

قسمت ۱ - کارآفرینی - سوالات ۱ تا ۳۵

- 1- سوال: کارآفرینی را تعریف کنید. - پاسخ: - زروش انجام کار برای استفاده از فرصت‌ها و ایده‌ها به منظور خلق یک کسب‌وکار سودآور و ارزش‌آفرین است. منبع: بخش 17، سوال 1
- 2- سوال: انواع کارآفرینی را نام برده و به طور مختصر شرح دهید. - پاسخ: - کارآفرینی مستقل، سازمانی، اجتماعی و فرهنگی. منبع: بخش 17، سوال 2
- 3- سوال: کارآفرین کیست؟ - پاسخ: - کسی که توانایی درک بالا و پیدا کردن فرصت‌ها را دارد و می‌تواند از طریق پرورش ایده، ارزش‌آفرینی کند. منبع: بخش 17، سوال 3
- 4- سوال: مهم‌ترین مهارت‌های مورد نیاز برای کارآفرینان را نام ببرید. - پاسخ: - نظم درونی، پذیرش خطر، خلاقیت، پشتکار، مهارت‌های فنی و ارتباطی. منبع: بخش 17، سوال 4
- 5- سوال: چرا حمایت از تولید ملی اهمیت دارد؟ - پاسخ: - توسعه و رشد جامعه، کاهش بیکاری، جلوگیری از خروج منابع و توسعه اقتصاد. منبع: بخش 17، سوال 5
- 6- سوال: کسب و کار را تعریف کنید. - پاسخ: - فعالیت‌های تولیدی، خدماتی، خرید و فروش کالاها با هدف سودآوری. منبع: بخش 18، سوال 1
- 7- سوال: انواع کسب و کار را از نظر نوع فعالیت نام ببرید. - پاسخ: - تولیدی و خدماتی. منبع: بخش 18، سوال 2
- 8- سوال: انواع کسب و کار را از نظر خط تولید نام برده و توضیح دهید. - پاسخ: - انبوه و سفارشی. منبع: بخش 18، سوال 3
- 9- سوال: دسته‌بندی انواع کسب و کار از نظر اندازه را شرح دهید. - پاسخ: - کوچک، متوسط و بزرگ بر اساس تعداد کارکنان. منبع: بخش 18، سوال 4
- 10- سوال: انواع کسب و کار از نظر مکان و مالکیت را نام برده و مثال بزنید. - پاسخ: - خانگی، روستایی، شهری، خانوادگی، نمایندگی، اینترنتی. منبع: بخش 18، سوال 5
- 11- سوال: کانال‌های ارتباطی، توزیع و فروش چه نقشی دارند؟ - پاسخ: - واسطه بین شرکت و مشتری، نقاط تماس با مشتری و تأثیر بر تجربه مشتری. منبع: بخش 19، سوال 1
- 12- سوال: کانال‌های ارتباطی از نظر نوع ارتباط و مالکیت به چند دسته تقسیم می‌شوند؟ - پاسخ: - مستقیم و غیرمستقیم از نظر نوع ارتباط، شخصی و شریک از نظر مالکیت. منبع: بخش 19، سوال 2
- 13- سوال: وظایف کانال‌های توزیع چیست؟ - پاسخ: - افزایش آگاهی، معرفی ارزش پیشنهادی، تسهیل خرید، رساندن محصول و ارائه خدمات پس از فروش. منبع: بخش 19، سوال 3
- 14- سوال: انواع کانال‌های غیرمستقیم را نام ببرید. - پاسخ: - فروشگاه‌های خرده‌فروشی، عمده‌فروشی و شریک. منبع: بخش 19، سوال 4

- 15- سوال -:انواع کانال‌های مستقیم را نام ببرید .- پاسخ :-فروش حضوری و فروش اینترنتی) .منبع: بخش 19، سوال 5)
- 16- سوال -:چرا شناخت فردی مشتری حیاتی است؟ - پاسخ :-جلب رضایت مشتریان از طریق شناخت مشخصه‌های مهم آن‌ها) .منبع: بخش 22، سوال 1)
- 17- سوال -:مهم‌ترین گام در روش اجرای مشتری‌مداری چیست؟ - پاسخ :-شناسایی دقیق نیازها و انتظارات مشتری) .منبع: بخش 22، سوال 2)
- 18- سوال -:برای شناخت مشتری و نیازهای او چه کاری باید انجام داد؟ - پاسخ :-برقراری ارتباط درست و مناسب با مشتری) .منبع: بخش 22، سوال 3)
- 19- سوال -:انگیزه‌های ایجاد ارتباط با مشتریان را نام ببرید .- پاسخ :-جذب، حفظ و افزایش میزان فروش) .منبع: بخش 22، سوال 4)
- 20- سوال -:انواع ارتباطات با مشتریان را نام ببرید .- پاسخ :-کمک شخصی، کمک شخصی اختصاصی، سلف سرویس، خدمات خودکار، جوامع، خلق مشترک و ارتباط با مشتری) .منبع: بخش 22، سوال 5)
- 21- سوال -:رگ‌های حیاتی کسب‌وکار چه هستند؟ - پاسخ :-درآمد یا الگوهای درآمدی) .منبع: بخش 23، سوال 1)
- 22- سوال -:روش‌های ایجاد درآمد را نام ببرید .- پاسخ :-حق استفاده، فروش دارایی، حق عضویت، تبلیغات و کارگزاری) .منبع: بخش 23، سوال 2)
- 23- سوال -:درآمد حاصل از استفاده بیشتر از یک خدمت چگونه ایجاد می‌شود؟ - پاسخ :-با پرداخت بیشتر پول توسط مشتری) .منبع: بخش 23، سوال 3)
- 24- سوال -:درآمد حاصل از فروش محصولات فیزیکی چگونه ایجاد می‌شود؟ - پاسخ :-از طریق فروش آن محصولات) .منبع: بخش 23، سوال 4)
- 25- سوال -:درآمد حاصل از دسترسی مداوم به خدمات چگونه ایجاد می‌شود؟ - پاسخ :-با فروش آن دسترسی) .منبع: بخش 23، سوال 5)
- 26- سوال -:درآمد حاصل از تبلیغات چگونه ایجاد می‌شود؟ - پاسخ :-از پرداخت دستمزد در ازای تبلیغ) .منبع: بخش 23، سوال 6)
- 27- سوال -:درآمد حاصل از واسطه‌گری چگونه ایجاد می‌شود؟ - پاسخ :-از طریق ارائه خدمات واسطه‌گری) .منبع: بخش 23، سوال 7)
- 28- سوال -:چند نوع سازوکار قیمت‌گذاری وجود دارد؟ - پاسخ :-قیمت‌گذاری مقطوع و پویا) .منبع: بخش 23، سوال 8)
- 29- سوال -:دو نوع قیمت‌گذاری مقطوع را نام ببرید .- پاسخ :-قیمت‌های مقطوع برای محصولات/خدمات خاص و قیمت‌گذاری بر اساس ویژگی محصول) .منبع: بخش 23، سوال 9)

- 30- سوال -:انواع قیمت گذاری پویا را نام ببرید .- پاسخ -:مذاکره، مدیریت عملکرد، بازار آنی، مزایده و قیمت گذاری بر اساس مقدار). منبع: بخش 23، سوال 10
- 31- سوال -:منابع کلیدی برای راه اندازی کسب و کار چه هستند؟ - پاسخ -:مجموعه‌ای از منابع مورد نیاز برای خلق و ارائه ارزش). منبع: بخش 24، سوال 1
- 32- سوال -:منابع چه تأثیری در ارزش پیشنهادی دارند؟ - پاسخ -:کمک می‌کنند تا ارزش پیشنهادی خلق و به بازار عرضه شود). منبع: بخش 24، سوال 2
- 33- سوال -:انواع منابع کلیدی را نام ببرید .- پاسخ -:فیزیکی، اجتماعی، مالی، انسانی و معنوی). منبع: بخش 24، سوال 3
- 34- سوال -:منابع فیزیکی شامل چه مواردی هستند؟ - پاسخ -:ماشین‌آلات، وسایل نقلیه و ساختمان). منبع: بخش 24، سوال 4
- 35- سوال -:منابع اجتماعی شامل چه مواردی هستند؟ - پاسخ -:ارتباطات، شبکه‌سازی، همکاری و اعتماد). منبع: بخش 24، سوال 5

قسمت ۲ - مدل کسب و کار - سوال ۳۶ تا ۷۵

- 36- سوال -:فعالیت‌های کلیدی در یک کسب و کار چه هستند؟ - پاسخ -:مهم‌ترین اقداماتی که برای موفقیت کسب و کار باید انجام شوند). منبع: بخش 25، سوال 1
- 37- سوال -:چرا فعالیت‌های کلیدی برای کسب و کار ضروری هستند؟ - پاسخ -:برای ارائه و خلق ارزش پیشنهادی، کسب درآمد و حفظ ارتباط با مشتریان). منبع: بخش 25، سوال 2
- 38- سوال -:آیا فعالیت‌های کلیدی در همه کسب و کارها یکسان هستند؟ - پاسخ -:خیر، با توجه به نوع کسب و کار متفاوت هستند). منبع: بخش 25، سوال 3
- 39- سوال -:انواع فعالیت‌های کلیدی را نام ببرید .- پاسخ -:تولید، حل مسئله و شبکه). منبع: بخش 25، سوال 4
- 40- سوال -:مثال‌هایی از فعالیت‌های کلیدی در منبع: بخش تولید را ارائه دهید .- پاسخ -:ارائه محصول با کیفیت بالا و ارائه خدمات قابل توجه). منبع: بخش 25، سوال 5
- 41- سوال -:فعالیت‌های کلیدی در منبع: بخش حل مسئله چه هستند؟ - پاسخ -:ارائه راهکارهای جدید برای مسائل خاص مشتریان). منبع: بخش 25، سوال 6
- 42- سوال -:نقش شبکه‌های ارتباطی در توسعه فعالیت‌های شرکت چیست؟ - پاسخ -:نقش مهمی در توسعه فعالیت‌های شرکت دارند). منبع: بخش 25، سوال 7
- 43- سوال -:مثال‌هایی از شبکه‌های ارتباطی را ذکر کنید .- پاسخ -:نشان تجاری و نرم‌افزارها). منبع: بخش 25، سوال 7

سوال 8)

- 44- سوال - شریک‌یابی به چه معناست و چرا در کسب‌وکارها اهمیت دارد؟ - پاسخ - همکاری با دیگران برای انجام بهتر کسب‌وکار، کاهش خطر، کاهش هزینه‌ها و دسترسی به منابع) منبع: بخش 26، سوال 1)
- 45- سوال - سه انگیزه اصلی برای ایجاد شراکت در کسب‌وکار چیست؟ - پاسخ - کاهش خطر، کاهش هزینه تولید و کسب منابع و فعالیت‌های خاص) منبع: بخش 26، سوال 2)
- 46- سوال - چگونه شراکت می‌تواند باعث کاهش خطر در کسب‌وکار شود؟ - پاسخ - در محیط‌های رقابتی، شراکت خطر را کاهش می‌دهد) منبع: بخش 26، سوال 3)
- 47- سوال - مثال‌هایی از کاهش هزینه تولید از طریق شریک‌یابی ذکر کنید - پاسخ - کارخانه‌های مشترک با تولید انبوه) منبع: بخش 26، سوال 4)
- 48- سوال - چه زمانی کسب‌وکارها به دنبال کسب منابع و فعالیت‌های خاص از طریق شراکت هستند؟ - پاسخ - زمانی که خودشان منابع یا توانایی لازم را ندارند) منبع: بخش 26، سوال 5)
- 49- سوال - منظور از «سرشکن شدن هزینه تولید» چیست؟ - پاسخ - تقسیم هزینه‌های ثابت بین محصولات بیشتر با افزایش تولید و کاهش هزینه هر محصول) منبع: بخش 26، سوال 6)
- 50- سوال - چرا یک شرکت تلفن همراه ممکن است نرم‌افزار گوشی را خودش طراحی نکند؟ - پاسخ - ممکن است تخصص لازم را نداشته باشد و به همکاری با شرکت حرفه‌ای‌تر نیاز داشته باشد) منبع: بخش 26، سوال 7)
- 51- سوال - آیا شراکت همیشه به سود کسب‌وکار است؟ چرا؟ - پاسخ - در بسیاری موارد بله، اما اگر درست مدیریت نشود، ممکن است مشکلاتی ایجاد کند) منبع: بخش 26، سوال 8)
- 52- سوال - چگونه می‌توان شریک مناسب برای کسب‌وکار انتخاب کرد؟ - پاسخ - با بررسی دقیق توانمندی‌ها، اهداف مشترک، سابقه کاری و اعتماد متقابل) منبع: بخش 26، سوال 9)
- 53- سوال - در چه شرایطی شراکت خطر بیشتری دارد؟ - پاسخ - زمانی که اعتماد کافی وجود نداشته باشد یا اهداف متفاوت باشند) منبع: بخش 26، سوال 10)
- 54- سوال - برآورد هزینه در مدل کسب‌وکار به چه معناست؟ - پاسخ - تعیین مهم‌ترین هزینه‌هایی که در اجرای یک مدل کسب‌وکار ایجاد می‌شوند) منبع: بخش 27، سوال 1)
- 55- سوال - دو نوع اصلی مدل‌های برآورد هزینه را نام ببرید - پاسخ - هزینه‌محور و ارزش‌محور) منبع: بخش 27، سوال 2)
- 56- سوال - تفاوت بین هزینه ثابت و هزینه متغیر چیست؟ - پاسخ - هزینه ثابت تغییر نمی‌کند، هزینه متغیر با میزان تولید تغییر می‌کند) منبع: بخش 27، سوال 3)
- 57- سوال - چرا برآورد هزینه در طراحی مدل کسب‌وکار اهمیت دارد؟ - پاسخ - کمک به برنامه‌ریزی برای کاهش هزینه‌ها، قیمت‌گذاری بهتر و افزایش سودآوری) منبع: بخش 27، سوال 4)

- 58- سوال - یک هزینه ثابت و یک هزینه متغیر برای فروش آنلاین پوشاک مثال بزنید .- پاسخ - :اجاره دفتر (ثابت).
 هزینه بسته‌بندی (متغیر) .(منبع: بخش 27، سوال 5)
- 59- سوال -:در کدام مدل کسب‌وکار تمرکز بر کاهش هزینه‌ها است؟ - پاسخ -:مدل هزینه‌محور). منبع: بخش 27، سوال 6)
- 60- سوال -:در کدام مدل کسب‌وکار تمرکز بر ارائه خدمات باکیفیت و اختصاصی است؟ - پاسخ -:مدل ارزش‌محور .
 (منبع: بخش 27، سوال 7)
- 61- سوال -:طرح کسب‌وکار چیست؟ - پاسخ -:سند مکتوب و منظمی که روش اجرای فعالیت یک کسب و کار را بیان می‌کند). منبع: بخش 28، سوال 1)
- 62- سوال -:طرح کسب و کار خوب به چه سوالات اساسی پاسخ می‌دهد؟ - پاسخ -:کجا هستیم؟ به کجا می‌خواهیم برویم؟ چگونه به مقصد می‌رسیم؟ (منبع: بخش 28، سوال 2)
- 63- سوال -:داشتن طرح کسب‌وکار برای چه کسانی الزامی است؟ - پاسخ -:همه افرادی که خواهان ورود به کسب‌وکار هستند). منبع: بخش 28، سوال 3)
- 64- سوال -:بررسی نقاط قوت، ضعف، فرصت‌ها و تهدیدها در طرح کسب‌وکار چه هدفی دارد؟ - پاسخ -:ارائه راهکار مناسب برای حل مشکلات احتمالی آینده). منبع: بخش 28، سوال 5)
- 65- سوال -:عوامل درونی و بیرونی در جدول SWOT کدامند؟ - پاسخ -:درونی: نقاط قوت و ضعف، بیرونی: فرصت‌ها و تهدیدها). منبع: بخش 28، سوال 6)
- 66- سوال -:اجزای اصلی طرح کسب‌وکار کدامند؟ - پاسخ -:عنوان، خلاصه اجرایی، معرفی، برنامه اداره کردن، برنامه بازار، برنامه تولید، برنامه مالی، برنامه زمانبندی). منبع: بخش 28، سوال 9)
- 67- سوال -:کدام منبع: بخش از طرح کسب‌وکار به بررسی جزئیات مالی و سرمایه‌گذاری می‌پردازد؟ - پاسخ -:برنامه مالی). منبع: بخش 28، سوال 10)
- 68- سوال -:اولین قسمت از طرح کسب‌وکار چیست و شامل چه اطلاعاتی است؟ - پاسخ -:عنوان کسب‌وکار، نام و هدف کلی کسب‌وکار). منبع: بخش 29، سوال 1)
- 69- سوال -:«خلاصه اجرایی» در طرح کسب‌وکار به چه معناست؟ - پاسخ -:چکیده‌ای از طرح کسب‌وکار و نکات مهم آن). منبع: بخش 29، سوال 2)
- 70- سوال -:هدف کسب‌وکار صرفاً کسب سود است؟ - پاسخ -:خیر، باید خدمات‌رسانی به مسلمانان و هم‌نوعان نیز در نظر گرفته شود). منبع: بخش 29، سوال 4)
- 71- سوال -:اهداف کسب‌وکار در چه زمینه‌هایی مشخص می‌شوند؟ - پاسخ -:مالی، بازار، منابع انسانی و تولید .
 (منبع: بخش 29، سوال 5)

72- سوال - نمودار چیدمان نیروی انسانی چه چیزی را مشخص می‌کند؟ - پاسخ - حدود و اختیارات اعضای

تشکیلات). منبع: بخش 29، سوال (10)

73- سوال - تفاوت حقوق و دستمزد چیست؟ - پاسخ - حقوق ماهانه، دستمزد ساعتی). منبع: بخش 29، سوال (11)

74- سوال - اجرت متعارف چیست؟ - پاسخ - حداقل دستمزدی که نیازهای زندگی را برآورده کند). منبع: بخش 29،

سوال (12)

75- سوال - انواع مالکیت کسب‌وکار را نام ببرید. - پاسخ - فردی، شرکتی و شرکت). منبع: بخش 29، سوال (9)

قسمت ۳ - سوالات تکمیلی - سوالات ۷۶ تا ۱۰۰

76- سوال - مهم‌ترین فعالیت‌ها در مدل کسب‌وکار کدامند؟ - پاسخ - تولید، حل مسئله و شبکه). منبع: بخش 25،

سوال (4)

77- سوال - مثال‌هایی از کانال‌های ارتباطی غیرمستقیم را نام ببرید. - پاسخ - فروشگاه‌های خرده‌فروشی و عمده

فروشی). منبع: بخش 19، سوال (4)

78- سوال - مثال‌هایی از کانال‌های ارتباطی مستقیم را نام ببرید. - پاسخ - فروش حضوری و فروش اینترنتی). منبع:

بخش 19، سوال (5)

79- سوال - انواع کسب‌وکار را از نظر خط تولید نام ببرید. - پاسخ - انبوه و سفارشی). منبع: بخش 18، سوال (3)

80- سوال - مهم‌ترین مهارت مورد نیاز برای کار

81- سوال - منابع فیزیکی در یک کسب‌وکار چه مواردی را شامل می‌شود؟ - پاسخ - ماشین‌آلات، وسایل نقلیه و

ساختمان). منبع: بخش 24، سوال (4)

82- سوال - منابع اجتماعی در یک کسب‌وکار چه مواردی را شامل می‌شود؟ - پاسخ - ارتباطات، شبکه‌سازی،

همکاری و اعتماد). منبع: بخش 24، سوال (5)

83- سوال - منابع مالی در یک کسب‌وکار چه مواردی را شامل می‌شود؟ - پاسخ - منابع نقدی و ضمانت‌ها). منبع:

بخش 24، سوال (6)

84- سوال - منابع انسانی در یک کسب‌وکار چه مواردی را شامل می‌شود؟ - پاسخ - دانش، تخصص، تجربه و

مهارت‌های فردی). منبع: بخش 24، سوال (7)

85- سوال - منابع معنوی در یک کسب‌وکار چه مواردی را شامل می‌شود؟ - پاسخ - حقوق اختراع و نشان تجاری

(برند). منبع: بخش 24، سوال (8)

86- سوال - چه عواملی باید در انتخاب محل اجرای طرح کسب‌وکار در نظر گرفته شوند؟ - پاسخ - نزدیکی به مواد

- اولیه، مشتریان، نیروی انسانی و امکانات). منبع: بخش 29، سوال 8)
- 87- سوال :-در جدول SWOT، تهدیدها چه مواردی را شامل می‌شوند؟ - پاسخ :-عواملی که می‌توانند به کسب‌وکار آسیب برسانند). منبع: بخش 28، سوال 6)
- 88- سوال :-چه زمانی یک کسب‌وکار ممکن است به شراکت نیاز داشته باشد؟ - پاسخ :-زمانی که نیاز به منابع، تخصص یا کاهش ریسک دارد). منبع: بخش 26، سوال 5)
- 89- سوال :-آیا یک کسب‌وکار می‌تواند بدون برآورد هزینه موفق باشد؟ چرا؟ - پاسخ :-خیر، زیرا برآورد هزینه به برنامه‌ریزی، قیمت‌گذاری و سودآوری کمک می‌کند). منبع: بخش 27، سوال 4)
- 90- سوال :-هدف اصلی از ایجاد یک مدل کسب‌وکار چیست؟ - پاسخ :-ایجاد و ارائه ارزش به مشتریان و کسب سود .
- 91- سوال :-چه نوع مالکیت کسب‌وکاری، مسئولیت نامحدود برای صاحب آن دارد؟ - پاسخ :-مالکیت فردی .
- 92- سوال :-چرا شناخت دقیق بازار برای موفقیت یک کسب‌وکار ضروری است؟ - پاسخ :-به دلیل شناخت نیازها و خواسته‌های مشتریان و رقبا .
- 93- سوال :-چه چیزی باعث می‌شود یک محصول یا خدمت، ارزش پیشنهادی داشته باشد؟ - پاسخ :-رفع نیازهای مشتریان و ارائه مزایای رقابتی .
- 94- سوال :-یک مثال از یک کسب‌وکار با مدل درآمدی "حق استفاده" بزنید .- پاسخ :-باشگاه ورزشی با پرداخت حق عضویت ماهیانه .
- 95- سوال :-در کدام نوع قیمت‌گذاری، قیمت‌ها به صورت توافقی تعیین می‌شوند؟ - پاسخ :-قیمت‌گذاری پویا - مذاکره (چانه زنی) .
- 96- سوال :-تفاوت بین یک کسب‌وکار کوچک و یک کسب‌وکار متوسط از نظر تعداد کارکنان چیست؟ - پاسخ :- کوچک (1-49 نفر)، متوسط (249-50 نفر). منبع: بخش 18، سوال 4)
- 97- سوال :-چرا ایجاد ارتباط با مشتریان برای کسب‌وکارها مهم است؟ - پاسخ :-جذب، حفظ و افزایش میزان فروش). منبع: بخش 22، سوال 4)
- 98- سوال :-یک نمونه از فعالیت کلیدی در منبع: بخش «شبکه» را نام ببرید .- پاسخ :-ایجاد و تقویت روابط با تامین‌کنندگان). منبع: بخش 25، سوال 8)
- 99- سوال :-هدف از تهیه برنامه زمانبندی در طرح کسب‌وکار چیست؟ - پاسخ :-تعیین زمان‌بندی دقیق برای اجرای مراحل مختلف کسب‌وکار .
- 100- سوال :-چرا ایجاد یک برند قوی برای کسب‌وکار مهم است؟ - پاسخ :-افزایش تمایز، اعتماد مشتری و ارزش افزوده .