Unità 2: Modulo di Valutazione

|  |
| --- |
| MODULO DI VALUTAZIONE |
| Nome |
| Cerchia la risposta esatta: |
| 1. Gli studi mostrano che è molto probabile che un’azienda fallisca se non è basata su un piano commerciale/su una proposta di valore:   1. vero 2. falso |
| 2. In riferimento alla progettazione di una campagna pubblicitaria, Il “segmento target” si riferisce a:   1. ai clienti 2. ai soci in affari 3. alle autorità locali |
| 3. L’azienda X è concorrente dell’azienda Y se:   1. Si rivolgono entrambe agli stessi clienti 2. Offrono gli stessi prodotti/servizi e si rivolgono agli stessi clienti 3. Offrono gli stessi prodotti/servizi |
| 4. Per una corretta analisi di mercato, sarebbe meglio:   1. basare le tue decisioni sul tuo istinto 2. fare ricerche con i tuoi amici 3. fare uno studio di mercato sui prodotti/servizi |
| 5. Nello stabilire il prezzo, bisogna considerare:   1. costi 2. concorrenti 3. domanda e offerta 4. tutte le precedenti |
| 6. Per alcune piccole imprese è facoltativo preparare un piano commerciale/una proposta di valore:   1. vero 2. falso |
| 7. Per avviare un’impresa hai bisogno di:   1. un’idea, un piano commerciale/proposta di valore dell’azienda, e soldi 2. il piano commerciale/ proposta di lavoro 3. soldi |
| 8. Quale parte del piano commerciale va compilata per ultima?   1. analisi di mercato 2. rischi 3. sommario |
| 9. Nella scelta del giusto metodo promozionale, dovresti considerare:   1. concorrenza e obiettivo promozionale 2. domanda e offerta 3. obiettivo promozionale, budget e segmento target di mercato |
| 10. Cerchia la risposta corretta:   1. gli imprenditori non rischiano i propri soldi 2. gli imprenditori non fanno più cose allo stesso tempo 3. gli imprenditori sono colpiti dai cambiamenti economici |