



Развитие технологической компании.фТП_МАГ_н/с

- 1 ... - это то, в чем содержится смысл бизнеса или продукта
- 2 Ошибками, допускаемыми при формулировании миссии, являются...
- 3 ... - это отличительная характеристика продукта, на которой маркетологи выстраивают рекламную кампанию
- 4 Неверно, что Product Vision решает такую задачу, как...
- 5 ... - это внутреннее понимание продукта, его назначения командой и всеми, кто заинтересован в его развитии
- 6 Гипотезами, лежащими в основе product/market fit, являются...
- 7 Соотнесите критерии миссии компании и их описание:
- 8 ... - это показатель, который указывает на то, что продукт, удовлетворяет потребности конкретного рынка
- 9 Команда будет обречена на провал, если будет...
- 10 Установите последовательность этапов планирования деятельности стартапа:
- 11 Компания «L1» разрабатывает новый продукт — умный термостат, который экономит энергию и адаптируется к привычкам пользователя. В компании решили, что необходимо четко определить миссию продукта, чтобы она отражала цели и ценности компании и была понятна всем заинтересованным сторонам. Какая миссия лучше всего подходит для компании «L1», учитывая требования к миссии?
- 12 Сопоставьте название позиций членов команды с их зонами ответственности:
- 13 ... - это тест продукции на ранних клиентах и оптимизация всех возможных каналов привлечения
- 14 Укажите правильную последовательность этапов масштабирования





- 15) ... - это член команды, присутствующий в стартапе, который отвечает за техническую составляющую продукта
- 16) Отстающие — это...
- 17) К видам интервью относятся...
- 18) ... - это группа пользователей, объединенная единой проблемой или «болью»
- 19) Позднее большинство — это...
- 20) ... - это тестирование идеи или прототипа будущего продукта на потенциальных потребителях
- 21) Глубинное интервью даёт такие возможности, как...
- 22) Компания «Технопро» выпустила на рынок новый продукт, предназначенный для автоматизации домашних дел. Продукт уже заинтересовал новаторов, и компания планирует расширить свою клиентскую базу, охватывая раннее большинство. Какие стратегии и каналы продвижения будут наиболее эффективны для привлечения раннего большинства?
- 23) Укажите верную последовательность пути развития стартапа:
- 24) ... - это описание предпринимательской деятельности, которое иллюстрирует логику создания добавленной стоимости
- 25) Соотнесите модель и соответствующие показатели эффективности:
- 26) ... - это инструмент стратегического управления для описания новых и уже действующих бизнес-моделей
- 27) Неверно, что в Канву бизнес-модели входит такой блок, как...
- 28) Неверно, что моделью монетизации является ...
- 29) ... - это тип потребительских сегментов, который характеризует бизнес-модели, относящиеся к предложению товаров широкого потребления
- 30) ... - это затраты, которые меняются в зависимости от объема товаров или услуг





- 31) ... - это тип потребительских сегментов, характеризующий бизнес-модели, в которых сегменты рынка незначительно отличаются по потребностям и запросам
- 32) ... - это периодическое взимание с потребителей заранее оговоренной платы согласно predetermined временному графику
- 33) Компания «Инпротех» разработала новый продукт и хочет протестировать его на рынке перед массовым запуском. Команда решила использовать метод Lean Startup для этого процесса. Какие действия следует предпринять компании «Инпротех» для эффективного тестирования гипотез продукта?
- 34) Эффективной является такая метрика, как...
- 35) Укажите правильную последовательность этапов AARRR:
- 36) Соотнесите требования и то, к чему они предъявляются:
- 37) Бизнес-метрика CAC обозначает...
- 38) ... - это метод экономического моделирования, используемый для определения прибыльности бизнес-модели путем оценки прибыльности единицы товара
- 39) ... - это развитие бизнеса с нуля при минимальном участии внешнего капитала
- 40) Неверно, что доступным способом первоначального финансирования является...
- 41) ... - это частные инвесторы, которые инвестируют собственные средства в компании на начальных стадиях развития
- 42) Неверно, что к основным рискам краудфандинга относится...
- 43) ... - это привлечение финансовых ресурсов для реализации продукта через специальные площадки
- 44) Компания «Инотех» запускает стартап по разработке нового приложения для управления личными финансами. Перед запуском полного продукта, компания хочет убедиться в его востребованности на рынке и минимизировать риски. Какие шаги из цикла «построения-измерения-обучения» следует предпринять компании «Инотех» для минимизации рисков?
- 45) ... - это инструмент, используемый для постановки целей и задач





- 46 К нефинансовой мотивации относятся...
- 47 ... - это человек, отвечающий за создание новых продуктов, главный идеолог и создатель продукта
- 48 Новаторы - это...
- 49 ... - это описание того, на чем проект планирует зарабатывать
- 50 Неверно, что моделью монетизации является ...
- 51 Автором цикла «построения-измерения-обучения» является ...
- 52 ... - это измерение движения к бизнес-целям на основе ключевых метрик
- 53 ... - это система взаимодействия и обмена информацией внутри организации и между организацией и ее внешней аудиторией
- 54 К финансовой мотивации относятся...
- 55 Основными целями Product Development Framework являются...
- 56 ... - это ценность Product Framework, которая дает рекомендации по распределению ролей специалистов, участвующих в создании и развитии продукта
- 57 ... - это временная структура, существующая для поиска воспроизводимой и масштабируемой бизнес-модели
- 58 Неверно, что типом партнерских отношений является ...
- 59 ... - это метрики, которые показывают, на каком этапе развития бизнеса находится компания
- 60 ... - это ключевые показатели эффективности проекта
- 61 ... - это руководитель, который выбирает предпочтительную для себя роль, извлекает выгоду из множественности мнений и ищет таланты
- 62 Установите соответствие между внутренними и внешними каналами коммуникации:
- 63 Неверно, что мотивацией является...





- 64 ... - это описание последовательности действий, из которых состоит цикл работы над продуктом
- 65 Раннее большинство — это...
- 66 ... - это методология создания компаний, основанная на проведении экспериментов, повторяющемся выпуске продуктов
- 67 Неверно, что элементом, который вносит вклад в ценность продукта или услуги для потребителя, является ...
- 68 Соотнесите требования и то, к чему они предъявляются:
- 69 Бизнес-метрика MRR обозначает...
- 70 ... - это метод экономического моделирования, используемый для определения прибыльности бизнес-модели путем оценки прибыльности единицы товара
- 71 Расположите в верной последовательности шаги критической цепочки:
- 72 ... - это маршрутный лист для сотрудников компании о том, когда и как выполнять цели корпорации
- 73 Причинами работы в команде являются...
- 74 ... - это ценность Product Framework, которая показывает последовательность запуска и развития продукта
- 75 Ранние последователи — это...
- 76 ... - это разновидность подписки, которая предлагает пользователям бесплатную и платную версию с расширенным функционалом
- 77 ... - это тип потребительских сегментов, характеризующий бизнес-модели, в которых присутствует два или более потребительских сегмента
- 78 Бизнес-метрика LTV обозначает...
- 79 Расположите этапы сбыта от первого до последнего:
- 80 ... - это набор правил, нравственных и деловых принципов, которые разделяют работники организации
- 81 Неверно, что внутренними каналами коммуникации являются...





- 82) К видам интервью относятся...
- 83) ... - это тип потребительских сегментов, характеризующий бизнес-модели, в которых ориентация идет на особые потребительские отрасли
- 84) Соотнесите основные бизнес-метрики и их определения:
- 85) Компания «DEFF» создала новый фитнес-браслет с функцией измерения уровня стресса. Перед запуском продукта необходимо определить уникальное торговое предложение (УТП), чтобы выделить браслет на рынке и привлечь потребителей. Какое УТП лучше всего подходит для фитнес-браслета компании «DEFF», учитывая его функции и цели?
- 86) Иван - начинающий предприниматель, который решил создать стартап в сфере IT. Он опасается привлечь команду, считая, что будет легче и быстрее работать в одиночку. Он прочитал много литературы о необходимости команды для успешного стартапа, но все еще сомневается. Иван решил обратиться за советом к опытному ментору, который объяснил ему необходимость правильного распределения ролей и обязанностей в команде. Ментор также рассказал Ивану о типологии руководителей по Адизесу. Какую структуру команды и распределение ролей должен выбрать Иван, чтобы его стартап был успешным?
- 87) Компания «I8» разрабатывает новый продукт и находится на стадии подтверждения решения. Они получили положительную обратную связь от тестовых пользователей и теперь должны решить, готов ли продукт к массовому запуску. Какие действия необходимо предпринять для успешного перехода к массовому запуску продукта?
- 88) Компания «Lock» планирует вывести на рынок новый продукт для управления проектами. Команда разработчиков работает над формированием ценностного предложения и хочет убедиться, что оно соответствует потребностям клиентов. Какие элементы необходимо включить в ценностное предложение?
- 89) Компания «Интропром» производит уникальные экологические товары и хочет выбрать оптимальные каналы сбыта для увеличения охвата рынка. Какие каналы сбыта наиболее подходят для компании «Интропром»?





- 90) Компания X только что разработала прототип нового продукта и находится на этапе планирования выхода на рынок. Команде необходимо сформировать бизнес-модель для успешного запуска продукта и его дальнейшего роста. Для этого они решили использовать Канву бизнес-модели. Как лучше всего структурировать элементы Канвы бизнес-модели для компании X?
- 91) Компания «А-технологии» наблюдает снижение уровня ежемесячных поступлений и хочет понять, какие действия предпринять для улучшения ситуации. Какие показатели и их динамику следует проанализировать компании «А-технологии» для оценки и корректировки своей бизнес-стратегии?
- 92) Компания К планирует запустить новый продукт и хочет проверить, будет ли он востребован у потенциальных клиентов. Для этого они решили создать минимально жизнеспособный продукт (MVP) и провести тестирование на рынке. Какие действия необходимо предпринять компании К для проверки жизнеспособности продукта?

