

1. Начальная стадия финансирования e-commerce-проекта, когда основатель использует личные сбережения и доход от первых продаж, называется:
2. Ключевой показатель, измеряющий общую стоимость всех товаров, проданных через онлайн-платформу за период, – это:
3. Инвестор, который вкладывает средства на ранней стадии в обмен на долю в компании и часто предоставляет экспертизу, – это:
4. Документ, который кратко и убедительно представляет бизнес-идею инвестору, – это:
5. Показатель, который рассчитывается как отношение пожизненной ценности клиента к затратам на его привлечение, – это:
6. Источник финансирования, предполагающий сбор множества небольших сумм от частных лиц через интернет-платформы, – это:
7. Сумма, которую компания тратит в среднем, чтобы привлечь одного нового клиента, – это показатель:
8. Стадия инвестирования, предназначенная для быстрого роста и масштабирования уже работающего бизнеса, – это:
9. К традиционным источникам финансирования e-commerce НЕ относится:
10. Ключевая цель процедуры проверки инвестором – это:
11. Какой показатель наиболее важен для инвестора при оценке эффективности работы с клиентами в e-commerce?
12. Модель, при которой инвестор предоставляет заем, возвращаемый за счет процента от будущей выручки компании, – это:
13. Выпуск и размещение акций компании на бирже для привлечения капитала – это:
14. Что из перечисленного является материальным активом e-commerce-компании для целей оценки?
15. Метод оценки стартапа, основанный на сравнении с аналогичными компаниями, – это:
16. Основной риск, связанный с зависимостью e-commerce-компании от рекламы в социальных сетях, – это:
17. Финансирование, предоставляемое на стадии, когда есть рабочая модель продукта и первые клиенты, но бизнес может быть еще убыточным, – это:



18. Скидка, применяемая при оценке стартапа из-за отсутствия ликвидности его акций, – это:
19. Что является главным преимуществом краудфандинга как инструмента привлечения средств?
20. Показатель, отражающий, как часто клиенты совершают повторные покупки, – это:
21. Какой тип инвестора, скорее всего, заинтересуется e-commerce-проектом для получения синергии со своим основным бизнесом?
22. Процесс продажи дебиторской задолженности третьей стороне для быстрого получения денег – это:
23. При каком условии показатель LTV (пожизненная ценность клиента) считается хорошим?
24. Что из перечисленного является нематериальным активом e-commerce-компании?
Торговая марка (бренд)
25. Какой финансовый показатель напрямую влияет на операционный денежный поток e-commerce-компании?
26. Инвестиции, предоставляемые в форме займа, который может быть конвертирован в акции компании при следующем раунде финансирования, – это:
27. Кто из перечисленных является профессиональным управляющим капиталом, инвестирующим в перспективные компании на разных стадиях?
28. Основная цель бизнес-плана для инвестора – показать:
29. Что такое «раунд» финансирования?
30. Какая стадия жизненного цикла компании обычно следует за стадией быстрого роста и требует инвестиций для укрепления позиций и, возможно, выхода?
31. Какие ДВА источника финансирования наиболее характерны для самых ранних стадий e-commerce-проекта (идея, прототип)?
32. Какие ДВА финансовых показателя критически важны для оценки эффективности e-commerce-проекта с точки зрения маркетинга?
33. Какие ДВА элемента обязательно должны быть раскрыты инвестору в ходе проверки?
34. В каких ДВУХ ситуациях e-commerce-компания может привлекать венчурный долг?
35. Какие ДВА действия должен предпринять основатель для подготовки к переговорам с инвестором?



36. На какие ДВА ключевых вопроса должен отвечать инвестиционный меморандум?
37. Какие ДВА типа инвесторов чаще всего участвуют в финансировании на стадии масштабирования (Series B, C)?
38. Какие ДВА фактора повышают инвестиционную привлекательность e-commerce-проекта?
39. Что входит в понятие «цифровые активы» e-commerce-компания? (Выберите ДВА)
40. Какие ДВА риска являются специфичными для e-commerce при оценке инвестором?
41. На какие ДВА параметра напрямую влияет скорость оборачиваемости товарных запасов в e-commerce?
42. Какие ДВА инструмента могут использовать e-commerce-компании для привлечения финансирования без размытия доли основателей?
43. Для каких ДВУХ целей e-commerce-компания проводит раунд финансирования Series A (первый крупный раунд)?
44. Какие ДВА показателя из отчета о движении денежных средств наиболее важны для инвестора?
45. В каких ДВУХ случаях оценка компании методом сравнения с аналогами может быть затруднена?
46. Какие ДВА пункта обычно включаются в предварительное соглашение с инвестором?
47. Что понимается под «выходом» инвестора из e-commerce-компания? (Выберите ДВА варианта)
48. Какие ДВА фактора влияют на выбор между краудфандингом и венчурным финансированием?
49. Какие ДВА действия должен произвести основатель после получения инвестиций для поддержания доверия?
50. Какие ДВА вида стоимости компании различают при привлечении инвестиций?

