



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал → t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

1. Жизненный цикл продукта - это:
2. Выбери верную последовательность этапов жизненного цикла продукта:
3. При переходе с какого на какой этап происходит гибель 90% компаний («долина смерти»):
4. Какие способы продления стадии жизненного цикла «Рост» эффективны (возможно несколько вариантов ответов):
5. Какие способы продления стадии жизненного цикла «Зрелость» эффективны (возможно несколько вариантов ответов):
6. Какие способы продления стадии жизненного цикла «Насыщение» эффективны (возможно несколько вариантов ответов):
7. Неверно, что к классификации технологий относятся:
8. Неверно, что к классификации инноваций относятся:
9. Какая последовательность концепции Гартнера указана верно:
10. Какие из инструментов применяются в операционной деятельности технологической компании:
11. Какие из инструментов применяются в операционной деятельности стартапа:
12. Неверно, что частью ERP-системы является:
13. Неверно, что частью CALS-системы является:
14. Найдите соответствие методологии и ее описания:
15. К преимуществам Lean Startup относится:
16. К преимуществам Agile относится:
17. Ключевыми принципами Lean Startup являются:
18. Ключевыми принципами Agile являются:
19. Выберите верную последовательность HADI-цикла:
20. Основная цель методологии Scrum - закончить:

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал → t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, [WhatsApp](https://www.whatsapp.com/), [Telegram](https://t.me/sinerqy)

21. Основная цель методологии Kanban - закончить:

22. Определите типичные проблемы, возникающие у компании на этапе жизненного цикла «Рождение», являющиеся нормой, а не угрозой для ее существования:

23. Определите типичные проблемы, возникающие у компании на жизненного цикла «Детство», являющиеся нормой, а не угрозой для ее существования:

24. Определите типичные проблемы, возникающие у компании на жизненного цикла «Юность», являющиеся нормой, а не угрозой для ее существования:

25. Определите типичные проблемы, возникающие у компании на жизненного цикла «Зрелость», являющиеся нормой, а не угрозой для ее существования:

26. Определите типичные проблемы, возникающие у компании на жизненного цикла «Старение», являющиеся угрозой, а не нормой для ее существования:

27. Что лежит в основе современной модели жизненного цикла Клиента:

28. На какой стадии жизненного цикла стартапа происходит поиск проблемы, рынка и их подтверждение?

29. На какой стадии жизненного цикла стартапа за вашим Решением/продуктом выстраиваются очереди?

30. На какой стадии жизненного цикла стартапа происходит выход юнит экономики в масштабируемый операционный плюс?

31. На какой стадии жизненного цикла стартапа происходит полноценное масштабирование по направлениям команды, клиентов, капитализации?

32. Какие составляющие важны при разработке бизнес-модели стартапа:

33. Состояние компании/продукта, в котором за вашим Решением/продуктом выстраиваются очереди, и продукт начинает стабильно расти не линейно, а по экспоненте называется достижение ...

34. Какие ключевые шаги должны происходить на стадии жизненного цикла «Монетизация»:

35. Какие ключевые метрики для отслеживания состояния стартапа с бизнес-моделью Enterprise (продажа Решения только для крупных компаний) следует учитывать:

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал → t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

36. Какие ключевые метрики для отслеживания состояния стартапа с бизнес-моделью SaaS (продажа программного обеспечения на основе облачного решения) следует учитывать:
37. Какие ключевые метрики для отслеживания состояния стартапа с бизнес-моделью Subscription (продажей продукта или услуги на повторяющейся основе, по подписке) следует учитывать:
38. Какие ключевые метрики для отслеживания состояния стартапа с бизнес-моделью Transactional (услуги по проведению финансовых операций от имени клиента за оплату) следует учитывать:
39. Какие ключевые метрики для отслеживания состояния стартапа с бизнес-моделью Marketplace (компания-посредник между двумя потребителями, соединяя их для покупки или продажи товара/услуг) следует учитывать:
40. Какие ключевые метрики для отслеживания состояния стартапа с бизнес-моделью E-Commerce (продажа физических товаров через Интернет) следует учитывать:
41. Основной задачей стадии масштабирования является
42. Какие советы следует соблюдать на стадии масштабирования:
43. Какие инвестиции следует привлекать на стадии масштабирования:
44. Передача части доли компании, как правило, в виде акций за «выслугу лет» (работу в течение определенного времени, equity), гарантирующая получение высокой прибыли после успешного экзита (выхода на IPO и продажи доли акций) называется ...
45. Какие обязательные моменты необходимо презентовать потенциальному инвестору?
46. На какие моменты следует обратить внимание при подготовке питчинга перед инвестором?
47. Успешное донесение идеи до инвесторов характеризует наличие следующих аспектов
48. Ситуация, в которой информация доступна, понятна, проста и быстро распространяется сама по себе называется...
49. Какие правила позволяют сделать питчдэк понятным:
50. Как краткость презентации вашего проекта влияет на инвестора?
51. Какие объекты-ассоциации должен понять инвестор из вашей презентации?
52. Какие из предлагаемых описаний неудачны для презентации инвестору

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал → t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

53. Основной задачей стадии монетизации является
54. Базовая единица, генерирующая доход называется...
55. Какие действия необходимы для расчета юнит экономики:
56. Большинство ошибок стартапа при расчете юнит экономики происходит из-за того, что
57. Непрерывный циклический процесс выработки профиля идеального клиента и таргетированное привлечение его по одному или нескольким каналам называется ...
58. Какие из каналов привлечения клиентов относятся к входящему маркетингу?
59. Какие из каналов привлечения клиентов относятся к исходящему маркетингу?
60. Что подразумевает под собой понятие Лид Неквалифицированный?
61. Что подразумевает под собой понятие Лид Квалифицированный?
62. Что подразумевает под собой понятие Лид Квалифицированный Продажный?
63. Какие типичные ошибки возникают при постановке аналитики и выборе метрик
64. Для большинства стартапов ключевые метрики касаются
65. Какие ключевые задачи возникают на стадии трэкшена и развития Клиента:
66. Регулярное общение с клиентами с целью выявления ключевых потребностей аудитории, значимых характеристик продукта, которые влияют на его доработку и качественное улучшение называют...
67. Нечто материальное, что ТОЛЬКО содержит ваше ценностное предложение и обеспечивает обратную связь для последующих итераций custdev'а или процесс итерационной эволюции продукта до стадии успешного достижения Traction'а называется...
68. Какие результаты возникают в ходе еженедельных итераций по валидации гипотезы:
69. Какие советы следует использовать на стадии трэкшена и развития Клиента:
70. Какие инвестиции следует привлекать на стадии трэкшена и развития Клиента:
71. Три ключевые ошибки при проведении custdev:

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал → t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, [WhatsApp](https://www.whatsapp.com), [Telegram](https://t.me/sinerqy)

72. Какие вопросы обязательно следует задать при проведении custdev:

73. Под понятием Traction (Трекшн) понимают:

74. Каким советам следует придерживаться при проведении custdev:

75. При проведении custdev следует представлять, что перед вами:

76. Для создания успешного стартапа важно делать две вещи:

77. Какие черты присущи лучшим идеям для стартапа:

78. Поиск идея для стартапа должен начинаться с:

79. Какое определение верно для термина колодец потребностей:

80. Какие составляющие входят в чек-лист при формировании Видения Продукта:

81. Идеи, которые естественным образом вырастают из собственного опыта основателей называют:

82. Переполненный рынок - это хороший знак при выборе ниши, потому что он означает, что:

83. Какие психологические фильтры мешают поиску идеи для стартапа:

84. Неорганические способы поиска идей для стартапа:

85. Какие разделы есть в инструменте для декомпозиции идей стартапа Lean Canvas:

86. Что означает SAM (Serviceable Addressable Market):

87. Что означает TAM (Total Addressable Market):

88. Что означает SOM (Serviceable & Obtainable Market):

89. Ключевыми шагами на стадии поиска и валидации клиента и проблемы являются

90. Ключевыми шагами на стадии трэкшена и развития Клиента являются

91. Ключевыми шагами на стадии монетизации являются

92. Какие составляющие входят в чек-лист оценки венчурного потенциала стартапа:

93. Какие составляющие входят в исследование клиентов:

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com



ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
на нас в Телеграм



Подписчикам СКИДКИ! Телеграмм канал — t.me/sinerqy
Магазин готовых ответов на тесты купить в магазине по ссылке: sinerqy.com/list/
Нужна помощь с тестами, практикой? Пиши: sinerqy@yandex.ru, WhatsApp, Telegram

94. Какие составляющие важны при формировании Ценности Решения:

95. Какие основные ошибки допускают при формировании бизнес-модели стартапа:

96. Определите, что является главной целью работодателя на жизненном цикле сотрудника «Накопление опыта» (Новичок В+):

97. Определите, что является главной целью работодателя на жизненном цикле сотрудника «Адаптация» (Пробник):

98. Определите, что является главной целью работодателя на жизненном цикле сотрудника «Эффективная работа» (Зрелый А):

99. Определите, что является главной целью работодателя на жизненном цикле сотрудника «Ротация» (Второе дыхание В+):

100. Определите, что является главной целью работодателя на жизненном цикле сотрудника «Спад результативности» (Уставший В-):

101. Определите, что является главной целью работодателя на жизненном цикле сотрудника «Найм/Рекрутинг»:

102. Какие характеристики относятся к этапу жизненного цикла продукта (установите соответствие):

103. Совокупность методов и инструментов для достижения желаемого результата или применение научного знания для решения практических задач называется...

104. Результат интеллектуальной деятельности, фантазии, творчества и рационализации человека с целью обновления сфер жизни - ...

Самый быстрый способ связи - мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com