

بسمه تعالی



وزارت بهداشت درمان و آموزش پزشکی
معاونت آموزشی

اردیبهشت ۱۳۹۸

دانشگاه علوم پزشکی

حیطه کار آفرینی

تعداد سوالات : ۳۶

زمان آزمون: ۱۵۰ دقیقه

مشخصات داوطلب

لطفاً در این قسمت چیزی ننویسید

نام و نام خانوادگی:

شماره داوطلب:

رشته تحصیلی:

دانشگاه محل تحصیل:

بسمه تعالی



وزارت بهداشت درمان و آموزش پزشکی
معاونت آموزشی

اردیبهشت ۱۳۹۸

دانشگاه علوم پزشکی

حیطه کار آفرینی

👉 داوطلب گرامی توجه فرمایید:

از گذاشتن هرگونه علامت و یا مخدوش نمودن بارکد فوق جدا خودداری فرمایید.
بدیهی است در صورت درج هرگونه خدشه و خط خوردگی در این برگه که منجر به ایجاد اختلال در روند تصحیح پاسخنامه گردد، مسئولیت آن به عهده داوطلب خواهد بود.

محل درج نمره:

--	--	--	--

 ●

--	--

سوالات چند گزینه‌ای

- ۱- تعاریف زیر به ترتیب مربوط به کدام یک از مباحث است؟
- توانایی نگاه جدید و متفاوت به یک موضوع
 - فرآیند ایجاد هرچیز جدیدی است که برای فرد، افراد، گروه سازمان، صنعت و یا یک اجتماع ارزش مهمی ایجاد کند.
 - فعالیتی هدفمند شامل یک رشته تصمیم منسجم از سوی فرد یا گروهی از افراد برای ایجاد، حفظ و توسعه واحد اقتصادی
- الف) خلاقیت - نوآوری - کارآفرینی
ب) نوآوری - خلاقیت - کارآفرینی
ج) خلاقیت - کارآفرینی - نوآوری
د) نوآوری - کارآفرینی - خلاقیت
- ۲- کدام یک از گزینه‌های زیر از نظر پیتر سنگه از قواعد کلی (پنج فرمان) در سازمان‌های یادگیرنده نمی‌باشد؟
- الف) الگوهای ذهنی
ب) آرمان مشترک
ج) تفکر سیستمی
د) یادگیری فردی
- ۳- هنگامی که در می‌یابید مدل کسب و کارتان نیازهای مشتریان را برآورده نمی‌کند باید چرخش انجام دهید. کدام یک از موارد زیر را مصداق چرخش نمی‌دانید؟
- الف) پیدا کردن یک گروه مشتری کاملاً جدید
ب) تغییر کانال ارتباط با مشتریان
ج) خلق ارزش جدید برای مشتری
د) تغییر ساختار هزینه - درآمد براساس نیاز مشتری
- ۴- برای کشف فرصت‌های نوآورانه کسب و کار، کدام برنامه را توصیه نمی‌کنید؟
- الف) سعی می‌کنید مشکلی را که مشتری دقیقاً نمی‌تواند بیان کند را پیدا کنید.
ب) «غیرمصرف کننده»هایی که توانایی‌شان برای عملی کردن نیازشان با مشکل مواجه شده‌اند را بررسی می‌کنید.
ج) یک مطالعه ویژه برای گفتگو با شیفنگان اولیه محصول / خدمتتان ترتیب می‌دهید.
د) سعی می‌کنید بفهمید مشتری برای جبران ناکارآمدی راه‌حل‌های موجود چه کاری انجام می‌دهد.

۵- یک استار تاپ نورو ساینس (Neuroscience) برای افراد دچار ناتوانی حرکتی فناوری را توسعه داد که با حرکات چشم قادر به انتقال پیام‌های دستوری به وسایل اطرافشان بودند. آن‌ها با توصیه یک مشاور کسب و کار برای فروش فناوری خود با ارتش مذاکره کردند و به قرارداد فروش قابل توجهی دست یافتند. به این فرآیند...

الف) جذب مشتری دست به جیب می‌گویند.

ب) مزیت پیش‌گامی می‌گویند.

ج) انحصاری کردن بازار فروش می‌گویند.

د) توسعه بازارهای همجوار و پس‌آیند می‌گویند.

۶- یک تیم استارت‌آپی نرم‌افزاری، اپلیکیشنی برای کنترل وزن ساختند و برای آزمون این فرضیه که آیا مردم برای تصمیم‌گیری در مورد شیوه زندگی‌شان به پیشنهادهای نرم‌افزار آن‌ها اعتماد می‌کنند یا نه مصاحبه‌ای با گروه‌هایی از مشتریان ترتیب دادند. در یک گروه کمتر از سی درصد افراد برای تصمیم‌گیری از پیشنهادهای نرم‌افزار کمک می‌گرفتند. در گروهی دیگر بیش از هفتاد درصد از آن برنامه کمک می‌گرفتند. مشتریان گروه اول آقایان و مشتریان گروه دوم خانم‌ها بودند. به نظر شما در طراحی آزمایش برای آزمون فرضیه کدام عامل مورد غفلت قرار گرفته بود؟

الف) تعیین شایستگی محوری

ب) تعیین موقعیت رقابتی

ج) بخش‌بندی مشتریان

د) ارزش جذب مشتری

۷- نخستین بخش فرآیند اعتبارسنجی تحقیقات اولیه بازار کدام است؟

الف) محاسبه هزینه جذب مشتری

ب) ترسیم فرآیند فروش

ج) شناسایی فرضیات کلیدی

د) محاسبه سود ناخالص

۸- ارزش کمی پیشنهادی یعنی:

الف) محاسبه کنید مزایای محصولتان چگونه به ارزش‌های قابل اندازه‌گیری توسط مشتریان تبدیل می‌شود.

ب) اولویت‌های برتر کاربر را پیدا کرده و ارزش مالی آن را اندازه بگیرید.

ج) بازنمودی تصویری از محصول یا خدمتتان ایجاد کنید.

د) مشخصات سطح بالای محصول / خدمتتان را طراحی کنید.

۹- به منظور بررسی وجود یک بازار، مصرف‌کننده‌ها باید تمایل برآورده نشده‌ای برای یک محصول داشته باشند و

الف) بدانند که چه کسی محصول را تولید کرده است.

ب) بدانند که در کجا محصول به فروش می‌رسد.

ج) منابع مالی داشته باشند.

د) ترجیح به یک برند خاص داشته باشند.

۱۰- یک شاخص مهم در جزءبندی بازار که باید در نظر گرفته شود..... بازار می‌باشد.

الف) سن مشتری

ب) اندازه بازار (تعداد مشتری‌ها)

ج) جنس مشتری

د) شغل مشتری

۱۱- کدام یک از جملات زیر توالی صحیح مراحل انتخاب بازار هدف و استراتژی موقعیت را درست بیان نموده است؟

الف) خلق یک استراتژی استقرار، انتخاب بازار هدف، جزءبندی بازار

ب) جزءبندی بازار، خلق یک استراتژی استقرار، انتخاب یک بازار هدف

ج) جزءبندی بازار، انتخاب یک بازار هدف، خلق یک استراتژی استقرار

د) خلق یک استراتژی استقرار، جزءبندی بازار، انتخاب یک بازار هدف

۱۲- شما یک فعالیت تجاری جدیدی را شروع کرده‌اید و با چند نفر از صنعتگران محلی هم ارتباط برقرار کرده‌اید. کدام یک از جملات زیر اثر این ارتباطات را برای کمک به موفقیت تجارت شما بهتر بیان نموده است؟

الف) بدست آوردن اطلاعات داخلی بازار

ب) احتمال سرمایه‌گذاری آن‌ها در پروژه شما

ج) حضور در نمایشگاه‌ها و کنفرانس‌ها برای ایجاد ارتباطات جدید

د) مشارکت در زمینه تجارت آن‌ها با کمک شبکه‌های اجتماعی

۱۳- کدام یک از موارد ذیل در مورد مقیاس‌پذیری (Scalability) در بخش هزینه‌های مدل کسب و کار صدق می‌کند؟

الف) به این معنا می‌باشد که یک کسب و کار می‌تواند به تعداد بیشتری از مشتریان خدمت ارائه دهد بدون آن که کیفیت را قربانی افزایش تقاضا نماید.

ب) از دیدگاه مالی، مقیاس‌پذیری به این معنی است که هزینه اضافی ارائه خدمت به هر مشتری اضافی به جای ثابت ماندن یا افزایش، کاهش یابد.

ج) کسب و کارهای مشاوره‌ای حضوری قابلیت مقیاس‌پذیری بالایی دارند.

د) گزینه‌های الف و ب

۱۴- یک شرکت تولید کننده سخت افزار تصمیم گرفت که محصولات خود را مستقیم به مصرف کننده نهایی بفروشد و واسطه‌ها را از مسیر فروش محصولات خود حذف نماید. این اقدام شرکت در راستای کدام یک از اجزای مدل کسب و کار این شرکت انجام شده است؟

(الف) منابع کلیدی

(ب) ارزش ایجاد شده

(ج) کانال‌ها

(د) برای پاسخ درست، اطلاعات بیشتری لازم است.

۱۵- کدام یک از گزینه‌های زیر راه‌های منطقی و توصیه شده برای مبارزه با عدم تقارن اطلاعات در بازار و جلوگیری از شکست بازار نیست؟

(الف) ساخت سامانه پایش و نظارت برای مبارزه با پولشویی

(ب) استفاده از نظره‌های کارشناسانه در بازار به صورت نهادی مستقل

(ج) چانه زنی به عنوان روش سنتی و بینابینی

(د) ایجاد زیر ساخت‌های اطلاعاتی بازار با رویکردی اقتصادی و سیاسی

۱۶- کدام گزینه تعریف بازارهای نوظهور است؟

(الف) بازارهایی که تاکنون به منصف ظهور نرسیده‌اند.

(ب) بازارهایی که شاهد هجوم کسب و کارهای نوپا هستند.

(ج) بازارهای کشورهای تازه عضو شده در سازمان تجارت جهانی

(د) بازارهایی که به دلیل رشد سریع اقتصاد کشورها در دسترس قرار می‌گیرند.

۱۷- دانشگاهی قصد دارد به صورت نیمه متمرکز نسبت به جذب دانشجویان اقدام نماید. این دانشگاه در راستای مأموریت تبدیل شدن به دانشگاه نسل سوم و کارآفرین کدام گروه از دانشجویان را باید در اولویت پذیرش خود قرار دهد؟

(الف) دانشجویان با استعداد بالقوه علمی بالا

(ب) دانشجویان با استعداد بالقوه فناورانه بالا

(ج) دانشجویان با استعداد بالقوه کشف فرصت و ایده پروری بالا

(د) گزینه الف و ب

۱۸- پاراگراف زیر اشاره به کدام یک از ویژگی‌های کارآفرینان دارد؟

«ما از هفت صبح می‌آمدیم و تا ده شب کار می‌کردیم. خود آقای مدیر از صبح ساعت ۶ می‌آمد و با

دو چرخه از همه قسمت‌ها بازدید می‌کرد. بعد توی دفترش می‌نشست. بچه‌ها زود می‌آمدند که اول صبح

خسته نباشید را از آقای مدیر بشنوند...»

(الف) سخت‌کوشی و پشتکار

(ب) دلبستگی و مسئولیت‌پذیری

(ج) جزئی‌نگری

(د) تمایل به مخاطره

۱۹- بهرام فردی متبحر در زمینه برنامه نویسی است. او تخصص خود را در یک شرکت تولیدکننده نرم افزارهای کاربردی درحوزه سلامت به کار گرفت و مشغول به کار شد. پس از مدتی او احساس کرد که کار در این شرکت او را خسته نموده است و رضایت شغلی ندارد. او این خستگی را به کار در شرکت که برای او مناسب نبود و نیز عدم فهم صحیح ارزش کار او توسط کارفرما نسبت داد. بر همین اساس او شرکت را ترک کرد و پس از آن به ترتیب در دو شرکت دیگر نیز مشغول به کار شد؛ ولی احساس مشابهی را پیدا کرد. مشاوره او با یک روانشناس نشان داد که او ذاتاً فردی اجتماعی است و شرایط کاری او باعث می‌شد او ساعت‌ها در مقابل کامپیوتر نشسته و تمام انرژی او گرفته شود. او به این نتیجه رسید که بایستی در شرایط کاری خود تجدید نظر کند و تخصص خود را در محیطی همراه با تعاملات و ارتباطات اجتماعی به کار گیرد. بر همین اساس او هم اکنون شرکتی راه‌اندازی کرده و تمرکز خود را بر آموزش برنامه نویسی رایانه‌ای به فراگیران متمرکز نموده و رضایت شغلی مطلوبی را به دست آورده است. در مدل کسب و کار او کدام مورد ذیل صدق می‌کند؟

الف) وجود تطابق بین فعالیت کلیدی و منابع کلیدی در مدل کسب و کار

ب) نارضایتی شغلی بهرام جزء هزینه‌های او محسوب نمی‌گردد.

ج) ارزش کاری او در مدل کسب و کارش به خوبی ترسیم نشده بود و این عامل باعث نارضایتی او از کارفرمایش شده بود.

د) هر سه گزینه صحیح است.

سوالات KF

«در این بخش، هر سوال بیش از یک پاسخ دارد. تعداد گزینه‌های مجاز به انتخاب در ساقه هر سوال مشخص شده است. انتخاب بیش از تعداد گزینه‌های اعلام شده نمره منفی دارد.»

۲۰- در تعیین قیمت یک محصول کدامیک از عوامل زیر نقش کمتری را ایفا می‌کند؟ (از میان گزینه‌های موجود، ۲ گزینه صحیح را انتخاب کنید).

- (۱) ارزش محصول
- (۲) انتخاب‌های رقابتی در بازار
- (۳) توانایی مالی و تولیدی شرکت
- (۴) به حداکثر رساندن حجم فروش
- (۵) به حداکثر رساندن سود
- (۶) به حداکثر رساندن سود ناخالص
- (۷) هزینه‌های فکری و تحقیقاتی
- (۸) توانایی مالی مشتری

۲۱- رتبه‌بندی وبومتریکس (Webometrics) از جمله نظام‌های رتبه‌بندی (Ranking) دانشگاهی است که از سال ۲۰۰۳ دانشگاه‌های جهان را براساس شاخص‌های عمدتاً وب‌سنجی ارزیابی و رتبه‌بندی می‌کند. پایگاه این رتبه‌بندی در اسپانیا است. شاخص‌های مربوطه این رتبه‌بندی عبارتند از؛ رویت پذیری (شامل تعداد لینک‌های داده شده به سایت دانشگاه‌ها)، تعداد صفحات ایندکس شده از سایت دانشگاه در گوگل و تعداد مقالات بارگذاری شده در سایت دانشگاه که در گوگل اسکالرنمایه شده است. علیرضا دانشجوی کارشناسی ارشد مهندسی فناوری اطلاعات با استفاده از دانش خود در ارتقاء وب سایت‌ها به دانشگاه‌ها کمک نموده است تا از طریق بهبود شاخص‌های وب‌سنجی وبومتریکس؛ جایگاه خود را در این رتبه‌بندی ارتقاء دهند. در مدل کسب و کاری که این فرد می‌خواهد راه‌اندازی نماید، کدام مورد را می‌توان به عنوان ارزش ایجاد شد لحاظ نمود؟ (۲ گزینه صحیح را از بین گزینه‌های موجود انتخاب کنید).

- (۱) استفاده از دانش علیرضا به بهترین شکل برای خلق ثروت
- (۲) انجام تبادل لینک در راستای افزایش تعداد لینک‌های داده شده به سایت دانشگاه
- (۳) کسب درآمد قابل توجه حاصل از قرارداد با دانشگاه‌ها در زمینه ارتقاء رتبه آن‌ها
- (۴) ارتقاء رتبه وب سایت دانشگاه در رتبه‌بندی جهانی دانشگاه‌ها
- (۵) شناخته شدن علیرضا در بین دانشگاه‌ها جهت همکاری‌های بیشتر
- (۶) افزایش رویت پذیری مقالات مجلات دانشگاه که در سایت دانشگاه بارگذاری شده‌اند.
- (۷) استفاده از همکاری سایر فارغ التحصیلان هم رشته‌ای که شاغل نیستند.
- (۸) ارائه خدمت بدون نیاز به حضور فیزیکی علیرضا در دانشگاه موردنظر

۲۲- شرکت نوپای T.S (سونداژ طلایی)، یک شرکت دانش بنیان ایرانی برای ورود به بازارهای بین‌المللی به دنبال طراحی استراتژی‌های مناسب است. این شرکت با توجه به رویکردهای تجاری و سیاست‌های بین‌المللی کشورمان در شرایط تحریم برای بازارهای چین، هند و روسیه برنامه‌ریزی می‌کند. بر این اساس کدام آیتم‌ها می‌توانند جزء موارد قابل توجه برای استراتژی‌های ورود به بازار قلمداد شود؟ (۴ گزینه صحیح را از میان گزینه‌های موجود انتخاب کنید)

(۱) محاسبه و توجه به مدت زمان شروع یک کسب و کار

(۲) وجود کنسولگری و نمایندگی اقتصادی در کشور هدف

(۳) شاخص نوآوری و رتبه اقتصادی و کارآفرینی کشور هدف

(۴) ارزیابی شرایط نهادی رسانه‌ها، سازمان غیردولتی و ذی‌نفعان

(۵) وجود یا عدم وجود رقبای محلی در کشورهای هدف

(۶) ارزیابی فرصت‌های اجتماعی شراکت و سرمایه‌گذاری

(۷) توجه به قوانین نیروی انسانی و استخدام

(۸) توسعه یافتگی بازارهای این کشورها

(۹) توجه به واحد پول و نحوه انتقال آن

(۱۰) زیرساخت‌های حمل و نقل و لجستیک کشورهای هدف

(۱۱) توجه به سابقه شرکت‌های ایرانی در این کشورها

(۱۲) درخواست ثبت سفارش و پیگیری سرنوشت آن‌ها

(۱۳) بررسی شرایط و تعرفه‌های گمرکی

(۱۴) بهره‌گیری از تجربه کشورهای دیگر

(۱۵) اعزام هیئت‌های تجاری و اقتصادی

(۱۶) وجود پروتکل‌های همکاری بین کشورهای هدف

۲۳- سعید دانشجوی رشته‌ی مهندسی پزشکی است که در حوزه تجهیزات پزشکی، تحقیق و پژوهش انجام می‌دهد. وی در سال گذشته به کمک برادر خود که پزشک متخصص داخلی و عضو هیأت علمی دانشگاه است، و نیز ۳ پسرعموی خود که به ترتیب مهندس الکترونیک، نرم افزار و سخت افزار بوده و به صورت آزاد کار (Freelancer) فعالیت می‌کنند، دستگاہی برای استریل کردن آندوسکوپ طراحی و تولید نموده که رتبه اول جشنواره خوارزمی را در سطح ملی به دست آورده است. پس از جشنواره، پیشنهادات متعددی از سوی بیمارستان‌های مختلف کشور، دانشگاه‌های علوم پزشکی و... به وی برای تولید محصول درمقیاس تجاری ارائه شده است. با ملاحظه وضعیت بازار، مطالعات تکمیلی و استفاده از مشاوران خبره بازاریابی، سعید به این نتیجه رسیده است که محصول وی قابلیت تجاری سازی درمقیاس ملی دارد. با این حال وی یک سال دیگر مشمول خدمت نظام وظیفه می‌باشد و این موضوع به دغدغه ذهنی وی تبدیل شده است. با در نظر گرفتن آرمانها، اهداف، فرصتها و چالشهای سعید و توجه به ملاحظات قانونی، گزینه‌های صحیح را در گزاره‌های زیر مشخص نمایید. (۳ گزینه صحیح را از میان گزینه‌های موجود انتخاب کنید).

- ۱) سعید می‌تواند در صورت تأسیس شرکت دانش بنیان و استفاده از تسهیلات مربوطه، در دوران سربازی خود نیز ارتباط با شرکت و پروژه‌ی مورد نظرش را حفظ نماید.
- ۲) در صورت تأسیس شرکت تجاری سهامی خاص، سعید می‌تواند برادر خود را به عنوان بازرس شرکت انتخاب نماید.
- ۳) برادر سعید نمی‌تواند به عنوان سهامدار شرکت تجاری وی فعالیت نماید.
- ۴) شرکت تجاری سعید بلافاصله پس از تأسیس شرکت توسط مؤسسين، می‌تواند محصولاتش را به مطب‌های خصوصی بفروشد.
- ۵) در صورت کسب عنوان شرکت دانش بنیان نوپای نوع ۲، شرکت تازه تأسیس سعید، از معافیت مالیاتی برخوردار می‌گردد.
- ۶) در صورت عدم وجود فروش محصول در اظهارنامه مالیاتی سال اول تأسیس شرکت، سهامداران و مدیران شرکت وحید، نمی‌توانند جهت ثبت شرکت دانش بنیان نوپا اقدام نمایند.
- ۷) مدیرعامل شرکت تجاری سعید، حتماً باید از بین سهامداران انتخاب شود.
- ۸) برای تأسیس شرکت تجاری سعید، در صورتی که نوع شرکت مورد نظر، شرکت سهامی خاص باشد، وی باید شرکت نامه تهیه نماید.
- ۹) گواهی رتبه اول جشنواره خوارزمی، معادل شرکت دانش بنیان بوده و با همین گواهی می‌تواند از تسهیلات دانش بنیان استفاده نماید.
- ۱۰) در صورت تصمیم‌گیری سعید به تأسیس شرکت سهامی خاص، پذیره‌نویسی برای جذب سرمایه از عموم مردم، الزامی است.
- ۱۱) امکان فروش محصولات شرکت تجاری وی به دانشگاه‌های علوم پزشکی تحت پوشش وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی منوط به کسب عنوان و مجوز دانش بنیان از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری است.
- ۱۲) تأسیس شرکت سهامی عام، ساده‌ترین و سهل‌الوصول‌ترین نوع شرکت برای پیگیری اهداف تجاری سازی محصول مورد نظر است.

Matching سوال

۲۴- اجزای مختلف طرح تجاری را با توصیف آن match نمایید.

الف) پیش‌بینی تعداد اقلام که یک تجارت خواهد فروخت.

ب) ایده‌های کلیدی هر قسمت از طرح تجاری

ج) فلسفه اخلاق تجارت و راهنمای اجرایی آن

د) اطلاعات تحقیقاتی در مورد بازار هدف و رقابت

ه) اطلاعات تحقیقاتی پایه در مورد بازار تجارت

و) قیمت اقلام مورد نیاز برای راه‌اندازی تجارت

ز) شرح فعالیت‌های هر فرد که مالک تجارت در زمان راه‌اندازی تجارت مشخص می‌کند.

ح) شرح هزینه‌ها و درآمد تجارت

ط) محصولات تولیدی طرح، قیمت هر محصول، شکل تبلیغاتی و اطلاعات توزیع

- 1) Schedule of startup funds
- 2) Income statement
- 3) Marketing plan
- 4) Market analysis
- 5) Code of ethics
- 6) Sales forecasts
- 7) Operating plan
- 8) Company desk
- 9) Executive summary

سوالات صحیح و غلط

■ بازرگانی را شنیدیم که صد و پنجاه شتر بار داشت و چهل بنده خدمتکار، شبی در جزیره ی کیش مرا به حجره خویش در آورد. همه شب نیارمید از سخن‌های پریشان گفتن که فلان انبازم (انباز: شریک) به ترکستان است و فلان بضاعت (بضاعت: سرمایه) به هندوستان. این قباله فلان زمین است و فلان چیز را فلان زمین (ضمین: ضامن). گاه گفتی خاطر اسکندری (اسکندری: شهر اسکندریه) دارم که هوایی خوش است، بازگفتی نه که دریای مغرب مشوش است. سعدیا سفر دیگرم در پیش است. اگر آن کرده شود، بقیت عمر خویش به گوشه‌ای بنشینم. گفتم: آن کدام سفر است؟

گفت: «گوگرد پارسی» خواهم بردن به چین که شنیدم قیمتی عظیم دارد و از آنجا «کاسه چینی» به روم آرم و «دیبای رومی» به هند، و «فولاد هندی» به حلب و «آبگینه حلبی» به یمن و «برد یمانی» به پارس، و زان پس ترک تجارت کنم و به دکانی بنشینم. انصاف از این ماخولیا (ماخولیا: مالپخولیا، روان پریشی) چندان فروگفت که بیش طاقت گفتنش نماند. گفت ای سعدی تو هم سخنی بگوی از آن‌ها که دیده‌ای و شنیده‌ای. گفتم:

آن شنیدستی که در اقصای غور
بار سالاری بیفتاد از ستور
گفت چشم تنگ دنیا دوست را
یا قناعت پر کند یا خاک گور

بر اساس حکایت فوق، صحیح یا غلط بودن عبارات زیر را تعیین کنید.

۲۵- در مدل کسب و کار بازرگان مورد اشاره، توجه ویژه‌ای به کانال مناسب برای ارائه ی محصول «دیبای رومی» به مشتریان هندی صورت گرفته است.

۲۶- هزینه‌های نرم و فشار روانی مدل کسب و کار بازرگان بالا است.

۲۷- در مدل کسب و کار بازرگان، شرکای کلیدی به خوبی شناخته شده و ارتباط خوب و مؤثری با آن‌ها برقرار شده است.

۲۸- در مدل کسب و کار بازرگان، امکان ارتباط مؤثر با مشتریان و کسب بازخورد مستمر در ازای فروش هر محصول یا خدمت وجود دارد.

۲۹- در مدل کسب و کار بازرگان، درآمد حاصل از فروش هر محصول، هزینه مصرف شده برای خرید کالای بعدی را تأمین می‌نماید.

۳۰- طیف مشتریان بازرگان در تمام سرزمین‌های مورد اشاره (روم، ایران، هند، چین و...) ثابت است.

۳۱- درخصوص فروش محصول «گوگرد پارسی» در چین، بازار خط مقدم ساحلی به صورت دقیق مدنظر قرار گرفته، و کل بازار در دسترس به خوبی محاسبه شده است.

۳۲- به دلیل نزدیک بودن جغرافیایی هند به ایران، در صورت فروش «گوگرد پارسی» به هندیان، با کاهش هزینه‌ها، قطعاً سود بیشتری نسبت به فروش «گوگرد پارسی» در سایر سرزمین‌ها به دست خواهد آورد.

۳۳- توصیه اخلاقی حکایت سعدی، با مضمون این حدیث قرابت دارد: از امام علی (ع) روایت شده است که فرمود: دنیاپرستی را ترک کن. چرا که حب دنیا چشم را کور و گوش را کر و زبان را لال می‌کند و گردن‌ها را به ذلت می‌کشاند.

سوالات CRP

۳۴- شرکت «آرتاسازه دانش مدیکال» طراح و سازنده پروتزه‌های اسکلتی است که مراحل اخذ مجوزها و استانداردهای لازم را از وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی طی کرده است. این شرکت در شرایط سخت اقتصادی و تحریم کشور پا به عرصه وجود گذاشته و فروش‌های اولیه خود را به بیمارستان‌ها و مراکز داخلی انجام داده است. مراحل رشد و فروش محصولات این شرکت توسط یک شرکت بازاریابی فعال، در حوزه تخصصی بازاریابی صنایع پزشکی انجام شده است. با تشخیص مراحل رشد و گزار این شرکت به سوالات ذیل پاسخ دهید.

الف) این شرکت را چگونه ارزیابی می‌کنید، در چه مرحله ای است؟

- ۱) این شرکت یک کسب و کار نوپاست.
- ۲) شرکت دانش بنیان است.
- ۳) استارت‌آپی است.
- ۴) هسته فناور است.

ب) کدام گزینه‌ها جزء استراتژی‌های بازار و موانع پیش روی مورد انتخابی تان برای توسعه است؟

- ۱) هزینه‌های بالای تراکنش
- ۲) گرفتن وام و تسهیلات
- ۳) استفاده از فاینانس با مدل‌های BOT
- ۴) عدم محاسبه اندازه کل بازار
- ۵) توجه به شاخص کل بهبود فضای کسب و کار در بازارهای بین‌المللی
- ۶) عدم محاسبه تقسیم بندی بازار
- ۷) مراجعه به انکوباتورها و مراکز رشد

ج) کدام گزینه برای نفوذ کیس انتخابی تان در بازارهای داخلی و خارجی جزو عوامل بازدارنده است؟

- ۱) مشخص نبودن کیفیت کالاها و خدمات
- ۲) نداشتن سیستم بازاریابی حرفه‌ای بصورت برون سپاری
- ۳) نداشتن اطلاعات کامل از بازار
- ۴) توجه نکردن به امکانات انتقالات بانکی و مالی

د) کدام سیاستگذاری‌ها برای توسعه بازار مورد انتخابی تان گزینه‌های مناسب خواهد بود؟ (دو گزینه صحیح انتخاب کنید)

- ۱) کنترل قیمت‌ها و سیاست‌های اختصاصی مالی
- ۲) بهبود مستمر فضای کسب و کار
- ۳) ایجاد نهادهای زیر ساختی برای مقابله با عدم تقارن اطلاعات
- ۴) انجام پروژه‌های SWOT برای بازار

سوالات Script Concordance

۳۵- گروهی ازدانشجویان رشته‌های ژنتیک و بیوتکنولوژی با بررسی نیازهای بیماران به فکر طراحی و ساخت کیت تشخیص سریع سولفونیل اوره افتاده‌اند. آزمایش‌های اولیه هم در این زمینه با مشورت اساتید انجام داده‌اند. به منظور تجاری سازی محصول پیشنهادی، این گروه باید مراحل مختلفی را طی کنند که در زیر به آن‌ها اشاره شده است.

الف) مراجعه به صندوق سرمایه گذاری خطرپذیر (VC) برای مذاکره جهت تأمین مالی

ب) مراجعه به مرکز تحقیقات بیوسنسور و انجام آزمایش‌های کالیبراسیون

ج) مراجعه به مرکز رشد و هماهنگی برای استقرار در آن مرکز

د) مراجعه به سازمان ثبت مالکیت معنوی و اقدام برای ثبت پتنت

ترتیب اقدامات این گروه را براساس دانش کارآفرینی خود به ترتیب از ۱ تا ۴ مشخص نماید.

۳۶- یک گروه از کارآفرینان به منظور کمک به بیماران دیابتی تصمیم گرفتند که برای بیماران پمپ انسولین تأمین کنند. با بررسی و ارزیابی شرکت‌های سازنده پمپ انسولین متوجه می‌شوند که دو شرکت در دنیا فناوری تولید این وسیله را در اختیار دارند که هر دو نیز در اروپا مستقر هستند. همچنین هزینه تهیه این دستگاه برای بیماران معادل درآمد دو سال یک خانواده متوسط است. این گروه برای تأمین پمپ برای بیماران دیابتی راهبردهای مختلفی را پیشنهاد دادند که مهم‌ترین آنها عبارتند از:

الف) مهندسی معکوس و ساخت پمپ در داخل کشور

ب) راه اندازی خط تولید قطعات دستگاه با هماهنگی شرکت‌های سازنده و فروش قطعه به شرکت در قبال واردات دستگاه کامل

ج) طراحی یک نظام پوشش بیمه‌ای برای بیماران دیابتی جهت کمک به تأمین هزینه خرید دستگاه

د) مذاکره با یکی از شرکت‌ها جهت انتقال تکنولوژی و راه‌اندازی خط تولید پمپ در یکی از کشورهای همسایه

با توجه شرایط اقتصادی کشور ترتیب اولویت این راهبردها را در جهت تأمین پمپ برای بیماران دیابتی مشخص نمایید. (۱) کمترین اولویت و ۴) بیشترین اولویت)