

یاد خدا آرامبخش دلهاست.

R	سوال	ب
	صحیح غلط	
۱	بسیاری از کارآفرین های موفق کارشان را با مسئله یابی خوب آغاز می کنند.	<input type="checkbox"/> ص <input type="checkbox"/> غ
۲	هر ایده و راه حلی که جنبه های بدساختاری را به خوش ساختار تبدیل کند راه حل خوبی است.	<input type="checkbox"/> ص <input type="checkbox"/> غ
۳	در بین ویژگیهای شش کلاه تفکر کلاه قرمز مربوط به داشتن نگاه مثبت، خوش بینانه و سازنده است.	<input type="checkbox"/> ص <input type="checkbox"/> غ
۴	روامداری به معنای آن است که دیگران را بپذیریم اما دیگران حق داشتن اندیشه دیگر، نداشته باشند.	<input type="checkbox"/> ص <input type="checkbox"/> غ
۵	وقتی کار به یک چالش تبدیل میشود و شما میخواهید از آن دست بکشید، بهترین توصیه این است که فقط ادامه دهید	<input type="checkbox"/> ص <input type="checkbox"/> غ
۶	دارنده حق اختراع نمی تواند حق اختراع خود یا امتیازات حاصل از آن را به طور کامل یا جزئی به دیگران واگذار کند.	<input type="checkbox"/> ص <input type="checkbox"/> غ
۷	تحمل ابهام یعنی تمایل به آغاز فعالیتی مستقل، بی آنکه شخص دقیقاً بداند موفق خواهد شد یا خیر.	<input type="checkbox"/> ص <input type="checkbox"/> غ
۸	با تحلیل SWOT می توان تصمیمات استراتژیکی اتخاذ کرد که قوت های سازمان را با فرصت های محیطی متوازن سازد.	<input type="checkbox"/> ص <input type="checkbox"/> غ
۹	فروش اینترنتی از نوع غیرمستقیم کانال های توزیع می باشد .	<input type="checkbox"/> ص <input type="checkbox"/> غ
۱۰	تولیدکنندگان حرفه ای سعی می کنند برای بزرگتر کردن بازارشان، تعادلی بین کیفیت و قیمت ایجاد کنند.	<input type="checkbox"/> ص <input type="checkbox"/> غ
۱۱	در فروش مستقیم؛ محصول به صورت مستقیم توسط خرده فروش به مشتری فروخته می شود.	<input type="checkbox"/> ص <input type="checkbox"/> غ
۱۲	برای اطمینان از اینکه نشان تجاری ما مورد مشابهی ندارد، یا قبلاً ثبت نشده، باید از روزنامه کثیرالانتشار کمک بگیریم.	<input type="checkbox"/> ص <input type="checkbox"/> غ
۱۳	در روش های سازمان دهی جدید شرکت ها دست به تغییر در ساختار سازمانی شان می زنند.	<input type="checkbox"/> ص <input type="checkbox"/> غ
۱۴	در بهبود خرده فرایندها؛ از بکار بردن یک فرایند استاندارد برای موقعیت های مختلف خودداری کنید.	<input type="checkbox"/> ص <input type="checkbox"/> غ
۱۵	در روش کدگذاری ایران کد چهار نویسه سمت راست، کلید کد می باشد.	<input type="checkbox"/> ص <input type="checkbox"/> غ
	گفته پاسخ	
۱۶	در تعریف مسئله هدف این است که با کمک راه حل از وضع موجود به برسیم .	
۱۷	در روش کلیدی تولید راه حل، مسئله در زمینه کشاورزی رخ داده اما راه حلش از علم مکانیک به دست می آید.	
۱۸ یعنی باور شما نسبت به ارزش خود در کل، ارزیابی کلی از خودتان و دانستن قدر و منزلت خودتان .	
۱۹ یک ترکیب، دستگاه یا فرایند جدید است.	
۲۰ یکی از حیاتی ترین منابع مورد نیاز برای شروع هر کسب و کاری است.	
۲۱	انواع برآورد هزینه شامل هزینه محور و می باشد.	
۲۲	یکی از معروف ترین روش های قیمت گذاری محصول روش است	
۲۳	برای معرفی نشان تجاری به بازار چه اقدامی انجام می دهیم؟	
۲۴	در طراحی مجدد کسب و کار؛ فرایندها باید حول محور خواسته های شکل گیرند.	
۲۵	سیستم کدگذاری بین المللی HS توسط کدام ارگان صورت می گیرد؟	

چهارگزینه ای

۲۶	چه عاملی باعث افزایش نوآوری افراد و شرکت ها می شود؟ الف- مسئله ها ب- نیازها ج- راه و حل د- کسب و کار
۲۷	مجموعه ای است که اجزای آن باهم در ارتباط هستند و برای انجام کار مشخصی مورد استفاده قرار می گیرد. الف- بازخورد ب- ابرسیستم ج- زیرسیستم د- سیستم
۲۸	اینکه در مسئله از قبل شناخت و تجربه لازم را کسب کرده باشیم ؛ به کدام بخش دسته بندی مسئله ها اشاره دارد؟ الف- میزان آشنایی و ناآشنایی ب- میزان سادگی و دشواری ج- میزان ابداعی و غیرابداعی د- میزان خوش ساختاری و بدساختاری
۲۹	برای افزایش هر چه بیشتر تعداد ایده ها و بالا بردن شانس یافتن ایده ای کاربردی و جدید (ایده پردازی یا روش های خلاقیت) کدام گزینه کاربرد دارد؟ الف- تغذیه بهتر افراد ب- آموزش صحیح افراد ج- به کارگیری تخیل و توان فانتزی نگاه کردن افراد د- فکر آزادانه افراد
۳۰	آموزش به صورت پودمانی در هنرستان مثالی از کدام ۴۰ اصل ابداعی می باشد؟ الف- تقسیم (جدا سازی) ب- اقدام پیشاپیش ج- اقدام تناوبی د- اقتباس (استخراج)
۳۱	کدام گزینه صحیح نیست؟ الف - روحیه خودکارآمدی در ریسک پذیری عامل مهمی است ب- آنهایی که ارزیابی کلی نسبت به خودشان آگاهانه است، هیچگاه خود را دست کم نمی گیرند. ج- اینکه چگونه از فرصتهایی که می یابیم، بهره برداری می کنیم، به نوع نگاهمان به جهان پیرامون مان بستگی دارد د- فرصت به شرایط و موقعیتهایی می گویند که می تواند به پیشرفت و توسعه منجر شود.
۳۲	از کدام استراتژی می توان هم برای پاسخ به ریسک های منفی و هم پاسخ به ریسک های مثبت، استفاده نمود. الف- کاهش ب- انتقال ج- اجتناب د- پذیرش
۳۳	در کدام استراتژی پاسخ به ریسک، شما از تحقق فرصت مطمئن هستید. و تلاش می کنید که مشکلی برای عدم تحقق آن پیش نیاید. الف- بهره برداری ب- سهیم شدن ج- ارتقا د- پذیرش
۳۴	طراحان، مدیران اجرایی و دفترداران، نمایانگر تمایل کدام تفکر هستند؟ الف- ربع اول ، تفکر تحلیلی ب- ربع دوم ، تفکر ترتیبی ج- ربع سوم، تفکر بین فردی د- ربع چهارم، تفکر تخیلی
۳۵	کدام گزینه در یک برکه ثبت اختراع نمی باشد؟ الف- خلاصه ای از ایده یا اختراع ب- ارزیابی بازار اختراع ج- تاریخ انتشار د- نام صاحب اختراع
۳۶ از روشهای ساده محاصره کردن هر موضوعی با پرسیدن سؤالات کلیدی درباره آن است. الف- پرسش و پاسخ ب- چالش کشیدن موضوع ج- تفکر انتقادی د- فرصت نقادی
۳۷	پولی است که از عرضه محصولات مان به مشتریان به دست می آوریم. الف- سود ب- درآمد ج- هزینه د- دستمزد
۳۸	کدام مورد از انگیزه های ایجاد شراکت در کسب و کار نمی باشد؟ الف- کاهش خطر ب- کسب منابع و فعالیت های خاص ج- سود و فروش بیشتر د- کاهش (سرشکن کردن) هزینه تولید
۳۹	کدام گزینه به وظایف کانال های توزیع اشاره دارد؟ الف- آگاهی - ارزیابی - فروش - تحویل - گارانتی ب- تحلیل - ارزیابی - خرید - تحویل - خدمات پس از فروش ج- جمع آوری داده - ارزیابی - فروش - تحویل - گارانتی د- آگاهی - ارزیابی - خرید - تحویل - خدمات پس از فروش

پوریا یک فروشگاه دارد که درآمد حاصل از فروش روزانه اش مبلغ ۳۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال و هزینه اجاره ۵۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال، هزینه دستمزد فروشندگان ۷۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال، هزینه خرید روزانه کالاها ۱۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال و هزینه قبوض ماهانه ۴۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال میباشد. سود یا زیان ماهانه پوریا چقدر است؟	۴۰
الف - 290,000,000 سود ماهانه ب - 290,000,000 ضرر ماهانه ج - 900,000,000 سود ماهانه د - 450,000,000 سود ماهانه	
از پارسا پرسیدم که در مورد شغل خودش توضیح دهد که گفت: کار من مربوط به فرایند شناخت و رفع نیازها و خواسته‌های مشتری و کسب درآمد است که این فرایند به مردم برای خرید محصول و خدمت کمک می‌کند. کار پارسا چیست؟	۴۱
الف - فروشنده‌گی ب - تولیدکننده ج - بازاریابی د - تبلیغات	
برای تعیین راهبردی مناسب جهت بازاریابی و فروش محصول، دو روش شناخت درست از مشتری‌های احتمالی چیست؟	۴۲
الف - تحقیقات بازار - بخش‌بندی بازار ب - تحقیقات مشتری - بخش‌بندی مشتری‌ها ج - تحقیقات محصول - تقسیم مشتری د - تحقیقات و شناخت رقبا - بخش‌بندی بازار و مشتری‌ها	
شرکتی لپ‌تاپ‌هایی برای نابینایان تولید کرده که دارای دکمه‌های حروف برجسته و گویا می‌باشد؛ این محصول بیانگر کدام مفهوم از مزیت‌های رقابتی می‌باشد؟	۴۳
الف - ارزش ب - کیفیت ج - جمعیت د - رقابت	
بر اساس ماتریس قیمت‌گذاری سیاست «کیفیت بالا، قیمت بالا» در کدام روش قیمت‌گذاری استفاده می‌شود؟	۴۴
الف - قیمت‌گذاری بلندپروازانه ب - قیمت‌گذاری نفوذی ج - قیمت‌گذاری اقتصادی د - قیمت‌گذاری فرصت‌طلبانه	
شرکت خودروسازی از مشتریان می‌خواهد که رنگ، جنس روکش‌های صندلی خودرو و همچنین آپشن‌هایی مانند برقی شدن بالابر شیشه‌ها و آئینه‌ها و رنگ بدنه خودرو و ... را تعیین نمایند؛ نوع بازاریابی این شرکت چیست؟	۴۵
الف - بازاریابی انبوه ب - بازاریابی محدود ج - بازاریابی تعاملی د - بازاریابی حسی	
پارسا برش برچسب شیشه‌ها را با دست انجام می‌دهد، او تصمیم گرفته دستگاه کاتر برای این کار تهیه کند و از این به بعد کار قبلی را با این دستگاه انجام دهد؛ این موضوع به کدام بخش در سطح کلان نوآوری اشاره دارد؟	۴۶
الف - روش‌های جدید تولید ب - گشایش بازارهای جدید ج - محصول یا خدمت جدید د - روش‌های سازماندهی جدید	
کدام گزینه در بازار فناوری نقش واسطه‌ای و مشاوره‌ای برای رساندن اطلاعات فناوری به عرضه‌کنندگان، متقاضیان، کارآفرینان و سرمایه‌گذاران را دارند.	۴۷
الف - فن بازارها ب - بنگاه‌ها ج - مشاوران د - تولیدکنندگان	
استفاده از اطلاعات فارغ از مکان و زمان؛ به کدام سطح نوآوری اشاره دارد؟	۴۸
الف - بهبود خرده‌فرایندها ب - بهبودهای کوچک ج - طراحی مجدد کسب و کار د - بازطراحی فرایندها	
کدام نوع کسب و کارها با سرمایه‌های مجریان یا با اعتبارات دریافتی اندک از بانک‌ها، و با استفاده از کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای داخلی می‌توانند به فعالیت خود ادامه دهند.	۴۹
الف - کسب و کارهای بزرگ ب - صنایع بزرگ ج - کسب و کارهای کوچک د - بنگاه‌ها	
کدام نوع سیستم کدگذاری با فراهم نمودن امکانات موجب سهولت کسب و کار در سطوح بین‌المللی شده و می‌تواند به صادرکنندگان و واردکنندگان کمک نماید؛ و توسط کدام وزارت یا سازمان صورت می‌گیرد؟	۵۰
الف - GS1 توسط وزارت صنایع ب - CPC توسط مرکز آمار ایران ج - GS1 توسط وزارت صمت د - CPC توسط وزارت صمت	
*** موفق باشید ***	

کلید سوالات

۲۶. الف
۲۷. د
۲۸. الف
۲۹. ج
۳۰. الف
۳۱. ج
۳۲. د
۳۳. الف
۳۴. ب
۳۵. ب
۳۶. الف
۳۷. ب
۳۸. ج
۳۹. د
۴۰. الف
۴۱. ج
۴۲. الف
۴۳. ج
۴۴. الف
۴۵. ج
۴۶. الف
۴۷. الف
۴۸. د
۴۹. ج
۵۰. ج

۱. ص
۲. ص
۳. غ
۴. غ
۵. ص
۶. غ
۷. ص
۸. ص
۹. غ
۱۰. ص
۱۱. غ
۱۲. غ
۱۳. ص
۱۴. ص
۱۵. غ
۱۶. شرایط مطلوب
۱۷. تریز
۱۸. عزت نفس
۱۹. اختراع
۲۰. منابع مالی
۲۱. ارزش محور
۲۲. ماتریس قیمت گذاری
۲۳. برگزاری پویش های تبلیغاتی
۲۴. مشتریان
۲۵. گمرک