



Развитие технологической компании.фТП_МАГ

- 1) Какое из определений стартапа неверно:
- 2) Выберите цели создания стартапа (возможно несколько вариантов ответов):
- 3) Какой вид внешнего капитала можно привлекать в стартап:
- 4) Какие из утверждений верны при разговоре о технологическом стартапе:
- 5) Какие из утверждений верны:
- 6) Какие из указанных в списке задач технологический предприниматель решает на первоначальном этапе (возможно несколько вариантов ответов):
- 7) Ключевыми факторами успеха технологического стартапа являются (возможно несколько вариантов ответов):
- 8) Что относится к видам финансирования стартапа на этапе зарождения идеи:
- 9) Что можно отнести к преимуществам стартапа (возможно несколько вариантов ответов):
- 10) Что НЕ относится к типам новых продуктов:
- 11) Сформулируйте, кто может стать стартапером?
- 12) Цель ... максимально быстро вывести бизнес на самоокупаемость, положительные финансовые показатели (маржинальность, доходность, рентабельность) и построить компанию, которая будет устойчиво генерировать потоки прибыли.
- 13) Совокупность денежных средств в компании, куда включены вся прибыль и затраты называется...
- 14) Какие стартапы принято называть единорогами
- 15) Стартапы, работающие на рынке одной страны или в одном сегменте называются ...
- 16) Стартапы, выходящие на международный рынок называют ...





- 17) Выберите вариант ответа, в котором указаны триггеры, способствующие началу развития стартапов в США:
- 18) Выберите вариант ответа, в котором указаны триггеры, способствующие началу развития стартапов в Иране:
- 19) Выберите вариант ответа, в котором указаны триггеры, способствующие началу развития стартапов в Израиле:
- 20) Выберите вариант ответа, в котором указаны триггеры, способствующие началу развития стартапов в Южной Корее:
- 21) Что не входит в экосистему стартапа?
- 22) Выберите вариант ответа, где стадии развития стартапов указаны в правильной последовательности:
- 23) На каком из этапов происходит выпуск продукта (первой партии, прототипа) на рынок, где, в условиях конкуренции, он должен доказывать свое преимущество:
- 24) На каком из этапов происходит поиск бизнес-идеи и способов ее реализации, анализ рынка и создание бизнес-плана:
- 25) На каком из этапов происходит есть стабильный спрос на продукт, ему удалось занять свою нишу на рынке, можно иногда считать, что пройдена точка безубыточности:
- 26) На каком из этапов инвестор, как правило, продает свою долю в стартапе:
- 27) На каком из этапов компания укрепляется на рынке как лидер в своей нише, имеет существенную долю и уверенно растущие показатели:
- 28) Чтобы стартап успешно и стабильно рос основателю необходимо:
- 29) Выберите вариант ответа, где роль государства указана наиболее полно:
- 30) Ведущая роль государства для обеспечения инновационного развития - это...
- 31) Выберите, какие услуги могут оказывать сервисные компании:
- 32) “Этап развития стартапа, когда уже набрана определенная целевая аудитория, есть продажи и лояльные клиенты, но дальнейший рост не происходит, а деньги заканчиваются - это...”
- 33) Выберите верное определение продуктовой миссии:





- 34 Выберите верное определение уникального торгового предложения:
- 35 Выберите верное определение продуктового видения:
- 36 Выберите верное определение Product Market Fit:
- 37 Укажите, где критерии идеальной продуктовой миссии изложены наиболее полно и верно:
- 38 Укажите, что из перечисленного можно отнести в ошибки, допускаемым при формулировании миссии:
- 39 Укажите, какую задачу НЕ решает продуктивное видение:
- 40 Перечислите три гипотезы, лежащие в основе product/market fit:...
- 41 Что из перечисленного является ошибками, возникающими на этапе разработки product/market fit:
- 42 Какая последовательность этапов планирования деятельности стартапа указана верно:
- 43 Набор правил, нравственных и деловых принципов, которые разделяют работники организации; это ответы на вопросы, что такое “хорошо” и что такое “плохо”; это принципы, привлекающие людей с аналогичными взглядами на жизнь, карьеру, достижения - это...
- 44 Инструмент, используемый для постановки целей и задач - ...
- 45 Маршрутный лист для сотрудников о том, когда и как выполнять цели корпорации - ...
- 46 Управленческая функция или отдел, или операции, предназначенные для распространения информации среди ключевых групп, следования корпоративной стратегии и создания сообщений для различных сфер деятельности организации. - ...
- 47 Какие из перечисленных коммуникаций НЕ являются внутренними каналами коммуникации:
- 48 Распределите каналы коммуникации на внутренние и внешние
- 49 Команда - это...
- 50 Почему лучше работать в команде? (выберите верные варианты)





- 51) Выберите, какие условия нужны для успешного инновационного проекта:
- 52) Выберите, какой из пунктов соответствует роли Производитель по теории Ицхака Адизеса:
- 53) Выберите, какой из пунктов соответствует роли Администратор по теории Ицхака Адизеса:
- 54) Выберите, какой из пунктов соответствует роли Предприниматель по теории Ицхака Адизеса:
- 55) Выберите, какой из пунктов соответствует роли Интегратор по теории Ицхака Адизеса:
- 56) Выберите 4 характеристики единоличного лидера:
- 57) Выберите 4 характеристики командного лидера:
- 58) Укажите, какие аспекты помогут сформировать хорошую команду:
- 59) Какое из перечисленных определений не относится к определению понятия мотивация?
- 60) Что из перечисленного относится к финансовой мотивации:
- 61) Что из перечисленного относится к нефинансовой мотивации:
- 62) Перечислите 5 человек, из которых состоит идеальная команда:...
- 63) Какие из перечисленных процессов нельзя отдать на аутсорсинг:
- 64) Выберите из списка условия, при которых команда будет обречена на провал:
- 65) Человек, отвечающий за создание новых продуктов, главный идеолог и создатель продукта; тот, кто от лица клиента думает, каким должен быть продукт - это...
- 66) Проверенный шаблон, описание последовательности действий, из которых состоит цикл работы над продуктом называется...
- 67) Что из перечисленного можно отнести к ценностям Product Framework:
- 68) Что лежит в основе основе Product Development Framework?
- 69) Выберите из списка основные цели Product Development Framework:





- 70 В каком варианте шаги критической цепочки указаны в верной последовательности:
- 71 Выберите из указанных определений, какое характеризует категорию потребителей Новаторы:
- 72 Выберите из указанных определений, какое характеризует категорию потребителей Раннее большинство:
- 73 Выберите из указанных определений, какое характеризует категорию потребителей Ранние последователи:
- 74 Выберите из указанных определений, какое характеризует категорию потребителей Отстающие:
- 75 Выберите из указанных определений, какое характеризует категорию потребителей Позднее большинство:
- 76 Группа пользователей, объединенная единой проблемой или “болью” называется...
- 77 Тестирование идеи или прототипа будущего продукта на потенциальных потребителях называется...
- 78 Выберите, какие из указанных возможностей дает глубинное интервью:
- 79 Что относится к видам интервью:
- 80 Что из указанного НЕ относится к принципам customer development:
- 81 Какая из указанных последовательностей пути развития стартапа изложена верно:
- 82 Концептуальное описание предпринимательской деятельности, концептуальная модель бизнеса, которая иллюстрирует логику создания добавленной стоимости (прибыли) - это...
- 83 Один из инструментов стратегического управления для описания бизнес-моделей новых и уже действующих предприятий называется ...
- 84 Какой из перечисленных блоков НЕ входит в Канва бизнес-модель:
- 85 Какой из типов потребительских сегментов характеризует бизнес-модели, относящиеся к предложению товаров широкого потребления, где нет различий между потребительскими сегментами:





- 86 Какой из типов потребительских сегментов характеризует бизнес-модели, где сегменты рынка незначительно отличаются по потребностям и запросам:
- 87 Какой из типов потребительских сегментов характеризует бизнес-модели, где ориентация идет на особые потребительские сегменты:
- 88 Какой из типов потребительских сегментов характеризует бизнес-модели, где присутствует два (или более) совершенно разных потребительских сегмента с различными потребностями и запросами:
- 89 Какой из типов потребительских сегментов характеризует бизнес-модели, где присутствует два (или более) два или больше взаимосвязанных потребительских сегмента:
- 90 Какой из перечисленных элементов НЕ вносит вклад в ценность продукта или услуги для потребителя:
- 91 Выберите вариант, где последовательность этапов сбыта приведена верно:
- 92 Что из приведенного ниже списка НЕ является типом партнерских отношений:
- 93 Методология создания компаний, разработки и вывода на рынок новых продуктов и услуг, основанная на проведении экспериментов, итеративном (повторяющемся) выпуске продуктов для сокращения цикла разработки и получении ценной обратной связи от клиентов называется ...
- 94 ... - это описание того, на чем проект планирует зарабатывать.
- 95 Что из указанного в списке НЕ является моделью монетизации:
- 96 Что не относится из приведенного в списке к типу партнерских отношений:
- 97 Цикл обучения и обратной связи, позволяющий определить, насколько эффективен продукт, услуга или идея, и сделать это как можно быстрее и дешевле называется ...
- 98 Кто является автором цикла «построения-измерения-обучения»:
- 99 Измерение движения к бизнес-целям на основе ключевых метрик называется ...
- 100 Какие 4 шага включает в себя цикл обучения и обратной связи:





- 101) Дайте определение понятию метрики стартапа.
- 102) Динамика изменения ключевых метрик или “количественное свидетельство рыночного спроса” называется ...
- 103) Метрики, которые показывают, на каком этапе развития бизнеса находится компания и какой KPI каждого этапа не дотягивает до целей всего бизнеса - ...
- 104) Какие из перечисленных метрик можно отнести к хорошим:
- 105) Выберите, в каком из определений описан этап метода AARRR Acquisition (Привлечение):
- 106) Выберите, в каком из определений описан этап метода AARRR Retention (Удержание):
- 107) Выберите, в каком из определений описан этап метода AARRR Activation (Активация):
- 108) Выберите, в каком из определений описан этап метода AARRR Revenue (Доход):
- 109) Выберите, в каком из определений описан этап метода AARRR Referral (Рекомендация):
- 110) Бизнес-метрика MRR обозначает:
- 111) Бизнес-метрика CAC обозначает:
- 112) Бизнес-метрика LTV обозначает:
- 113) Какие из приведенных видов финансирования привлекают на стадии “Идеи”:
- 114) Какие из приведенных видов финансирования привлекают на стадии развития и последующего роста:
- 115) Развитие собственного небольшого бизнеса с нуля без привлечения инвестиций либо при минимальном участии внешнего капитала называется ...
- 116) К доступным способам первоначального финансирования НЕЛЬЗЯ отнести:
- 117) Что из перечисленного является особенностями стратегии финансирования за счет 3F (Family, Friends, Fools):





- 118) Привлечение финансовых ресурсов от практически неограниченного числа людей для реализации продукта или услуги, проведения различных мероприятий, социальных, креативных или бизнес-проектов и др. через специальные площадки называется ...
- 119) Что из приведенного относится к основным рискам краудфандинга:
- 120) В чем заключаются преимущества финансирования за счет грантов и средств вуза:
- 121) Выберите, во что инвестор НЕ вкладывает деньги на ранних стадиях жизненного цикла стартапа:
- 122) Частные инвесторы (физические или юридические лица), которые инвестируют собственные средства в компании на начальных стадиях развития, обладающие значительным потенциалом роста, как правило, без предоставления какого-либо залога - это... (выберите верный вариант)
- 123) Высокорисковый капитал, т. е. такой капитал, который направляется на финансирование молодых быстрорастущих компаний в обмен на долю в их собственности с целью долгосрочного участия в управлении и осуществлении выхода на этапе максимальной рыночной стоимости - это... (выберите верный вариант)
- 124) Крупные компании, которые действуют на конкретном сегменте рынка и рассматривают стартап в качестве финансовой инвестиции или объекта для покупки в будущем целиком называются ... (выберите верный вариант)
- 125) Инвестиции в частные непубличные компании - это... (выберите верный вариант)
- 126) В каком из случаев венчурный фонд может отказать в инвестировании:
- 127) При принятии решения о вложении денежных средств инвесторы обращают внимание на (выберите несколько вариантов):
- 128) Что из приведенного ниже списка не является элементом структуры типичной инвестиционной презентации:

