

Care este primul pas pe care trebuie să-l faci când vrei să pornești o afacere?

- A. Definește structura echipei și rolurile fiecărui membru
- B. Verifică dacă există o nevoie reală pentru idee în piață**
- C. Elaborează un plan detaliat de marketing
- D. Construiește un prototip al produsului

Ce este propunerea unică de valoare?

- A. O listă cu toate funcționalitățile produsului/serviciului
- B. O analiză detaliată a poziționării concurenților
- C. Beneficiul distinctiv oferit, diferit față de competiție**
- D. Un plan de prețuri adaptat pentru diferite segmente de clienți

Ce scop are cercetarea de piață în validarea unei idei de afaceri?

- A. Determinarea exactă a costurilor de promovare
- B. Stabilirea unui preț competitiv pentru produsul/serviciul oferit
- C. Înțelegerea nevoilor și dorințelor potențialilor clienți**
- D. Identificarea partenerilor și furnizorilor strategici

Care este cel mai important aspect al unei idei de afaceri?

- A. Frecvența și intensitatea nevoii pentru produs/serviciu**
- B. Ușurința implementării soluției pe piață
- C. Calitatea materialelor sau a resurselor necesare
- D. Prezența unei echipe bine pregătite

Care este un exemplu de experiment pentru validarea unei idei de afaceri?

- A. Crearea unui studiu de caz pe baza unui competitor de succes
- B. Realizarea unui focus group cu potențiali investitori
- C. Analizarea unor date statistice din industrie
- D. Crearea unui landing page pentru pre-comenzi**

De ce este importantă validarea ideii înainte de a investi resurse semnificative?

- A. Pentru a asigura conformitatea cu standardele de industrie
- B. Pentru a evita risipa de resurse pe idei fără nevoie reală**
- C. Pentru a atrage atenția partenerilor externi
- D. Pentru a obține drepturi exclusive asupra ideii