

CHỦ ĐỀ 4: Ý TƯỞNG, CƠ HỘI KINH DOANH VÀ CÁC NĂNG LỰC CẦN THIẾT CỦA NGƯỜI KINH DOANH

Câu 1: Theo em, định nghĩa của kinh doanh được hiểu như thế nào?

- A. Kinh doanh là các hoạt động mang sức lao động để tạo ra các vật chất cần thiết cho cuộc sống
- B. Kinh doanh là các hoạt động đầu tư sản xuất, mua bán, cung ứng dịch vụ do các chủ kinh doanh tiến hành một cách độc lập, thường vì mục đích tạo ra lợi nhuận
- C. Hoạt động kinh doanh là một hoạt động giúp người lao động và người sử dụng lao động có thể tìm được các tiếng nói chung trong việc kí kết hợp đồng lao động
- D. Là hoạt động mà bất cứ ai cũng có thể làm để tạo ra giá trị cho bản thân.

Câu 2: Ý tưởng kinh doanh là gì?

- A. Ý tưởng kinh doanh là điều không cần thiết trong quá trình thực hiện các hoạt động kinh doanh
- B. Ý tưởng kinh doanh là khái niệm chỉ ý tưởng có tính sáng tạo, khả thi mang đến lợi nhuận trong hoạt động sản xuất kinh doanh
- C. Ý tưởng kinh doanh chỉ các suy nghĩ có thể giúp cho người lao động có thể biến mình thành các chủ doanh nghiệp
- D. Là khái niệm chỉ các suy nghĩ chỉ có những người xuất chúng mới có thể nghĩ ra được

Câu 3: Việc xây dựng ý tưởng kinh doanh có quan trọng không?

- A. Trong hoạt động kinh doanh việc quan trọng là tiền vốn, còn ý tưởng kinh doanh chỉ là tương đối không cần thiết
- B. Xây dựng ý tưởng kinh doanh là rất cần thiết, giúp người kinh doanh xác định được những vấn đề cơ bản của hoạt động sản xuất kinh doanh
- C. Ý tưởng kinh doanh chỉ là khái niệm bó buộc hoạt động kinh doanh, không tạo ra được các điều sáng tạo vượt bậc
- D. Ý tưởng kinh doanh làm mất đi tính tự nhiên của các hoạt động kinh doanh

Câu 4: Các nguồn giúp người muốn kinh doanh tìm được ý tưởng kinh doanh là gì?

- A. Các yếu tố từ bên trong hoạt động kinh doanh
- B. Lợi thế nội lực
- C. Lợi thế nội tại, cơ hội bên ngoài

D. Lợi thế bên ngoài

Câu 5: Cơ hội kinh doanh là gì?

A. Là một bản hợp đồng thỏa thuận giữa người lao động và người lao động về các điều khoản phù hợp trong quá trình làm việc

B. Là sự xuất hiện những điều kiện, hoàn cảnh thuận lợi để thực hiện được mục tiêu kinh doanh

C. Là sự biến mất của những điều kiện, hoàn cảnh thuận lợi để thực hiện được mục tiêu kinh doanh

D. Là sự biến đổi các ý tưởng trong quá trình điều chỉnh các ý tưởng khi thực hiện hoạt động kinh doanh

Câu 6: Ý tưởng kinh doanh nội tại được xuất phát từ đâu?

A. Từ một nhu cầu mới chưa được đáp ứng

B. Lợi thế cạnh tranh

C. Thuận lợi về vị trí triển khai

D. Xuất phát từ đam mê

Câu 7: Để thành công, người làm trong lĩnh vực kinh doanh cần có những năng lực gì?

A. Chỉ cần có năng lực lãnh đạo

B. Chỉ cần có năng lực chuyên môn là đủ

C. Năng lực lãnh đạo, năng lực quản lí, năng lực chuyên môn, năng lực học tập

D. Cần thiết nhất là năng lực học tập

Câu 8: Các cơ hội bên ngoài giúp các nhà kinh doanh tìm được các ý tưởng kinh doanh là gì?

A. Đam mê

B. Hiểu biết

C. Khả năng huy động các nguồn lực

D. Lợi thế cạnh tranh

Câu 9: Chủ kinh doanh có thể dựa vào bao nhiêu tiêu chí để có thể đánh giá được cơ hội kinh doanh của mình có tốt hay không?

A. 2

B. 3

C. 4

D. 5

Câu 10: Các tiêu chí dựa vào để đánh giá cơ hội kinh doanh là gì?

- A. Điểm đặc biệt, điểm khác biệt, cơ hội
- B. Điểm mạnh, điểm yếu
- C. Điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức
- D. Điểm mạnh, điểm yếu và thách thức đặt ra

Câu 11: Ý tưởng kinh doanh giúp chủ kinh doanh định hướng được việc kinh doanh của mình như thế nào?

- A. Từ ý tưởng kinh doanh chỉ xác định được đối tượng khách hàng
- B. Từ ý tưởng kinh doanh có thể xác định được mặt hàng kinh doanh, cách thức kinh doanh, mục tiêu kinh doanh
- C. Từ ý tưởng kinh doanh chỉ xác định được các cách thức kinh doanh
- D. Từ ý tưởng kinh doanh sẽ chỉ xác định được mục tiêu muốn kinh doanh

Câu 12: Theo em, năng lực lãnh đạo giúp cho chủ kinh doanh làm chủ được những điều gì khi thực hiện kế hoạch kinh doanh?

- A. Thiết lập được các mối quan hệ trong kinh doanh
- B. Tích lũy được nhiều kiến thức thực chiến
- C. Định hướng được chiến lược kinh doanh, nắm bắt được cơ hội kinh doanh
- D. Có kiến thức sâu rộng về lĩnh vực mà mình nhắm tới

Câu 13: Vì sao việc xây dựng được ý tưởng kinh doanh lại cần thiết?

- A. Tạo ra được các sản phẩm kinh doanh mang tính đại trà
- B. Để có thể duy trì được sản phẩm kinh doanh mang tính lâu dài, có tính hấp dẫn đảm bảo mang lại lợi nhuận
- C. Để dễ dàng thay đổi các mặt hàng kinh doanh một cách nhanh chóng
- D. Để không phải tính toán đến việc duy trì sản phẩm lâu dài

Câu 14: Nếu ý tưởng kinh doanh của một doanh nghiệp chỉ có tính sáng tạo không màng đến các yếu tố khả thi khác thì sẽ dẫn tới điều gì?

- A. Tạo được ra các sản phẩm mang tính độc đáo, ấn tượng mạnh mẽ với đối tượng khách hàng
- B. Thành công thu được lợi nhuận lớn

- C. Có thể không thực hiện được, gây ra các thua lỗ trong hoạt động kinh doanh
- D. Thực hiện thành công các ý tưởng đã được đề ra

Câu 15: Vì sao người kinh doanh cần phải có năng lực học tập?

- A. Vì cần phải thiết lập các mối quan hệ trong kinh doanh
- B. Vì cần tích lũy kiến thức, rèn luyện các kỹ năng cần thiết
- C. Vì chủ kinh doanh cần phải biết nắm bắt các cơ hội chính xác và nhanh chóng
- D. Vì muốn kinh doanh tốt cần phải hiểu rõ về lĩnh vực mà mình đang kinh doanh

Câu 16: Cửa hàng ăn vặt tại cổng trường của hộ ông H, những tháng gần đây buôn bán rất tốt do món khoai tây chiên của quán ông bà được rất nhiều các em học sinh thích và đón nhận. Theo em, sắp tới ông H sẽ có dự định gì cho cửa hàng của mình?

- A. Hộ ông H sẽ thu hẹp lại quy mô kinh doanh của nhà mình
- B. Hộ gia đình của ông H sẽ thêm vào một số món ăn khác trong thực đơn của quán
- C. Hộ gia đình của ông H sẽ nghĩ đến việc mở rộng quy mô kinh doanh của mình
- D. Gia đình ông H sẽ thay đổi món khoai tây chiên trong thực đơn của quán

Câu 17: Thấy chị M buôn bán tốt với món xôi ngũ sắc, chị T cũng quyết định nấu một món xôi y hệt nhà chị M để bán cạnh tranh. Theo em việc kinh doanh của chị T có tạo được nhiều bước đột phá không?

- A. Chị T không tạo được nhiều đột phá vì mặt hàng của chị cũng chỉ có mỗi xôi ngũ sắc nên không thể phát triển mạnh
- B. Việc làm của chị T không phát triển mạnh mẽ được do chị T không có ý tưởng kinh doanh của riêng mình
- C. Chị T làm mất đi sự sáng tạo trong món xôi ngũ sắc nên không thể nào tạo ra được sự đột phá lớn
- D. Chị T không tạo được ra các đột phá lớn do chị T chỉ cần bán được hết số xôi hằng ngày

Câu 18: Với kỹ năng gọi vốn từ các mối quan hệ kinh doanh lâu năm của gia đình nên hoạt động kinh doanh của ông B may mắn vượt qua được thời kỳ khủng hoảng. Theo em, ông B đã dùng năng lực gì để vực dậy việc kinh doanh đang trên đà suy sụp của mình?

- A. Kỹ năng lãnh đạo
- B. Năng lực quản lý, thiết lập các mối quan hệ
- C. Kỹ năng tích lũy kinh nghiệm

D. Năng lực lãnh đạo

Câu 19: Ý kiến nào sau đây là đúng?

- A. Một ý tưởng kinh doanh mới có tính khả thi thể hiện ở việc phân biệt sản phẩm; dịch vụ mới với các sản phẩm/dịch vụ hiện có.
- B. Một ý tưởng kinh doanh tốt phải là một ý tưởng tạo ra sự khác biệt, chẳng hạn như sự tiện lợi, giá trị, tốc độ so với các dịch vụ hiện có.
- C. Ý tưởng kinh doanh muốn thành công phải là ý tưởng hoàn toàn mới, chưa có người kinh doanh nào nghĩ ra ý tưởng đó.
- D. Ý tưởng kinh doanh chỉ là yếu tố phụ, vốn để kinh doanh mới là yếu tố quan trọng nhất quyết định sự thành bại của doanh nghiệp.

Câu 20: *“Cách thức kinh doanh của bạn phải tiến bộ, có khả năng cạnh tranh hơn so với cách thức kinh doanh đang có.”*

Nội dung trên đề cập đến khía cạnh nào của một ý tưởng kinh doanh?

- A. Tính hữu dụng
- B. Tính mới mẻ, độc đáo
- C. Tính khả thi
- D. Lợi thế cạnh tranh

Câu 21: Đây là nội dung tính thời điểm của cơ hội kinh doanh?

- A. Cơ hội kinh doanh hợp thời, không sớm hoặc muộn so với thị trường
- B. Cơ hội kinh doanh có tính lâu dài, bền vững
- C. Cơ hội kinh doanh mang lại lợi nhuận cao, sức ép cạnh tranh thấp,...
- D. Cơ hội kinh doanh tạo ra được giá trị cho khách hàng và người tiêu dùng

Câu 22: Bốn thành tố của mô hình SWOT là:

- A. Tiền vốn, cơ hội, ý chí và năng lực
- B. Quan hệ, năng lực, tài chính, thời vận
- C. Điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức
- D. Quyết tâm, công nghệ, đổi mới, sáng tạo

----- Hết -----