



Жизненные циклы продукта, стартапа в технологической области.ФТП

- 1 Жизненный цикл продукта - это:
- 2 Выбери верную последовательность этапов жизненного цикла продукта:
- 3 Какие характеристики относятся к этапу жизненного цикла продукта (установите соответствие):
- 4 При переходе с какого на какой этап происходит гибель 90% компаний («долина смерти»):
- 5 Какие способы продления стадии жизненного цикла «Рост» эффективны (возможно несколько вариантов ответов):
- 6 Какие способы продления стадии жизненного цикла «Зрелость» эффективны (возможно несколько вариантов ответов):
- 7 Какие способы продления стадии жизненного цикла «Насыщение» эффективны (возможно несколько вариантов ответов):
- 8 Совокупность методов и инструментов для достижения желаемого результата или применение научного знания для решения практических задач называется...
- 9 Результат интеллектуальной деятельности, фантазии, творчества и рационализации человека с целью обновления сфер жизни - ...
- 10 Неверно, что к классификации технологий относятся:
- 11 Неверно, что к классификации инноваций относятся:
- 12 Какая последовательность концепции Гартнера указана верно:
- 13 Какие из инструментов применяются в операционной деятельности технологической компании:
- 14 Какие из инструментов применяются в операционной деятельности стартапа:
- 15 Неверно, что частью ERP-системы является:
- 16 Неверно, что частью CALS-системы является:



- 17 Найдите соответствие методологии и ее описания:
- 18 К преимуществам Lean Startup относится:
- 19 К преимуществам Agile относится:
- 20 Ключевыми принципами Lean Startup являются:
- 21 Ключевыми принципами Agile являются:
- 22 Выберите верную последовательность HADl-цикла:
- 23 Основная цель методологии Scrum - закончить:
- 24 Основная цель методологии Kanban - закончить:
- 25 Определите типичные проблемы, возникающие у компании на этапе жизненного цикла «Рождение», являющиеся нормой, а не угрозой для ее существования:
- 26 Определите типичные проблемы, возникающие у компании на жизненного цикла «Детство», являющиеся нормой, а не угрозой для ее существования:
- 27 Определите типичные проблемы, возникающие у компании на жизненного цикла «Юность», являющиеся нормой, а не угрозой для ее существования:
- 28 Определите типичные проблемы, возникающие у компании на жизненного цикла «Зрелость», являющиеся нормой, а не угрозой для ее существования:
- 29 Определите типичные проблемы, возникающие у компании на жизненного цикла «Старение», являющиеся угрозой, а не нормой для ее существования:
- 30 Определите, что является главной целью работодателя на жизненном цикле сотрудника «Накопление опыта» (Новичок В+):
- 31 Определите, что является главной целью работодателя на жизненном цикле сотрудника «Адаптация» (Пробник):
- 32 Определите, что является главной целью работодателя на жизненном цикле сотрудника «Эффективная работа» (Зрелый А):
- 33 Определите, что является главной целью работодателя на жизненном цикле сотрудника «Ротация» (Второе дыхание В+):



- 34) Определите, что является главной целью работодателя на жизненном цикле сотрудника «Спад результативности» (Уставший В-):
- 35) Определите, что является главной целью работодателя на жизненном цикле сотрудника «Найм/Рекрутинг»:
- 36) Что лежит в основе современной модели жизненного цикла Клиента:
- 37) На какой стадии жизненного цикла стартапа происходит поиск проблемы, рынка и их подтверждение?
- 38) На какой стадии жизненного цикла стартапа за вашим Решением/продуктом выстраиваются очереди?
- 39) На какой стадии жизненного цикла стартапа происходит выход юнит экономики в масштабируемый операционный плюс?
- 40) На какой стадии жизненного цикла стартапа происходит полноценное масштабирование по направлениям команды, клиентов, капитализации?
- 41) Ключевыми шагами на стадии поиска и валидации клиента и проблемы являются
- 42) Ключевыми шагами на стадии трэкшена и развития Клиента являются
- 43) Ключевыми шагами на стадии монетизации являются
- 44) Какие составляющие входят в чек-лист оценки венчурного потенциала стартапа:
- 45) Какие составляющие входят в исследование клиентов:
- 46) Какие составляющие важны при формировании Ценностей Решения:
- 47) Какие составляющие важны при разработке бизнес-модели стартапа:
- 48) Какие основные ошибки допускают при формировании бизнес-модели стартапа:
- 49) Какие черты присущи лучшим идеям для стартапа:
- 50) Поиск идея для стартапа должен начинаться с:
- 51) Какое определение верно для термина колодец потребностей:



- (52) Какие составляющие входят в чек-лист при формировании Видения Продукта:
- (53) Идеи, которые естественным образом вырастают из собственного опыта основателей называют:
- (54) Переполненный рынок - это хороший знак при выборе ниши, потому что он означает, что:
- (55) Какие психологические фильтры мешают поиску идеи для стартапа:
- (56) Неорганические способы поиска идей для стартапа:
- (57) Какие разделы есть в инструменте для декомпозиции идей стартапа Lean Canvas:
- (58) Что означает SAM (Serviceable Addressable Market):
- (59) Что означает TAM (Total Addressable Market):
- (60) Что означает SOM (Serviceable & Obtainable Market):
- (61) Какие ключевые задачи возникают на стадии трэкшена и развития Клиента:
- (62) Регулярное общение с клиентами с целью выявления ключевых потребностей аудитории, значимых характеристик продукта, которые влияют на его доработку и качественное улучшение называют...
- (63) Нечто материальное, что ТОЛЬКО содержит ваше ценностное предложение и обеспечивает обратную связь для последующих итераций custdev'a или процесс итерационной эволюции продукта до стадии успешного достижения Traction'a называется...
- (64) Какие результаты возникают в ходе еженедельных итераций по валидации гипотезы:
- (65) Какие советы следует использовать на стадии трэкшена и развития Клиента:
- (66) Какие инвестиции следует привлекать на стадии трэкшена и развития Клиента:
- (67) Три ключевые ошибки при проведении custdev:
- (68) Какие вопросы обязательно следует задать при проведении custdev:



- 69 Под понятием Traction (Трекшн) понимают:
- 70 Каким советам следует придерживаться при проведении custdev:
- 71 При проведении custdev следует представлять, что перед вами:
- 72 Для создания успешного стартапа важно делать две вещи:
- 73 Основной задачей стадии монетизации является
- 74 Базовая единица, генерирующая доход называется...
- 75 Какие действия необходимы для расчета юнит экономики:
- 76 Большинство ошибок стартапа при расчете юнит экономики происходит из-за того, что
- 77 Непрерывный циклический процесс выработки профиля идеального клиента и таргетированное привлечение его по одному или нескольким каналам называется ...
- 78 Какие из каналов привлечения клиентов относятся к входящему маркетингу?
- 79 Какие из каналов привлечения клиентов относятся к исходящему маркетингу?
- 80 Что подразумевает под собой понятие Лид Неквалифицированный?
- 81 Что подразумевает под собой понятие Лид Квалифицированный?
- 82 Что подразумевает под собой понятие Лид Квалифицированный Продажный?
- 83 Какие типичные ошибки возникают при постановке аналитики и выборе метрик
- 84 Для большинства стартапов ключевые метрики касаются
- 85 Основной задачей стадии масштабирования является
- 86 Какие советы следует соблюдать на стадии масштабирования:
- 87 Какие инвестиции следует привлекать на стадии масштабирования:



- 88) Передача части доли компании, как правило, в виде акций за «выслугу лет» (работу в течение определенного времени, equity), гарантирующая получение высокой прибыли после успешного экзита (выхода на IPO и продажи доли акций) называется ...
- 89) Какие обязательные моменты необходимо презентовать потенциальному инвестору?
- 90) На какие моменты следует обратить внимание при подготовке питчинга перед инвестором?
- 91) Успешное донесение идеи до инвесторов характеризует наличие следующих аспектов
- 92) Ситуация, в которой информация доступна, понятна, проста и быстро распространяется сама по себе называется...
- 93) Какие правила позволяют сделать питчдэк понятным:
- 94) Как краткость презентации вашего проекта влияет на инвестора?
- 95) Какие объекты-ассоциации должен понять инвестор из вашей презентации?
- 96) Какие из предлагаемых описаний неудачны для презентации инвестору
- 97) Жизненный цикл продукта - это:
- 98) Выбери верную последовательность этапов жизненного цикла продукта:
- 99) При переходе с какого на какой этап происходит гибель 90% компаний («долина смерти»):
- 100) Какие способы продления стадии жизненного цикла «Рост» эффективны (возможно несколько вариантов ответов):
- 101) Какие способы продления стадии жизненного цикла «Зрелость» эффективны (возможно несколько вариантов ответов):
- 102) Какие способы продления стадии жизненного цикла «Насыщение» эффективны (возможно несколько вариантов ответов):
- 103) Неверно, что к классификации технологий относятся:
- 104) Неверно, что к классификации инноваций относятся:
- 105) Какая последовательность концепции Гартнера указана верно:



- (106) Какие из инструментов применяются в операционной деятельности технологической компании:
- (107) Какие из инструментов применяются в операционной деятельности стартапа:
- (108) Неверно, что частью ERP-системы является:
- (109) Неверно, что частью CALS-системы является:
- (110) Найдите соответствие методологии и ее описания:
- (111) К преимуществам Lean Startup относится:
- (112) К преимуществам Agile относится:
- (113) Ключевыми принципами Lean Startup являются:
- (114) Ключевыми принципами Agile являются:
- (115) Выберите верную последовательность HADL-цикла:
- (116) Основная цель методологии Scrum - закончить:
- (117) Основная цель методологии Kanban - закончить:
- (118) Определите типичные проблемы, возникающие у компании на этапе жизненного цикла «Рождение», являющиеся нормой, а не угрозой для ее существования:
- (119) Определите типичные проблемы, возникающие у компании на жизненного цикла «Детство», являющиеся нормой, а не угрозой для ее существования:
- (120) Определите типичные проблемы, возникающие у компании на жизненного цикла «Юность», являющиеся нормой, а не угрозой для ее существования:
- (121) Определите типичные проблемы, возникающие у компании на жизненного цикла «Зрелость», являющиеся нормой, а не угрозой для ее существования:
- (122) Определите типичные проблемы, возникающие у компании на жизненного цикла «Старение», являющиеся угрозой, а не нормой для ее существования:



- (123) Что лежит в основе современной модели жизненного цикла Клиента:
- (124) На какой стадии жизненного цикла стартапа происходит поиск проблемы, рынка и их подтверждение?
- (125) На какой стадии жизненного цикла стартапа за вашим Решением/продуктом выстраиваются очереди?
- (126) На какой стадии жизненного цикла стартапа происходит выход юнит экономики в масштабируемый операционный плюс?
- (127) На какой стадии жизненного цикла стартапа происходит полноценное масштабирование по направлениям команды, клиентов, капитализации?
- (128) Какие составляющие важны при разработке бизнес-модели стартапа:
- (129) Состояние компании/продукта, в котором за вашим Решением/продуктом выстраиваются очереди, и продукт начинает стабильно расти не линейно, а по экспоненте называется достижение ...
- (130) Какие ключевые шаги должны происходить на стадии жизненного цикла «Монетизация»:
- (131) Какие ключевые метрики для отслеживания состояния стартапа с бизнес-моделью Enterprise (продажа Решения только для крупных компаний) следует учитывать:
- (132) Какие ключевые метрики для отслеживания состояния стартапа с бизнес-моделью SaaS (продажа программного обеспечения на основе облачного решения) следует учитывать:
- (133) Какие ключевые метрики для отслеживания состояния стартапа с бизнес-моделью Subscription (продажей продукта или услуги на повторяющейся основе, по подписке) следует учитывать:
- (134) Какие ключевые метрики для отслеживания состояния стартапа с бизнес-моделью Transactional (услуги по проведению финансовых операций от имени клиента за оплату) следует учитывать:
- (135) Какие ключевые метрики для отслеживания состояния стартапа с бизнес-моделью Marketplace (компания-посредник между двумя потребителями, соединяя их для покупки или продажи товара/услуг) следует учитывать:
- (136) Какие ключевые метрики для отслеживания состояния стартапа с бизнес-моделью E-Commerce (продажа физических товаров через Интернет) следует учитывать: