



Защита проекта перед инвестором.фип_БАК_Менеджмент_н/с

- 1 Какой из методов оценки размера рынка начинается с общей оценки рынка и затем сегментируется на более мелкие части?
- 2 Какой метод начинается с более узкого фокуса и расширяется до общей оценки рынка?
- 3 Какой из показателей НЕ относится к оценке размера рынка?
- 4 Какой метод основывается на данных о похожих продуктах или услугах, которые уже существуют на рынке?
- 5 Какое утверждение о SAM является НЕВЕРНЫМ?
- 6 Какое из следующих выражений касательно ТАМ, SAM и SOM является верным?
- 7 ... — это внутренние характеристики, которые могут помешать успеху продукта.
- 8 ... — это внешние факторы, которые могут положительно повлиять на продукт.
- 9 Какой из следующих пунктов НЕ относится к применению SWOT-анализа при защите проекта перед инвесторами?
- 10 ... - внутренние характеристики продукта, которые дают ему конкурентные преимущества.
- 11 Какой из следующих пунктов НЕ является целью создания финансовой модели?
- 12 Какой метод подходит для быстрорастущих стартапов, находящихся на начальных стадиях развития, с малым доходом или вообще без него?
- 13 Какой из следующих показателей НЕ относится к входным данным финансовой модели?
- 14 Установите соответствие между методами оценки стоимости компаний и их недостатками:
- 15 Какой из следующих методов оценки стоимости компании НЕ подходит для быстрорастущих стартапов на начальных стадиях развития?



- (16) Проведение SWOT-анализа происходит в следующем порядке:
- (17) ... – это договор, по которому бизнес-партнеры обязуются осуществлять корпоративные права определенным образом, воздерживаться или отказаться от их осуществления.
- (18) Какой из следующих вариантов НЕ является способом спровоцировать рост трекшн?
- (19) Что является целью при создании уникального торгового предложения?
- (20) Какое утверждение о трекшне является НЕВЕРНЫМ?
- (21) Рассмотрим компанию, которая открывает языковую школу в Екатеринбурге. По данным аналитиков, потребность в изучении языков есть у 10 тысяч человек. Из них 5% ходят в аналогичные языковые школы, 15% занимаются в онлайн-школах, ещё 10% находят репетитора на сайтах частных объявлений, то есть всего 30% или 3000 человек. Остальные 70% по разным причинам не тратят деньги на услуги: занимаются самостоятельно по материалам из интернета, просят помочь знакомых, у кого-то не хватает средств. Чему равен SAM, если в среднем клиент тратит на услуги 50 000 рублей в год?
- (22) Пакет деловых бумаг, используемый компаниями для информирования потенциальных инвесторов об идеях и прогнозах развития проекта, – это...
- (23) Какая из следующих целей является главной целью инвестиционного предложения?
- (24) В каком разделе указываются даты важных достижений на рынке, разработки новой продукции?
- (25) На какой из следующих вопросов должно отвечать инвестиционное предложение?
- (26) Какое из следующих утверждений о прогнозе доходности в инвестиционном предложении является НЕВЕРНЫМ?
- (27) В каком разделе содержится полный список производимой и/или продаваемой продукции, оказываемых услуг?
- (28) Какой из следующих факторов НЕ влияет на инвестиционный имидж проекта?
- (29) Какой раздел содержит описание конкретных мероприятий для реализации стратегического плана?



- 30 Какая из следующих характеристик НЕ является важной частью репутации команды, влияющей на инвестиционный имидж?
- 31 В каком разделе следует рассчитать среднее годовое значение доходности в процентах и конкретных цифрах?
- 32 Что НЕ относится к стратегиям роста проекта, влияющим на рыночный потенциал?
- 33 Что является фундаментом инвестиционного имиджа?
- 34 Какой из следующих элементов НЕ относится к эффективной коммуникации в контексте инвестиционного имиджа?
- 35 Что содержит итоговые выводы по прибыльности и числу рисков проекта?
- 36 Что отражает успешное определение компании Miro (рассматриваемой в данном курсе) своего рыночного потенциала?
- 37 В каком пункте бизнес-плана указывается концепция и основная идея бизнеса?
- 38 Какой из перечисленных документов НЕ является частью стандартного пакета материалов для привлечения инвестиций?
- 39 В каком пункте бизнес-плана описывается стратегия продажи продукта и методы ее достижения?
- 40 Какой из следующих пунктов является наиболее важным для инвестора в разделе "Описание команды" бизнес-плана?
- 41 Какой пункт поможет ориентироваться и быстро переходить на нужные страницы?
- 42 Рассмотрим компанию Miro — это онлайн-платформа для совместной работы и визуального мышления, которая позволяет командам работать над проектами, используя виртуальные доски. Основатели Miro — Андрей Хусид и Олег Шарков — имели опыт в разработке программного обеспечения и управлении проектами. Они собрали команду из профессионалов, имеющих глубокие знания в области IT и управления продуктами. Какой компонент инвестиционного имиджа рассмотрен на этом примере?
- 43 Основная задача инвестиционной презентации?
- 44 Какой из следующих слайдов является наиболее важным для демонстрации финансовой устойчивости компании?
- 45 Какой из следующих элементов НЕ является обязательной частью структуры инвестиционной презентации?



- 46 В каком порядке должны быть расположены слайды инвестиционной презентации?
- 47 Какая из следующих задач НЕ является целью инвестиционной презентации?
- 48 На каком слайде нужно сформулировать суть продукта и подтвердить его эффективность?
- 49 Какая из следующих целей НЕ является главной целью инвестиционной презентации?
- 50 На каком слайде нужно показать, какая сумма нужна?
- 51 Какой из следующих вопросов НЕ должен быть отражен в инвестиционной презентации?
- 52 На каком слайде нужно показать, кто будет управлять прогрессом в компании?
- 53 Какой из следующих элементов НЕ является ключевым компонентом инвестиционного имиджа стартапа?
- 54 Что желательно употреблять на слайдах?
- 55 Какой из следующих элементов НЕ является ключевым для успешного питча?
- 56 Что следует указать в слайде с суммой привлекаемых инвестиций?
- 57 Какой из следующих элементов является важным нюансом при проведении онлайн-питча из-за особенностей визуального восприятия?
- 58 Что является главной целью питча?
- 59 Что из следующего является важным для успешного онлайн-питча во время знакомства с инвестором?
- 60 Какой из следующих советов НЕ является рекомендацией для успешного онлайн-питча?
- 61 Какая из перечисленных рекомендаций НЕ относится к дизайну презентации для онлайн-питча?
- 62 Какой из следующих советов НЕ является рекомендацией для успешного онлайн-питча?



- 63) Рассмотрим пример выступления — “Здравствуйте, меня зовут Максим, я программист. Мы с командой придумали классный сервис для покупателей на маркетплейсах: они смогут сравнивать цены на всех площадках и выбирать лучшую. Все больше людей покупает на маркетплейсах — в 2023 году больше, чем в 2022, в X раз (вот статистика). Этим людям понравится предложение — все же хотят сэкономить. По нашим расчетам (вот стратегия выхода на рынок), создание такого сервиса будет стоить столько-то, мы просим столько-то. Конкуренты есть, но мы сделаем лучше в этом и вот в этом. Ваше вложение окупится уже через 6 месяцев. От вас инвестирование, от нас — разработка, тестирование, пиар”. Как называется такое выступление?
- 64) Какой из методов оценки размера рынка начинается с общей оценки рынка и затем сегментируется на более мелкие части?
- 65) Какой метод начинается с более узкого фокуса и расширяется до общей оценки рынка?
- 66) Совокупная стоимость или объем продаж продуктов или услуг, предлагаемых вашим проектом, на определенной территории за конкретный период времени, - это ...
- 67) Какой метод основывается на данных о похожих продуктах или услугах, которые уже существуют на рынке?
- 68) Что представляет собой Total Addressable Market (TAM)?
- 69) Что означает Serviceable Obtainable Market (SOM)?
- 70) ... — это внутренние характеристики, которые могут помешать успеху продукта.
- 71) ... — это внешние факторы, которые могут положительно повлиять на продукт.
- 72) Какой из следующих пунктов НЕ относится к применению SWOT-анализа при защите проекта перед инвесторами?
- 73) Что такое финансовая модель?
- 74) Какой из следующих пунктов НЕ является целью создания финансовой модели?
- 75) Какой метод подходит для быстрорастущих стартапов, находящихся на начальных стадиях развития, с малым доходом или вообще без него?



- 76 Установите соответствие между блоками финансовой модели и их описаниями:
- 77 Установите соответствие между методами оценки стоимости компаний и их недостатками:
- 78 Какой из следующих методов оценки стоимости компании НЕ подходит для быстрорастущих стартапов на начальных стадиях развития?
- 79 Проведение SWOT-анализа происходит в следующем порядке:
- 80 ... – это договор, по которому бизнес-партнеры обязуются осуществлять корпоративные права определенным образом, воздерживаться или отказаться от их осуществления.
- 81 Какой из следующих вариантов НЕ является способом спровоцировать рост трекшн?
- 82 Что является целью при создании уникального торгового предложения?
- 83 Зачем необходим трекшн для стартапа?
- 84 Пакет деловых бумаг, используемый компаниями для информирования потенциальных инвесторов об идеях и прогнозах развития проекта, - это...
- 85 Какая из следующих целей является главной целью инвестиционного предложения?
- 86 На какой из следующих вопросов должно отвечать инвестиционное предложение?
- 87 Какое из следующих утверждений о прогнозе доходности в инвестиционном предложении является НЕВЕРНЫМ?
- 88 Какой из следующих факторов НЕ влияет на инвестиционный имидж проекта?
- 89 Какой фактор является важным показателем качества продукта?
- 90 Расположите в правильном порядке этапы формирования инвестиционного имиджа, начиная с самого раннего:
- 91 Какая из следующих характеристик НЕ является важной частью репутации команды, влияющей на инвестиционный имидж?
- 92 В каком разделе следует рассчитать среднее годовое значение доходности в процентах и конкретных цифрах?



- 93) Что НЕ относится к стратегиям роста проекта, влияющим на рыночный потенциал?
- 94) Какой из следующих элементов НЕ относится к эффективной коммуникации в контексте инвестиционного имиджа?
- 95) Что содержит итоговые выводы по прибыльности и числу рисков проекта?
- 96) Что отражает успешное определение компании Miro (рассматриваемой в данном курсе) своего рыночного потенциала?
- 97) Что описывается в разделе бизнес-плана "Описание отрасли"?
- 98) Расположите в правильном порядке разделы бизнес-плана, которые следуют после титульного листа:
- 99) Какой раздел бизнес-плана описывает текущие и будущие расходы компании?
- 100) Какой раздел бизнес-плана показывает, как компания будет функционировать каждый день?
- 101) Какой из следующих пунктов является наиболее важным для инвестора в разделе "Описание команды" бизнес-плана?
- 102) Какой пункт поможет ориентироваться и быстро переходить на нужные страницы?
- 103) Какой документ не входит в обязательный пакет для привлечения инвестиций, но может быть полезен для убеждения инвестора?
- 104) Основная задача инвестиционной презентации?
- 105) Какой из следующих слайдов является наиболее важным для демонстрации финансовой устойчивости компании?
- 106) Какой из следующих элементов НЕ является обязательной частью структуры инвестиционной презентации?
- 107) В каком порядке должны быть расположены слайды инвестиционной презентации?
- 108) Сколько в среднем времени инвестор тратит на просмотр инвестиционной презентации?
- 109) На каком слайде нужно сформулировать суть продукта и подтвердить его эффективность?
- 110) Какая из следующих целей НЕ является главной целью инвестиционной презентации?



- (111) На каком слайде нужно показать, какая сумма нужна?
- (112) Сколько слайдов обычно включает в себя хорошая инвестиционная презентация?
- (113) На каком слайде нужно показать, кто будет управлять прогрессом в компании?
- (114) Какой вывод можно сделать из презентации, в которой утверждается, что у продукта нет конкурентов?
- (115) Что желательно употреблять на слайдах?
- (116) Короткая структурированная презентация проекта перед потенциальными инвесторами, - это...
- (117) Что следует указать в слайде с суммой привлекаемых инвестиций?
- (118) Какой из следующих элементов является важным нюансом при проведении онлайн-питча из-за особенностей визуального восприятия?
- (119) Что является главной целью питча?
- (120) Что из следующего является важным для успешного онлайн-питча во время знакомства с инвестором?
- (121) Какой из следующих советов НЕ является рекомендацией для успешного онлайн-питча?
- (122) Расположите этапы организации питч-сессии в правильном порядке:
- (123) Обычная продолжительность питча составляет:
- (124) Рассмотрим компанию, которая открывает языковую школу в Екатеринбурге. По данным аналитиков, потребность в изучении языков есть у 10 тысяч человек. Из них 5% ходят в аналогичные языковые школы, 15% занимаются в онлайн-школах, ещё 10% находят репетитора на сайтах частных объявлений, то есть всего 30% или 3000 человек. Остальные 70% по разным причинам не тратят деньги на услуги: занимаются самостоятельно по материалам из интернета, просят помочь знакомых, у кого-то не хватает средств. Чему равен SAM, если в среднем клиент тратит на услуги 50 000 рублей в год?



- 125 Рассмотрим компанию "Солнечные панели", которая занимается производством и установкой солнечных панелей. Макроэкономический анализ показал, что общий рынок солнечных панелей для частных домов составляет 1 миллиард долларов. Анализ доступности ресурсов компании показывает, что они могут обслуживать только 15% от этого рынка. Маркетинговый план компании на ближайший год нацелен на захват 20% от доступного рынка. Какой показатель наиболее точно соответствует Serviceable Obtainable Market (SOM) компании "Солнечные панели" на ближайший год?
- 126 Рассмотрим компанию Miro — это онлайн-платформа для совместной работы и визуального мышления, которая позволяет командам работать над проектами, используя виртуальные доски. Основатели Miro — Андрей Хусид и Олег Шарков — имели опыт в разработке программного обеспечения и управлении проектами. Они собрали команду из профессионалов, имеющих глубокие знания в области IT и управления продуктами. Какой компонент инвестиционного имиджа рассмотрен на этом примере?
- 127 Допустим, стартап "Мобильные решения" разработал новое мобильное приложение. Компания ведет открытую коммуникацию с инвесторами, демонстрируя текущие успехи проекта. Однако, на рынке представлено множество аналогичных продуктов, и инвесторы не видят явных конкурентных преимуществ. Какой компонент инвестиционного имиджа, в первую очередь, должен усилить стартап "Мобильные решения"?
- 128 Представьте, что вы – основатель технологического стартапа, и вам предстоит встреча с потенциальным инвестором. Вы отправили ему свою презентацию, и он согласился на встречу. Какой из следующих аспектов будет наиболее важным при подготовке к этой встрече?
- 129 Рассмотрим пример выступления — "Здравствуйте, меня зовут Максим, я программист. Мы с командой придумали классный сервис для покупателей на маркетплейсах: они смогут сравнивать цены на всех площадках и выбирать лучшую. Все больше людей покупает на маркетплейсах — в 2023 году больше, чем в 2022, в X раз (вот статистика). Этим людям понравится предложение — все же хотят сэкономить. По нашим расчетам (вот стратегия выхода на рынок), создание такого сервиса будет стоить столько-то, мы просим столько-то. Конкуренты есть, но мы сделаем лучше в этом и вот в этом. Ваше вложение окупится уже через 6 месяцев. От вас инвестирование, от нас — разработка, тестирование, пиар". Как называется такое выступление?