

Тестирование знаний по прослушанному занятию на тему:
«Стартап – на волне успеха или путь от идеи до воплощения».

1	Стартап – это:	1. Недавно появившаяся компания
		2. Маленькая компания
		3. Новая компания в сфере IT
		4. Временная организация, созданная для поиска бизнес-модели
2	Основные характеристики стартапа:	1. Гибкость и оперативность принятия решений
		2. Проектная, а не продуктовая составляющая
		3. Воспроизводимая бизнес-модель и масштабируемость
		4. Все ответы верные
3	Опишите типичный путь развития стартапа:	1. Бизнес-план – разработка продукта – альфа/бета-тест – запуск – первая поставка
		2. Гипотеза – тестирование – привлечение клиентов – создание компании/масштабирование
		3. Идея – полностью готовый продукт – выбор канала продаж – поиск клиентов – активные продажи
		4. Возможны альтернативные пути развития
4	Суть методики HADI-циклов состоит из:	1. Гипотеза – действие – данные – выводы
		2. Скрытый режим – активные продажи – сделки – взаимодействие с появившимися клиентами
		3. Информирование, «шум» – активное привлечение потребителей – динамичное взаимодействие – возврат отказавшихся потребителей
		4. Создание продукта – поиск потребителей – тестирование каналов – построение бизнес-модели
5	Модель SPACE описывает:	1. 5 параметров, характеризующих стартап
		2. 3 «орбиты», одну из которых необходимо выбрать стартапу для устойчивого развития
		3. Модель выбора клиентом продукта, продажную цену, уникальность продукта, описание стартапа как поставщика и количество

		потенциальных покупателей
		4. Все ответы верны
6	Стадии развития стартапа:	1. Поиск product/market fit (идея – MVP) - соответствие продукта рынку – рост – «Долина смерти» – укрепление позиций, дальнейшие рост – масштабирование, захват рынков – IPO
		2. Все ответы верны
		3. Идея – стартап – разработка – тестирование – стабилизация – масштабирование
		4. Зарождение – первая версия продукта – доработка продукта – тестирование бизнес-модели – стабильная монетизация – масштабирование бизнеса (расширение базы клиентов, выход на новые рынки)
7	Долина смерти – это:	1. Этап развития стартапа, когда уже набрана определенная целевая аудитория, есть продажи и лояльные клиенты, но дальнейший рост не происходит
		2. Период, когда выручка стартапа равна 0
		3. Этап жизни стартапа, когда его деятельность «заморожена»
		4. Место в Калифорнии, где собираются руководители провалившихся стартапов
8	Создание МИП на основе разработки дает следующие преимущества:	1. Льготное налогообложение, дополнительное финансирование
		2. Возможность аренды помещений и уникального оборудования у ВУЗа на льготных условиях, помощь бизнес-инкубаторов
		3. Высокая конкурентоспособность за счет монополии на выпуск продукта, имеющего охранной документ, его новизны и оригинальности
		4. Все ответы верны
9	Что является основой возникновения бизнес-идеи?	1. Возможности
		2. Ценности
		3. Получение прибыли
		4. Научные исследования
	Назовите	1. Бизнес-ангелы, гранты

10	источники финансирования стартапа:	2. Венчурное финансирование
		3. Семья, друзья
		4. Все ответы верны