế tiếp

TÀI LIỆU SƯU TẬP  
ĐẠI HỌC MUI - CNCP

Thời gian còn lại 0:37:59

Câu hỏi 54

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1" Có câu hỏi

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

Chọn một:

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

Đầy đủ: 25-25  
Vận hành: 40-100

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:37:29

Câu hỏi 55

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1" Có câu hỏi

Chọn phát biểu đúng về bản kế hoạch kinh doanh:

Chọn một:

- ☐ a. Đối với doanh nghiệp khởi nghiệp, một kế hoạch kinh doanh hiệu quả sẽ trình bày về 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 một khoảng thời gian hợp lý.
- ☐ b. Cả ba câu trên đều đúng
- ☐ c. Bản kế hoạch kinh doanh là một tài liệu đang 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.

Định nghĩa bản kế hoạch kinh doanh

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.

TÀI LIỆU SƯU

Thời gian còn lại 0:37:07

Câu hỏi 56

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1" Có câu hỏi

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

Chọn một:

- ☐ 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.

Trang trước

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:36:43

Câu hỏi 57

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/1 Cờ câu hỏi

Chọn phát biểu đúng về bản kế hoạch kinh doanh đầy đủ:

Chọn một:

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

Trang trước

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:36:12

Câu hỏi 58

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/1 Cờ câu hỏi

Chọn phát biểu SAI về bản kế hoạch kinh doanh:

Chọn một:

- ☐ 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 bản kế hoạch kinh doanh nhằm tránh việc 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.

Trang trước

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:35:26

Câu hỏi 59

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/1 Cờ câu hỏi

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

Chọn một:

- ☐ 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.

Clear my choice

Trang trước

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:35:21

**Câu hỏi 60**

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/ Cờ câu hỏi

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

Chọn một:

- ☒ 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

Trang trước

Trang bìa (cover page) và mục lục (table of contents)	Kế hoạch thiết kế và phát triển sản phẩm (design and development plan)
Tóm tắt (executive summary)	Kế hoạch vận hành (operation plan)
Phân tích ngành (industry analysis)	Đội ngũ quản lý (management team) và cấu trúc công ty (company structure)
Mô tả công ty (company description)	Lịch trình tổng thể (overall schedule)
Phân tích thị trường (market analysis)	Dự báo tài chính (financial projections)
Phân tích khía cạnh kinh tế của doanh nghiệp (the economics of the business)	Phụ lục (appendices)
Kế hoạch tiếp thị (marketing plan)	

Thời gian còn lại 0:35:13

**Câu hỏi 61**

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/ Cờ câu hỏi

Loại kế hoạch kinh doanh nào chủ yếu được sử dụng trong nội bộ doanh nghiệp?

Chọn một:

- ☐ 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

Trang trước

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:35:00

**Câu hỏi 62**

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/ Cờ câu hỏi

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

Chọn một:

- ☒ a. Cả ba câu đều đúng
- ☐ b. Phần kế hoạch thiết kế và phát triển sản phẩm cần mô tả bằng sang 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.



Thời gian còn lại 0:33:09

Câu hỏi 63  
Chưa được trả lời  
Chấm điểm của 1,00  
1/1 Cờ câu hỏi

Dấu hiệu nào cho thấy bản kế hoạch kinh doanh chưa được chuẩn bị tốt?

Chọn một:

- ☐ 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

Trang trước

Các dấu hiệu cho thấy bản kế hoạch kinh doanh chưa được chuẩn bị tốt:

- Những nhà sáng lập không bỏ tiền vào công ty
- Thiếu khách quan, thiếu trích dẫn
- Xác định thị trường quá rộng
- Quá lạc quan về mặt tài chính
- Các lỗi chính tả

Thời gian còn lại 0:32:58

Câu hỏi 64  
Chưa được trả lời  
Chấm điểm của 1,00  
1/1 Cờ câu hỏi

"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?

Chọn một:

- ☐ a. Shark Tank
- ☐ b. Cả ba câu đều sai
- ☒ c. Elevator Pitch
- ☐ d. On-Stage Pitch

Trang trước

TÀI LIỆU SƯU TẬP  
BỞI HCMUT-CNCP

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:32:42

Câu hỏi 65  
Chưa được trả lời  
Chấm điểm của 1,00  
1/1 Cờ câu hỏi

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

Chọn một:

- ☒ 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

Trang trước

Trang kế tiếp

BACHKHOACNCP.COM



Thời gian còn lại 0:32:20

**Câu hỏi 66**  
 Chưa được trả lời  
 Điểm của câu hỏi: 1,00  
 1/1 Câu hỏi

Chọn phát biểu đúng về On-Stage Pitch:

Chọn một:

- ☒ 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 (demo) tại chỗ.
- ☐ b. Không quá 300 từ (hình ảnh và/hoặc từ ngữ kết hợp).
- ☐ c. Tập trung vào làm cái gì (what), không tập trung vào làm như thế nào (how).
- ☐ d. Không quá 2 phút.

Trang trước
Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:31:45

**Câu hỏi 67**  
 Chưa được trả lời  
 Điểm của câu hỏi: 1,00  
 1/1 Câu hỏi

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

Chọn một:

- ☐ 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, rủi ro và thách thức, chi phí phát triển ước tính và các vấn đề sở hữu trí tuệ.
- ☐ 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.

Trang trước
Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:28:53

**Câu hỏi 68**  
 Chưa được trả lời  
 Điểm của câu hỏi: 1,00  
 1/1 Câu hỏi

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

Chọn một:

- ☐ 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 dòng tiền của doanh nghiệp.
- ☐ d. Cả ba câu đều chưa chính xác.

Trang trước
Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:28:24

Câu hỏi 69

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/1 Cờ câu hỏi

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

Chọn một:

☐ 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

Trang trước

Trang kế tiếp

Thời gian còn lại 0:27:50

Câu hỏi 70

Chưa được trả lời

Chấm điểm của 1,00

1/1 Cờ câu hỏi

Bản kế hoạch kinh doanh sẽ giúp nhà khởi nghiệp:

Chọn một:

☐ a.

Giới thiệu công ty và mời gọi đầu tư

☒ b.

Cả ba 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

Clear my choice

Trang trước

Vai trò của bản kế hoạch kinh doanh

Bản kế hoạch kinh doanh sẽ giúp nhà khởi nghiệp:

- Kiểm tra thực tế toàn bộ và sâu sắc về việc khởi nghiệp
- Nhận được lời khuyên hay phản biện
- Mời gọi đầu tư
- Giới thiệu công ty