BTVN: LUYỆN TẬP CHỦ ĐỀ 4: LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH - CÓ VIDEO CHỮA

CHUYÊN ĐỀ: LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH

MÔN: GIÁO DỤC KINH TẾ VÀ PHÁP LUẬT

BIÊN SOẠN: GV ĐOÀN THỊ VÀNH KHUYÊN

MỤC TIÊU

✓ *Ôn tập kiến thức và rèn kĩ năng làm bài.*

Câu 1: (ID: 717405) Bản mô tả những nội dung cơ bản về định hướng, mục tiêu, nguồn lực, tài chính, kế hoạch bán hàng… nhằm giúp chủ thể kinh doanh xác định được các nhiệm vụ chủ yếu được gọi là?

A. Kế hoạch bán hàng
B. Kế hoạch kinh doanh
C. Kế hoạch tài chính
D. Kế hoạch nhân sự

Câu 2: (ID: 717406) Đáp án nào đúng khi nói về sự cần thiết phải lập kế hoạch kinh doanh?

A. Là căn cứ để xác định rõ mục tiêu cần đạt được và chiến lược bán hàng chắc chắn
B. Là cơ sở để đánh giá cơ hội và thách thức
C. Là căn cứ để xác lập kế hoạch tài chính
D. Giúp người kinh doanh huy động được nguồn vốn

Câu 3: (ID: 717407) Cơ sở để đưa ra quyết định khởi nghiệp đúng đắn; giúp vạch rõ đường lối, chiến lược ngắn hạn và dài hạn cho kinh doanh; xác định rõ các nhiệm vụ và lộ trình thực hiện nhiệm vụ;.. là nói về gì?

A. Kế hoạch kinh doanh
B. Mục tiêu kinh doanh
C. Nguyên tắc kinh doanh
D. Sự cần thiết phải lập kế hoạch kinh doanh

Câu 4: (ID: 717408) Lập kế hoạch kinh doanh là khâu quan trọng để:

A. Xác định tiềm lực tài chính
B. Giúp đo lường trước những khó khăn, thách thức phải đối mặt, những thuận lợi, thời cơ có thể tận dụng, phát huy
C. Giúp đo lường lợi nhuận bán hàng
D. Căn cứ xác lập kế hoạch bán hàng

Câu 5: (ID: 717409) Lập kế hoạch kinh doanh giúp chủ thể kinh doanh nắm bắt tình hình thực tế và:

A. Bán được nhiều hàng hoá
B. Hiểu rõ được các vấn đề pháp lý

C. Đưa ra những định hướng trong tương lai

D. Tuyển dụng nhân sự phù hợp

Câu 6: (ID: 717410) Nội dung cơ bản của kế hoạch kinh doanh không bao gồm những điều nào?

A. Ý tưởng và mục tiêu kinh doanh

B. Công kích đối thủ kinh doanh

C. Xác định các chiến lược kinh doanh

D. Đánh giá rủi ro tiềm ẩn và biện pháp xử lý

Câu 7: (ID: 717411) Đưa ra tên kế hoạch, ý tưởng kinh doanh, phân tích những thuận lợi, khó khăn, khách hàng và đối thủ cạnh tranh, cơ hội và rủi ro là phần nào trong nội dung cơ bản của kế hoạch kinh doanh?

A. Mục tiêu chiến lược kinh doanh

B. Kế hoạch hoạt động kinh doanh

C. Đánh giá cơ hội và rủi ro

D. Tóm tắt kế hoạch kinh doanh

Câu 8: (ID: 717412) Tìm mục tiêu kinh doanh, mục tiêu doanh thu, lợi nhuận sau thuế và chiến lược kinh doanh là phần nào trong nội dung cơ bản của kế hoạch kinh doanh?

A. Chiến lược bán hàng

B. Chiến lược mục tiêu kinh doanh

C. Mục tiêu chiến lược kinh doanh

D. Kế hoạch mục tiêu kinh doanh

Câu 9: (ID: 717413) Xây dựng kế hoạch tổ chức vận hành, quản lí, kế hoạch tiếp thị, bán hàng, kế hoạch tài chính và kế hoạch nhân sự là phần nào trong nội dung cơ bản của kế hoạch kinh doanh?

A. Kế hoạch hoạt động kinh doanh

B. Kế hoạch mục tiêu kinh doanh

C. Kế hoạch tổ chức kinh doanh

D. Kế hoạch chiến lược mục tiêu

Câu 10: (ID: 717414) Để có được mục tiêu kinh doanh, chủ thể kinh doanh cần thiết lập mục tiêu như thế nào?

A. Xác định thuận lợi và khó khăn

B. Đặt ra mục tiêu (ngắn - trung - dài) hạn

C. Tìm hiểu đối thủ cạnh tranh

D. Tuyển dụng nhiều nhân sự giỏi

Câu 11: (ID: 717415) Xác định mục tiêu ngắn hạn, trung hạn, dài hạn là nội dung phần nào của kế hoạch kinh doanh?

A. Tóm tắt kế hoạch kinh doanh

B. Mục tiêu chiến lược kinh doanh

C. Kế hoạch hoạt động kinh doanh

D. Chiến lược kinh doanh

Câu 12: (ID: 717416) Chuẩn bị về vốn và nguồn huy động vốn là:

A. Kế hoạch vận hành

B. Kế hoạch tiếp thị

C. Kế hoạch nhân sự

D. Kế hoạch tài chính

Câu 13: (ID: 717417) Việc đặt ra những kế hoạch và mục tiêu cụ thể sẽ đạt được trong tương lai, bao gồm: doanh số bán hàng, tối ưu hoá lợi nhuận, mở rộng thị trường, xây dựng thương hiệu và uy tín, phát triển sản phẩm, mục tiêu xã hội và môi trường là:

A. Xác định chiến lược kinh doanh

B. Xác định mục tiêu kinh doanh

C. Xác định cơ hội và rủi ro

D. Xác định tính khả thi

Câu 14: (ID: 717418) Một bản kế hoạch kinh doanh được lập sẽ bao gồm bao nhiêu bước:

A. 5 bước **B.** 4 bước **C.** 7 bước **D.** 6 bước

Câu 15: (ID: 717419) Một trong những biện pháp xử lí rủi ro về cung ứng trong kinh doanh là?

A. Tiếp tục kêu gọi nguồn vốn

B. Thực hiện đa dạng hoá nhà cung cấp và xây dựng một mạng lưới cung ứng dự phòng

C. Thực hiện mở rộng quy mô sản xuất

D. Hạ giá thành sản phẩm

Câu 16: (ID: 717420) Các rủi ro mà chủ thể kinh doanh cần đánh giá trong kế hoạch kinh doanh:

A. Rủi ro về nhân lực, tài chính, tiếp thị

B. Rủi ro về bán hàng, cung ứng, tài chính

C. Rủi ro về tài chính, cung ứng, thị trường

D. Rủi ro về thị trường, tài chính, tiếp thị

Câu 17: (ID: 717421) Bước khởi đầu của quá trình lập kế hoạch kinh doanh là:

A. Xác định chiến lược kinh doanh

B. Xác định cơ hội kinh doanh

C. Xác định định hướng, ý tưởng kinh doanh

D. Xác định rủi ro kinh doanh

Câu 18: (ID: 717422) Để tránh các rủi ro về tài chính các chủ thể kinh doanh cần làm gì?

A. Lập kế hoạch tài chính chi tiết

B. Đa dạng hoá các nhà đầu tư

C. Nghiên cứu thị trường thường xuyên

D. Xây dựng mạng lưới cung ứng

Câu 19: (ID: 717423) Đâu là rủi ro của thị trường trong kinh doanh?

A. Nguồn cung ứng không đáp ứng kịp thời

B. Nhập khẩu tăng

C. Xu hướng giá cả biến động

D. Thị hiếu tiêu dùng thay đổi

Câu 20: (ID: 717424) Xác định quy mô vốn đầu tư, chi phí đầu tư, dự toán tài chính, chuẩn bị mặt bằng, máy móc, thiết bị; thực hiện quản lý tài chính là:

A. Kế hoạch bán hàng **B.** Kế hoạch tài chính

C. Kế hoạch triển khai **D.** Kế hoạch sản xuất

Câu 21: (ID: 717425) Rủi ro về tài chính bao gồm:

A. Chi phí đầu tư, chi phí nhân công cao

B. Chi phí sản phẩm cao

C. Quản lí tài chính chưa tốt

D. Xác định vốn chưa đúng

Câu 22: (ID: 717426) Một trong các yếu tố cần phân tích khi thực hiện ý tưởng kinh doanh là?

A. Địa bàn kinh doanh

B. Kế hoạch kinh doanh

C. Sản phẩm, thị trường

D. Tiếp thị, quảng cáo

Câu 23: (ID: 717427) Khi xác định mục tiêu kinh doanh, cần đảm bảo các mục tiêu phải có tính:

A. rõ ràng, cụ thể và tính khả thi

B. thay đổi ngắn hạn

C. chính xác, khả dụng

D. minh bạch, công khai

Câu 24: (ID: 717428) Trong quá trình lập kế hoạch kinh doanh, chủ thể kinh doanh cần xác định các cơ hội gì?

A. chính sách, môi trường

B. sự gia tăng nhu cầu của thị trường, sự phát triển khoa học công nghệ

C. lợi nhuận định kì

D. nguồn nhân lực hiện có

Câu 25: (ID: 717429) Biện pháp để xử lí rủi ro về tài chính là?

A. Thực hiện đa dạng hoá nguồn cung cấp

B. Thực hiện đa dạng hoá mạng lưới cung ứng

C. Lập kế hoạch tài chính chi tiết

D. Thực hiện nghiên cứu thị trường định kì

Câu 26: (ID: 717430) Sau khi tốt nghiệp đại học, anh A có ý định phát triển và kinh doanh mặt hàng thủ công mỹ nghệ truyền thống của gia đình. Anh đã đi khảo sát thị trường khu vực anh sinh sống, đồng thời xác định được tệp khách hàng tiêu thụ sản phẩm. Việc làm này của anh A nằm trong bước nào của lập kế hoạch kinh doanh?

A. Xác định mục tiêu kinh doanh

B. Xác định chiến lược kinh doanh

C. Đánh giá cơ hội, rủi ro

D. Phân tích các điều kiện thực hiện ý tưởng kinh doanh

Câu 27: (ID: 717431) Doanh nghiệp X thường xuyên tổ chức các cuộc họp định kì để đánh giá tổng quan kế hoạch hoạt động ở mỗi quý từ đó giúp doanh nghiệp X đánh giá được rủi ro và đưa ra những biện pháp xử lí phù hợp. Việc làm của doanh nghiệp X thể hiện vai trò nào của việc lập kế hoạch kinh doanh?

A. Giúp doanh nghiệp X nắm bắt được tình hình thực tế và đưa ra định hướng trong tương lai

B. Giúp doanh nghiệp X đánh giá được nguồn lợi nhuận ở mỗi quý

C. Giúp đánh giá hiệu quả nguồn nhân lực

D. Giúp đánh giá khả năng cạnh tranh

Câu 28: (ID: 717432) Anh B có nhà máy sản xuất đồ gỗ lớn, những năm gần đây nhận thấy khoa học công nghệ ngày càng phát triển, anh liên tục cập nhật và đưa công nghệ mới vào trong sản xuất giúp cho sản phẩm đạt chất lượng ngày càng cao từ đó giúp cạnh tranh được với các doanh nghiệp khác. Anh B đã thực hiện bước nào trong kế hoạch kinh doanh?

A. Xác định mục tiêu kinh doanh

B. Xác định chiến lược kinh doanh

C. Đánh giá cơ hội, rủi ro và biện pháp xử lí

D. Phân tích các điều kiện thực hiện ý tưởng kinh doanh

Câu 29: (ID: 717433) Việc anh C xác định đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp trong lĩnh vực kinh doanh thời trang là nằm trong nội dung nào của kế hoạch kinh doanh?

A. Tóm tắt kế hoạch kinh doanh

B. Mục tiêu chiến lược kinh doanh

C. Kế hoạch hoạt động kinh doanh

D. Phương hướng hoạt động kinh doanh

Câu 30: (ID: 717434) Trong quá trình thành lập và hoạt động, ban lãnh đạo doanh nghiệp X luôn đưa ra những mục tiêu kinh doanh ngắn hạn, trung hạn và dài hạn để thực hiện và đánh giá kết quả kinh doanh. Việc làm của doanh nghiệp X nằm trong nội dung nào của kế hoạch kinh doanh?

A. Tóm tắt kế hoạch kinh doanh

B. Mục tiêu chiến lược kinh doanh

C. Kế hoạch hoạt động kinh doanh

D. Phương hướng hoạt động kinh doanh

(ID: 717438) **Đọc thông tin sau và trả lời các câu hỏi 31, 32, 33**

Sau khi tốt nghiệp bằng cử nhân ngành quản trị doanh nghiệp, anh A có ý định thành lập doanh nghiệp chuyên cung ứng thực phẩm sạch. Qua khảo sát thị trường, sản phẩm, khách hàng và các đối thủ cạnh tranh cho thấy: Xu hướng của người tiêu dùng ở khu vực anh A sinh sống đang quan tâm đến việc ăn uống lành mạnh và thực phẩm hữu cơ. Thị trường ở đây đã có một vài cửa hàng thực phẩm, nhưng chưa có cửa hàng/doanh nghiệp nào tập trung hoàn toàn vào thực phẩm hữu cơ. Vì vậy, anh đã quyết định thành lập doanh nghiệp chuyên cung cấp sản phẩm thực phẩm hữu cơ. Sau 6 tháng vận hành, doanh nghiệp đã phân phối ra thị trường 8 tấn rau củ quả sạch và thu được lợi nhuận sau thuế là 1,2 tỷ đồng, gấp đôi so với mục tiêu lợi nhuận ban đầu là 600 triệu mà anh A đặt ra

Câu 31: Anh A đã phân tích những điều kiện nào để thực hiện ý tưởng kinh doanh của mình?

A. Địa bàn kinh doanh, thị trường, khách hàng

B. Thu nhập, đối thủ cạnh tranh

C. Sản phẩm, khách hàng

D. Thị trường, sản phẩm, khách hàng, đối thủ cạnh tranh

Câu 32: Trong quá trình vận hành doanh nghiệp, anh A đã xác định mục tiêu chiến lược kinh doanh gì?

A. Mục tiêu doanh số sản phẩm

B. Mục tiêu lợi nhuận sau thuế

C. Chiến lược marketing

D. Mục tiêu dài hạn

Câu 33: Việc xác định ý tưởng và phân tích điều kiện thực hiện ý tưởng kinh doanh có ý nghĩa như thế nào đối với anh A?

A. Là cơ sở giúp anh A đưa ra quyết định khởi nghiệp đúng đắn

B. Là động cơ giúp anh A khởi nghiệp

C. Giúp anh A xác định rõ nguồn lực có thể huy động để thực hiện ý tưởng kinh doanh

D. Giúp anh A đo lường khó khăn trong quá trình thực hiện ý tưởng kinh doanh

Câu 34: (ID: 717435) Thời điểm dịch Covid kéo dài, cửa hàng kinh doanh của anh C bán rất chậm, hàng hoá tồn đọng nhiều và có khả năng phải đóng cửa. Nhận thấy trên thị trường tình trạng khẩu trang khan hiếm trong khi nhu cầu trên thị trường cần rất nhiều, vì thế giá khẩu trang cũng tăng lên gấp đôi. Anh C quyết định chuyển kinh doanh từ mặt hàng thời trang sang mặt hàng khẩu trang y tế. Tại khu vực anh C sinh sống, cửa hàng bán khẩu trang rất ít nên tính cạnh tranh không cao. Vì vậy, sau khi chuyển sang bán khẩu trang, cửa hàng anh C bán rất chạy và thu được nhiều lợi nhuận cao. Bên cạnh đó, đáp ứng được yêu cầu cấp thiết của người dân lúc bấy giờ.

Anh C đã phân tích những điều kiện nào để thực hiện ý tưởng chuyển đổi kinh doanh của mình?

A. Địa bàn kinh doanh, thị trường, khách hàng

B. Thu nhập, đối thủ cạnh tranh

C. Sản phẩm, khách hàng

D. Thị trường, sản phẩm, khách hàng, đối thủ cạnh tranh

Câu 35: (ID: 717436) Anh B và chị D cùng tốt nghiệp cử nhân ngành kinh tế trường đại học X. Sau khi tốt nghiệp, anh B lựa chọn ở lại thành phố và vào làm cho một doanh nghiệp môi giới bất động sản. Còn chị D quyết định về quê phát triển mô hình doanh nghiệp cung ứng sản phẩm nông sản sạch. Sau khi phân tích tình hình thị trường trên địa bàn nơi chị D sinh sống chưa có một doanh nghiệp nào cung cấp thực phẩm nông sản sạch trong khi nhu cầu của người dân rất lớn, chị D đã triển khai và bắt đầu với quy mô nhỏ. Ban đầu, sản phẩm của chị D cung cấp cho một lượng khách nhỏ trên địa bàn. Nhờ có chiến lược marketing hiệu quả trên các phương tiện truyền thông đại chúng, sản phẩm của chị D được nhiều người biết hơn và dần cung ứng ở phạm vi rộng hơn. Sau 3 năm thành lập và phát triển, doanh nghiệp của chị D cung cấp sản phẩm nông sản sạch cho 13 tỉnh, thành phố trên cả nước

Chị D đã phân tích những điều kiện nào để thực hiện ý tưởng kinh doanh của mình?

A. Địa bàn kinh doanh, thị trường, khách hàng

B. Sản phẩm, khách hàng

C. Thị trường, sản phẩm, khách hàng

D. Thu nhập, đối thủ cạnh tranh

Câu 36: (ID: 717437) Anh B và chị D cùng tốt nghiệp cử nhân ngành kinh tế trường đại học X. Sau khi tốt nghiệp, anh B lựa chọn ở lại thành phố và vào làm cho một doanh nghiệp môi giới bất động sản. Còn chị D quyết định về quê phát triển mô hình doanh nghiệp cung ứng sản phẩm nông sản sạch. Sau khi phân tích tình hình thị trường trên địa bàn nơi chị D sinh sống chưa có một doanh nghiệp nào cung cấp thực phẩm nông sản sạch trong khi nhu cầu của người dân rất lớn, chị D đã triển khai và bắt đầu với quy mô nhỏ. Ban đầu, sản phẩm của chị D cung cấp cho một lượng khách nhỏ trên địa bàn. Nhờ có chiến lược marketing hiệu quả trên các phương tiện truyền thông đại chúng, sản phẩm của chị D được nhiều người biết hơn và dần cung ứng ở phạm vi rộng hơn. Sau 3 năm thành lập và phát triển, doanh nghiệp của chị D cung cấp sản phẩm nông sản sạch cho 13 tỉnh, thành phố trên cả nước,

Trong quá trình kinh doanh, chị D đã xác định chiến lược kinh doanh gì?

A. Kế hoạch doanh số

B. Kế hoạch bán hàng

C. Kế hoạch triển khai

D. Kế hoạch tài chính

Câu 37: (ID: 717442) Thời điểm dịch Covid kéo dài, cửa hàng kinh doanh của anh C bán rất chậm, hàng hoá tồn đọng nhiều và có khả năng phải đóng cửa. Nhận thấy trên thị trường tình trạng khẩu trang khan hiếm trong khi nhu cầu trên thị trường cần rất nhiều, vì thế giá khẩu trang cũng tăng lên gấp đôi. Anh C quyết định chuyển kinh doanh từ mặt hàng thời trang sang mặt hàng khẩu trang y tế. Tại khu vực anh C sinh sống, cửa hàng bán khẩu trang rất ít nên tính cạnh tranh không cao. Vì vậy, sau khi chuyển sang bán khẩu trang, cửa hàng anh C bán rất chạy và thu được nhiều lợi nhuận cao. Bên cạnh đó, đáp ứng được yêu cầu cấp thiết của người dân lúc bấy giờ.

Nhận định nào sau đây đúng khi nói việc kinh doanh của anh C

A. Anh C đã phân tích điều kiện về thị trường để chuyển hoạt động kinh doanh và đạt kết quả tốt

B. Anh C đã đánh giá được rủi ro và xử lí kịp thời trong quá trình kinh doanh thời trang

C. Việc chuyển hướng kinh doanh của anh C là nhờ tác động tích cực của thị trường

D. Anh C đã phân tích sai thị trường và chuyển hướng kinh doanh là không đúng thời điểm

Câu 38: (ID: 717443) Thời điểm dịch Covid kéo dài, cửa hàng kinh doanh của anh C bán rất chậm, hàng hoá tồn đọng nhiều và có khả năng phải đóng cửa. Nhận thấy trên thị trường tình trạng khẩu trang khan hiếm trong khi nhu cầu trên thị trường cần rất nhiều, vì thế giá khẩu trang cũng tăng lên gấp đôi. Anh C quyết định chuyển kinh doanh từ mặt hàng thời trang sang mặt hàng khẩu trang y tế. Tại khu vực anh C sinh sống, cửa hàng bán khẩu trang rất ít nên tính cạnh tranh không cao. Vì vậy, sau khi chuyển sang bán khẩu trang, cửa hàng anh C bán rất chạy và thu được nhiều lợi nhuận cao. Bên cạnh đó, đáp ứng được yêu cầu cấp thiết của người dân lúc bấy giờ.

Việc đánh giá được cơ hội, rủi ro và biện pháp xử lí trong quá trình kinh doanh có ý nghĩa như thế nào đối với anh C?

A. giúp anh C chuyển hướng kinh doanh phù hợp để thu được lợi nhuận

B. giúp anh C nắm bắt được cơ hội để chuyển sang kinh doanh khẩu trang y tế

C. giúp anh đánh giá được khả năng tăng trưởng trong mặt hàng thời trang

D. không có vai trò gì đối với anh C

Câu 39: (ID: 717444) Anh B và chị D cùng tốt nghiệp cử nhân ngành kinh tế trường đại học X. Sau khi tốt nghiệp, anh B lựa chọn ở lại thành phố và vào làm cho một doanh nghiệp môi giới bất động sản. Còn chị D quyết định về quê phát triển mô hình doanh nghiệp cung ứng sản phẩm nông sản sạch. Sau khi phân tích tình hình thị trường trên địa bàn nơi chị D sinh sống chưa có một doanh nghiệp nào cung cấp thực phẩm nông sản sạch trong khi nhu cầu của người dân rất lớn, chị D đã triển khai và bắt đầu với quy mô nhỏ. Ban đầu, sản phẩm của chị D cung cấp cho một lượng khách nhỏ trên địa bàn. Nhờ có chiến lược marketing hiệu quả trên các phương tiện truyền thông đại chúng, sản phẩm của chị D được nhiều người biết hơn và dần cung ứng ở phạm vi rộng hơn. Sau 3 năm thành lập và phát triển, doanh nghiệp của chị D cung cấp sản phẩm nông sản sạch cho 13 tỉnh, thành phố trên cả nước

Nhận định nào sau đây đúng khi nói về chị D

a. chị D chưa phân tích tốt thị trường để lựa chọn mô hình kinh doanh

b. chị D đã xác định ý tưởng kinh doanh đúng đắn và đạt kết quả tốt

c. để bắt đầu ý tưởng kinh doanh chị D đã xác định được các yếu tố liên quan tới thị trường, sản phẩm, khách hàng

d. nhờ xác định tốt ý tưởng và mục tiêu thực hiện chiến lược kinh doanh nên doanh nghiệp của chị D đã phát triển rộng rãi với quy mô cung ứng sản phẩm ngày càng lớn

Câu 40: (ID: 717445) Chị M thực hiện ý tưởng kinh doanh thực phẩm chức năng cho người cao tuổi. Qua khảo sát thị trường, sản phẩm, khách hàng và các đối thủ cạnh tranh cho thấy: xu hướng của người tiêu dùng ở khu vực này đang quan tâm đến việc chăm sóc sức khoẻ cho người cao tuổi. Thị trường đã có vài cửa hàng, tuy nhiên chưa có cửa hàng nào tập trung hoàn toàn vào sản phẩm này. Vì vậy, chị M đã quyết định tìm hiểu nguồn hàng ngoại nhập từ Canada, sau đó lên kế hoạch nhập hàng, cung ứng sản phẩm cho khách hàng.

Đáp án nào sau đây đúng khi nói về quá trình thực hiện kinh doanh của chị M trong tình huống trên?

a. Chị M đã phân tích các điều kiện về sản phẩm, khách hàng, thị trường trong quá trình thực hiện ý tưởng kinh doanh

b. Chị M đã xây dựng và thực hiện kế hoạch sản xuất/ cung cấp sản phẩm trong quá trình thực hiện kinh doanh

c. Chị M đã đánh giá cơ hội về nhu cầu của thị trường trong quá trình thực hiện ý tưởng kinh doanh

d. Chị M chưa phân tích được các điều kiện để thực hiện ý tưởng kinh doanh

-----HẾT-----

HƯỚNG DẪN GIẢI CHI TIẾT

THỰC HIỆN: BAN CHUYÊN MÔN TUYENSINH247.COM

1.B	2.A	3.D	4.B	5.C	6.B	7.D	8.C	9.A	10.B
11.B	12.D	13.B	14.A	15.B	16.C	17.C	18.A	19.D	20.B
21.A	22.C	23.A	24.B	25.C	26.D	27.A	28.C	29.A	30.B
31.D	32.B	33.A	34.D	35.C	36.B	37.Đ.Đ.S.S	38.Đ.Đ.S.S	39.S.Đ.Đ.Đ	40.Đ.Đ.Đ.S

Câu 1 (NB):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Kế hoạch kinh doanh

Chọn B.

Câu 2 (NB):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Là căn cứ để xác định rõ mục tiêu cần đạt được và chiến lược bán hàng chắc chắn

Chọn A.

Câu 3 (TH):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Sự cần thiết phải lập kế hoạch kinh doanh

Chọn D.

Câu 4 (NB):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Giúp đo lường trước những khó khăn, thách thức phải đối mặt, những thuận lợi, thời cơ có thể tận dụng, phát huy

Chọn B.

Câu 5 (TH):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Đưa ra những định hướng trong tương lai

Chọn C.

Câu 6 (NB):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Công kích đối thủ kinh doanh

Chọn B.

Câu 7 (NB):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Tóm tắt kế hoạch kinh doanh

Chọn D.

Câu 8 (TH):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Mục tiêu chiến lược kinh doanh

Chọn C.

Câu 9 (TH):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Kế hoạch hoạt động kinh doanh

Chọn A.

Câu 10 (TH):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Đặt ra mục tiêu (ngắn - trung - dài) hạn

Chọn B.

Câu 11 (NB):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Mục tiêu chiến lược kinh doanh

Chọn B.

Câu 12 (NB):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Kế hoạch tài chính

Chọn D.

Câu 13 (TH):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Xác định mục tiêu kinh doanh

Chọn B.

Câu 14 (NB):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Một bản kế hoạch kinh doanh được lập sẽ bao gồm bao nhiêu bước: 5 bước

Chọn A.

Câu 15 (TH):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Thực hiện đa dạng hoá nhà cung cấp và xây dựng một mạng lưới cung ứng dự phòng

Chọn B.

Câu 16 (NB):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Rủi ro về tài chính, cung ứng, thị trường

Chọn C.

Câu 17 (NB):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Nội dung

Chọn C.

Câu 18 (TH):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Lập kế hoạch tài chính chi tiết

Chọn A.

Câu 19 (TH):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Thị hiếu tiêu dùng thay đổi

Chọn D.

Câu 20 (TH):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Xác định quy mô vốn đầu tư, chi phí đầu tư, dự toán tài chính, chuẩn bị mặt bằng, máy móc, thiết bị; thực hiện quản lý tài chính là: Kế hoạch tài chính

Chọn B.

Câu 21 (NB):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Rủi ro về tài chính bao gồm: Chi phí đầu tư, chi phí nhân công cao

Chọn A.

Câu 22 (NB):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Sản phẩm, thị trường

Chọn C.

Câu 23 (TH):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Khi xác định mục tiêu kinh doanh, cần đảm bảo các mục tiêu phải có tính: rõ ràng, cụ thể và tính khả thi

Chọn A.

Câu 24 (NB):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

sự gia tăng nhu cầu của thị trường, sự phát triển khoa học công nghệ

Chọn B.

Câu 25 (TH):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Lập kế hoạch tài chính chi tiết

Chọn C.

Câu 26 (NB):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Phân tích các điều kiện thực hiện ý tưởng kinh doanh

Chọn D.

Câu 27 (NB):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Giúp doanh nghiệp X nắm bắt được tình hình thực tế và đưa ra định hướng trong tương lai

Chọn A.

Câu 28 (TH):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Đánh giá cơ hội, rủi ro và biện pháp xử lí

Chọn C.

Câu 29 (TH):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Tóm tắt kế hoạch kinh doanh

Chọn A.

Câu 30 (TH):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Mục tiêu chiến lược kinh doanh

Chọn B.

Câu 31 (VD):

Phương pháp:

Căn cứ bài học

Cách giải:

Thị trường, sản phẩm, khách hàng, đối thủ cạnh tranh

Chọn D.

Câu 32 (VD):

Phương pháp:

Căn cứ bài học

Cách giải:

Mục tiêu lợi nhuận sau thuế

Chọn B.

Câu 33 (VD):

Phương pháp:

Căn cứ bài học

Cách giải:

Là cơ sở giúp anh A đưa ra quyết định khởi nghiệp đúng đắn

Chọn A.

Câu 34 (TH):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Thị trường, sản phẩm, khách hàng, đối thủ cạnh tranh

Chọn D.

Câu 35 (TH):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Thị trường, sản phẩm, khách hàng

Chọn C.

Câu 36 (TH):

Phương pháp:

Căn cứ nội dung bài.

Cách giải:

Kế hoạch bán hàng

Chọn B.

Câu 37 (VD):

Phương pháp:

Phân tích

Cách giải:

A. Anh C đã phân tích điều kiện về thị trường để chuyển hoạt động kinh doanh và đạt kết quả tốt (Đ)

B. Anh C đã đánh giá được rủi ro và xử lí kịp thời trong quá trình kinh doanh thời trang (Đ)

C. Việc chuyển hướng kinh doanh của anh C là nhờ tác động tích cực của thị trường (S)

D. Anh C đã phân tích sai thị trường và chuyển hướng kinh doanh là không đúng thời điểm (S)

Câu 38 (VD):

Phương pháp:

Phân tích

Cách giải:

A. giúp anh C chuyển hướng kinh doanh phù hợp để thu được lợi nhuận (Đ)

B. giúp anh C nắm bắt được cơ hội để chuyển sang kinh doanh khẩu trang y tế (Đ)

C. giúp anh đánh giá được khả năng tăng trưởng trong mặt hàng thời trang (S)

D. không có vai trò gì đối với anh C (S)

Câu 39 (VD):

Phương pháp:

Phân tích

Cách giải:

A. chị D chưa phân tích tốt thị trường để lựa Chọn mô hình kinh doanh (S)

B. chị D đã xác định ý tưởng kinh doanh đúng đắn và đạt kết quả tốt (Đ)

C. để bắt đầu ý tưởng kinh doanh chị D đã xác định được các yếu tố liên quan tới thị trường, sản phẩm, khách hàng (Đ)

D. nhờ xác định tốt ý tưởng và mục tiêu thực hiện chiến lược kinh doanh nên doanh nghiệp của chị D đã phát triển rộng rãi với quy mô cung ứng sản phẩm ngày càng lớn (Đ)

Câu 40 (VD):

Phương pháp:

Phân tích.

Cách giải:

A. Chị M đã phân tích các điều kiện về sản phẩm, khách hàng, thị trường trong quá trình thực hiên ý tưởng kinh doanh (Đ)

B. Chị M đã xây dựng và thực hiện kế hoạch sản xuất/ cung cấp sản phẩm trong quá trình thực hiện kinh doanh (Đ)

C. Chị M đã đánh giá cơ hội về nhu cầu của thị trường trong quá trình thực hiện ý tưởng kinh doanh (Đ)

D. Chị M chưa phân tích được các điều kiện để thực hiện ý tưởng kinh doanh (S)