



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. ... - продукт смешения программных и аппаратных технологий.
2. ... - последовательность действий, связанных между собой, которые направлены на получение продукта.
3. ... - аудитория потенциальных потребителей какого-либо товара или услуги.
4. Одним из важных критериев определения целевой аудитории является деление на:
 5. ... заинтересован в длительных, стабильных отношениях, в максимальном доверии и соблюдении договорённостей.
 6. ... - это один из самых сложных сегментов для входа, но более стабильный в долгосрочной перспективе.
 7. ... - это простое изложение преимуществ, которые потребители получают при покупке продукта или услуги.
8. Для разработки ценностных предложений используется специальный:
 9. ... - это фактическое описание того, как продукт работает и какую пользу приносит.
 10. ... - это то, чем полезен продукт и как он облегчает жизнь клиента.
 11. ... - это ядро ценностного предложения.
 12. ... - это эмоциональная движущая сила принятия решений.
 13. ... - это разумные нужды клиента, которые ему надо удовлетворить.
 14. ... - это стандартная модель монетизации, которая предполагает получение денег в результате продажи физического или виртуального продукта.
 15. ... - это модель, которая предусматривает не разовую, а регулярную оплату за продукт.
 16. ... - это модель, которая заключается в получении дохода за передачу товара во временное пользование.
 17. ... - это модель, которая предполагает посредничество, обеспечение сделки между продавцом и покупателем.
 18. ... - это модель, которая заключается в бесплатном предоставлении пробной версии продукта.
 19. ... - это модель редко используется у стартапов, поскольку предполагает создание востребованного продукта, обладающего уникальными преимуществами.

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

20. ... - это способ монетизации, который обусловлен привязанностью клиента к продукту или бренду.
21. ... - это временная структура, существующая для поиска воспроизводимой и масштабируемой бизнес-модели для нового продукта или технологии.
22. ... - возможность взрывного роста без пропорционального увеличения количества затраченных ресурсов.
23. ... — это стадия, при которой реализуется поиск бизнес-идеи и способы ее реализации.
24. ... - это стадия, при которой происходит разработка MVP и осуществляются первые продажи.
25. ... - это стадия, при которой уверенно растут метрики и капитализация компании.
26. ... - это стадия, при которой компания укрепляется на рынке или нескольких рынках как лидер в своей нише, имея существенную долю и уверенно растущие показатели.
27. ... - это стадия, при которой доля в бизнесе может быть сохранена инвестором в качестве источника стабильного дохода.
28. - учитываются расходы на всех этапах жизни стартапа: инвестиции, зарплата команды, покупка материальных активов, затраты на рекламу.
29. ... - прогноз будущих денежных потоков компании.
30. ... — соглашение о намерениях или основных условиях сделки.
31. ... - это комплексная и независимая оценка бизнеса
32. ... - это стратегия найма за счет переманивания специалиста, работающего в другой компании.
33. Какой потенциальный покупатель стартапа воспринимает приобретение в качестве получения новых клиентов?
34. Что нужно продавать, чтобы убедить потенциальных покупателей?
35. Когда лучше оповестить общественность о продаже стартапа?
36. Что необходимо сделать для расширения базы потенциальных покупателей?
37. Что должно быть в арсенале стартапа для презентации?
38. На каком этапе необходимо рассчитать стоимость стартапа?

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

39. Что нужно делать основателю стартапа, после заключения основного договора о его продаже?
40. Какой шаг является необходимым для успешного запуска стартапа?
41. Представьте ситуацию, вы пришли в команду технологического стартапа, где создают продукт в котором коммерческим результатом является программный код, который предназначен для встраивания в готовое программное обеспечение. К какому виду и типу относится этот продукт?
42. Представьте ситуацию, вы приглашены в команду стартапа, где разрабатывают новый технологический продукт, при этом дохода от продукта не предусмотрено. Определите цель создания продукта:
43. Что должно быть в арсенале стартапа для презентации?
44. На каком этапе необходимо рассчитать стоимость стартапа?
45. Представьте ситуацию, где ваш продукт основан на предоставлении очень ценной информации, где пользователи или другие заинтересованные лица платят за ценность этого контента. К какой модели монетизации стартапа вы отнесете свой продукт?
46. Представьте ситуацию, вы приглашены в команду стартапа, и вам как новому сотруднику важно понять, на каком этапе развития находится технологический стартап. При этом вам рассказали, что сейчас происходит поиск ключевых сотрудников и поиск финансирования проекта, бизнес-план уже разработан. Назовите этап развития стартапа:
47. Представьте ситуацию, где стартап выходит на международные рынки, и вы сталкиваетесь с такой проблемой, где существенно отличается целевая аудитория и поведенческие модели пользователей от текущих. Какие действия необходимо предпринять стартапу, чтоб выход на международный рынок имел успех:
48. Представьте ситуацию, где существует привязанность клиента к продукту или бренду. При этом основной причиной зависимости является нежелание пользователя переходить к конкуренту из-за дополнительных затрат, трудоемкости. Какую модель монетизации необходимо использовать в данной ситуации:

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



WhatsApp



Telegram



Max



sinerqy@yandex.ru



sinerqy.com