

Modele biznesowe

QUIZ



ProBM 2

Understanding & Developing
Business Models
in the Globalisation Era



Erasmus+

ORGANIZACJE PARTNERSKIE



Łukasiewicz

Instytut Technologii Eksploatacji



factorSOCIAL

PSICOLOGIA E AMBIENTE



**L-Università
ta' Malta**



University of Applied Sciences and Arts
of Southern Switzerland

SUPSI

Zrozumienie i opracowanie modeli biznesowych w erze globalizacji (ProBM 2)

Idea projektu ProBM 2 zrodziła się z faktu, że każdego roku powstaje coraz więcej przedsiębiorstw, natomiast tylko ok. 40% z nich udaje się przetrwać dłużej niż 5 lat. Jednym z głównych powodów takiej sytuacji jest brak świadomości przedsiębiorców na temat siły modeli biznesowych, które odgrywają fundamentalną rolę w cyklu życia firmy.

Głównym celem projektu ProBM 2 jest wzrost umiejętności i wiedzy trenerów osób dorosłych oraz dostawców szkoleń w obszarze modeli biznesowych. Wiedza i umiejętności zdobyte w ramach projektu mają przyczynić się do opracowania profesjonalnych modeli biznesowych odpowiednich dla beneficjentów projektu, tj. przedsiębiorców lub osób planujących założyć własną działalność gospodarczą.

Quiz sprawdzi Twoją wiedzę na temat modeli biznesowych, ze szczególnym uwzględnieniem elementów Business Model Canvas.

POWODZENIA!

MODUŁ 1

WSTĘP

Wybierz poprawną odpowiedź:

1. Model biznesowy to _____ działań przedsiębiorstwa, wskazujący, w jaki sposób takie działania przynoszą przedsiębiorstwu zyski.

- a) rozwój
- b) opis
- c) zdolność

2. Jeżeli przedsiębiorstwo sprzedaje swoje towary lub usługi bezpośrednio innym przedsiębiorstwom, stosowanym trybem handlu jest:

- a) B2B.
- b) B2C.
- b) C2C.

3. Z ilu elementów składa się Business Model Canvas?

- a) 11.
- b) 10.
- c) 9.

Wybierz poprawną odpowiedź:

1. Segmentacja klientów jest korzystna, ponieważ pozwala organizacji:

- a) *Dostosować swoje produkty lub usługi do różnych segmentów klientów, zidentyfikować nowe możliwości produktów.*
- b) *Dbać o relacje z klientami.*
- c) *Obie powyższe odpowiedzi są prawidłowe.*

2. Segmentacja klientów może być stosowana tylko w trybie handlu B2C (business to customer).

- a) *Prawda.*
- b) *Fałsz.*

3. Konsole są dobrym przykładem rynków wielostronnych, ponieważ:

- a) *Uwzględniają graczy, czyli kupującego konsolę, twórców gier i interakcje między nimi.*
- b) *Tworzone są dla różnych gier.*
- c) *Ich ceny są niskie, co ułatwia klientom zakup ich produktu.*

Wybierz poprawną odpowiedź:

1. Propozycja wartości to:

- a) Produkt najczęściej sprzedawany przez firmę.
- b) Produkt, który tworzy wartość dla firmy.
- c) Propozycja współpracy pomiędzy firmami.

2. Które z poniższych NIE jest jedną z podstaw propozycji wartości?

- a) Koszt produktów lub usług firmy.
- b) Korzyści, których klienci mogą oczekiwać od produktów lub usług firmy.
- c) Wyjaśnienie, z jakich powodów warto dokonać zakupu od danego przedsiębiorstwa, a nie od konkurencji.

3. Propozycję wartości można zdefiniować jako „slogan” firmy:

- a) Prawda.
- b) Fałsz.

MODUŁ 4

KANAŁY

Wybierz poprawną odpowiedź:

1. Przedsiębiorstwa zazwyczaj korzystają z jednego kanału w celu dotarcia do wszystkich segmentów klientów.

- a) Prawda.
- b) Fałsz.

2. Kanały są wykorzystywane przez organizacje do komunikowania propozycji wartości klientom.

- a) Prawda.
- b) Fałsz.

3. Kanały dystrybucji można sklasyfikować jako kanały online lub kanały offline.

- a) Prawda.
- b) Fałsz.

4. Przykłady kanałów dystrybucji obejmują zespoły sprzedaży, usługi pocztowe, agentów sprzedaży detalicznej, platformy mediów społecznościowych i bezpośrednich dystrybutorów.

- a) Prawda.
- b) Fałsz.

Wybierz poprawną odpowiedź:

1. Wsparcie osobiste to:

- a) Bardziej rozwinięta forma samoobsługi, w której na potrzeby obsługi klienta są wykorzystywane rozwiązania z zakresu automatyki.
- b) Zautomatyzowany proces, w którym przedsiębiorstwo nie kładzie dużego nacisku na relacje z klientami.
- c) Wsparcie bazujące w znacznej mierze na bezpośrednich interakcjach pomiędzy klientem a przedsiębiorstwem.

2. Jednym z przykładów dobrych praktyk w relacjach z klientami jest:

- a) Stawianie klientom wysokich oczekiwań wobec produktu lub usługi, tak aby byli przekonani do jego zakupu.
- b) Zapewnienie oczekiwanej relacji w ramach parametrów ustalonych przez firmę.
- c) Żadne z powyższych.

3. Relacje z klientami zawsze obejmują interakcje społeczne i bezpośredni kontakt między organizacją a klientami:

- a) Prawda.
- b) Fałsz.

Wybierz poprawną odpowiedź:

1. Strumienie przychodów są definiowane jako zysk ogółem (tj. dochód) wygenerowany przez przedsiębiorstwo w związku ze sprzedażą produktów lub usług.

a) Prawda.

b) Fałsz.

2. Przedsiębiorstwo może stosować jedną strategię ustalania cen lub łączyć kilka tego typu strategii, np.: strategię ekonomiczną, strategię penetracji, strategię ustalania wysokich cen.

a) Prawda.

b) Fałsz.

3. Podstawowe rodzaje strumieni przychodów to przychody z działalności operacyjnej oraz przychody z działalności innej niż operacyjna.

a) Prawda.

b) Fałsz.

Wybierz poprawną odpowiedź:

1. Trzy podstawowe zasoby przedsiębiorstwa to grunty, siła robocza i czas.

a) Prawda.

b) Fałsz.

2. Kluczowe zasoby określają rodzaj materiałów, jakich potrzebuje organizacja, rodzaj wymaganego sprzętu oraz kapitał ludzki.

a) Prawda.

b) Fałsz.

3. Zasoby finansowe można pozyskać wyłącznie z kapitału własnego lub kredytów, a nie od instytucji finansowych, prywatnych inwestorów czy agencji rządowych.

a) Prawda.

b) Fałsz.

Wybierz poprawną odpowiedź:

1. Jakie kroki powinna podjąć kadra zarządzająca przed ustaleniem kluczowych działań przedsiębiorstwa?

- a) *Opracować strategię sieci współpracy.*
- b) *Rozpocząć współpracę z innymi przedsiębiorstwami.*
- c) *Przeprowadzić audyt wewnętrzny.*
- d) *Dokonać analizy konkurencji.*

2. Kluczowe działania przedsiębiorstwa powinny w pierwszej kolejności skupiać się na:

- a) *Strategii marketingowej.*
- b) *Lojalności klientów.*
- c) *Łańcuchu dostaw.*
- d) *Tworzeniu wartości.*

3. Który z obszarów działalności jest definiowany jako: „wewnętrzny proces działania przedsiębiorstwa”?

- a) *Działalność operacyjna.*
- b) *Działalność produkcyjna.*
- c) *Działalność finansowa.*
- d) *Żaden z powyższych.*

Wybierz poprawną odpowiedź:

1. Który kluczowy czynnik należy wziąć pod uwagę przy wyborze odpowiedniego partnera biznesowego?

- a) Zasoby.
- b) Czas.
- c) Komunikacja.
- d) Żaden z powyższych.

2. Partnerstwa strategiczne zawsze identyfikują zbiór określonych obowiązków spoczywających na partnerach.

- a) Prawda.
- b) Fałsz.

3. Który z kluczowych elementów partnerstwa opisano w poniższej definicji?: „Partnerstwa muszą przynosić korzyści obu stronom”

- a) Wybór partnera.
- b) Określenie oczekiwań.
- c) Jasna umowa partnerska.
- d) Obopólne korzyści.

Wybierz poprawną odpowiedź:

1. Struktura kosztów w firmie obejmuje:

- a) *Tylko koszty stałe.*
- b) *Tylko koszty zmienne.*
- c) *Wszystkie koszty przedsiębiorstwa.*
- d) *Czasem koszty zmienne, a czasem koszty stałe.*

2. Koszty zmienne są bezpośrednio związane z:

- a) *Produkcją.*
- b) *Najmem.*
- c) *Wynagrodzeniami.*
- d) *Mediami.*

3. Które z poniższych kosztów są kosztami stałymi?

- a) *Amortyzacja maszyn.*
- b) *Zużycie materiałów.*
- c) *Koszty mediów.*
- d) *Koszty wynagrodzeń.*

MODUŁ 11

ODPOWIEDZIALNOŚĆ SPOŁECZNA PRZEDSIĘBIORSTWA

Wybierz poprawną odpowiedź:

1. „Kondycję społeczeństwa demokratycznego można mierzyć _____ funkcji pełnionych przez obywateli” (Alexis de Tocqueville).

- a) jakością
- b) ilością
- c) rozwojem
- d) trwałością

2. Kluczową rolą postawy obywatelskiej jest wyposażenie obywateli w instrumenty interpretacji i krytycznego planowania, dzięki którym będą mogli nawiązywać między sobą relacje oraz rozwijać własne i _____ poczucie odpowiedzialności.

- a) środowiskowe
- b) finansowe
- c) społeczne

3. Uwzględnienie w modelu biznesowym kwestii dotyczących odpowiedzialności społecznej biznesu może zwiększyć rentowność przedsiębiorstwa.

- a) Prawda.
- b) Fałsz.

SPRAWDŹ JAK CI POSZŁO

Poprawne odpowiedzi znajdują się na dole strony. Teraz już wiesz, na jakim poziomie jest Twoja wiedza w obszarze modeli biznesowych. Aby zwiększyć swoją wiedzę i umiejętności, które bezpośrednio przyczynią się do zaprojektowania profesjonalnego modelu biznesowego, weź udział w całym szkoleniu zamieszczonym na:

www.businessmodels.eu

Moduł 1:	1 b)	2 b)	3 c)
Moduł 2:	1 c)	2 b)	3 a)
Moduł 3:	1 b)	2 a)	3 b)
Moduł 4:	1 b)	2 a)	3 b)
Moduł 5:	1 c)	2 b)	3 b)
Moduł 6:	1 a)	2 a)	3 b)
Moduł 7:	1 b)	2 a)	3 b)
Moduł 8:	1 c)	2 d)	3 a)
Moduł 9:	1 c)	2 b)	3 d)
Moduł 10:	1 c)	2 a)	3 d)
Moduł 11:	1 b)	2 c)	3 a)



www.businessmodels.eu



Erasmus+

Projekt „Zrozumienie i opracowanie modeli biznesowych w erze globalizacji” (Numer 2019-1-PL01-KA204-064951) został zrealizowany przy wsparciu finansowym funduszy Komisji Europejskiej w ramach programu Erasmus+. Strona internetowa oraz materiały na niej zawarte odzwierciedlają jedynie stanowisko jej autorów i Komisja Europejska oraz Narodowa Agencja Programu Erasmus+ nie ponoszą odpowiedzialności za jej zawartość merytoryczną.