

CÂU HỎI ÔN TẬP KHỐI 12

Bài 5: Lập kế hoạch kinh doanh

Câu 1: Việc các chủ thể kinh tế xác định các vấn đề như kinh doanh mặt hàng gì, đối tượng khách hàng là ai, họ có nhu cầu gì là thực hiện nội dung nào dưới đây của việc lập kế hoạch kinh doanh?

- A. Xác định mục tiêu kinh doanh.
- B. Xác định chiến lược kinh doanh.
- C. Xác định ý tưởng kinh doanh.
- D. Xác định điều kiện thực hiện.

Câu 2: Khi lập kế hoạch kinh doanh, các chủ thể cần thực hiện bước nào dưới đây?

- A. Xác định ý tưởng kinh doanh.
- B. Xác định thời gian hoàn thành.
- C. Xác định mức lợi nhuận đạt được.
- D. Xác định chủ thể sẽ đỡ đầu.

Câu 3: Để quá trình kinh doanh diễn ra hiệu quả, kế hoạch kinh doanh của các chủ thể cần xác định được

- A. số thuế phải đóng.
- B. ý tưởng kinh doanh.
- C. số tiền sẽ thu lợi.
- D. thời gian thành công.

Câu 4: Khi các chủ thể đặt ra những kế hoạch và mục tiêu cụ thể sẽ đạt được khi tiến hành kinh doanh là đã thực hiện nội dung nào dưới đây của lập kế hoạch kinh doanh?

- A. Xác định điều kiện thực hiện.
- B. Xác định ý tưởng kinh doanh.
- C. Xác định chiến lược kinh doanh.
- D. Xác định mục tiêu kinh doanh.

Câu 5: Bước khởi đầu trong việc lập kế hoạch kinh doanh là các chủ thể phải xác định được

- A. ý tưởng kinh doanh.
- B. chiến lược kinh doanh.
- C. các rủi ro gặp phải.
- D. mục tiêu kinh doanh.

Câu 6: Khi phân tích yếu tố về khách hàng để lập kế hoạch kinh doanh, các chủ thể **không** cần quan tâm đến nội dung nào dưới đây?

- A. Hành vi tiêu dùng.
- B. Nguồn gốc xuất thân.
- C. Nhu cầu khách hàng.
- D. Độ tuổi khách hàng.

Câu 7: Khi xác định mục tiêu kinh doanh, các chủ thể **không** cần chú ý tới tiêu chí nào dưới đây?

- A. Tính có thể đo lường.
- B. Tính khả thi.
- C. Tính vô thời hạn.
- D. Tính cụ thể.

Câu 8: Một trong những điều kiện thực hiện ý tưởng kinh doanh mà các chủ thể sản xuất cần phân tích để lập kế hoạch kinh doanh phù hợp là

- A. yếu tố hội nhập.
- B. yếu tố khách hàng.
- C. yếu tố xuất thân.
- D. yếu tố quốc tế.

Câu 9: Một trong những đặc điểm của ý tưởng kinh doanh là ý tưởng đó phải có

- A. tính nhân đạo.
- B. tính sáng tạo.
- C. tính phi lợi nhuận.
- D. tính xã hội.

Câu 10: Khi xây dựng bản kế hoạch kinh doanh, các chủ thể **không** cần đưa nội dung nào dưới đây vào kế hoạch của mình?

- A. Phương hướng kinh doanh.
- B. Cách thức thực hiện.
- C. Thời điểm hoàn thành.
- D. Điều kiện thực hiện.

Câu 11: Nội dung cơ bản của một bản kế hoạch kinh doanh gồm một chuỗi các biện pháp, cách thức của chủ thể kinh doanh nhằm đạt được hiệu quả tối ưu được gọi là

- A. kế hoạch sản xuất.
- B. kế hoạch tài chính.
- C. chiến lược đàm phán.
- D. chiến lược kinh doanh.

Câu 12: Khi phân tích yếu tố tài chính để thực hiện ý tưởng kinh doanh, chủ thể cần phải phân tích nội dung nào dưới đây?

- A. Số vốn mình muốn có.
- B. Số vốn đã thua lỗ.
- C. Số vốn đã đầu tư.
- D. Số vốn cần huy động.

Câu 13: Trong quá trình lập kế hoạch kinh doanh, một trong những điều kiện mà chủ thể cần phân tích là yếu tố

- A. Nhân sự và đối thủ.
- B. Tài chính và nhân sự.
- C. Tài chính và lợi nhuận.
- D. Đối thủ và lợi nhuận.

Câu 14: Lập kế hoạch kinh doanh giúp các chủ thể kinh doanh xác định được

- A. lợi nhuận thực tế.
- B. thời điểm thất bại.
- C. thời gian thành công.
- D. mục tiêu hướng tới.

Câu 15: Nội dung nào dưới đây **không** thể hiện việc xác định ý tưởng kinh doanh khi lập kế hoạch kinh doanh?

- A. Kinh doanh mặt hàng gì.
- B. Đối tượng khách hàng là ai.
- C. Tỷ suất lợi nhuận thu được.
- D. Kinh doanh bằng cách nào.

Câu 16: Trong quá trình lập kế hoạch kinh doanh, một trong những điều kiện mà chủ thể cần phân tích là yếu tố

- A. Nhà nước.
- B. Quốc tế.
- C. Thị trường.
- D. Lợi nhuận.

Câu 17: Ý tưởng kinh doanh là những suy nghĩ, hành động sáng tạo, có tính khả thi, có thể đem lại lợi nhuận trong

- A. nghệ thuật.
- B. công tác.
- C. học tập.
- D. kinh doanh.

Câu 18: Khi phân tích các điều kiện thực hiện hoạt động kinh doanh, các chủ thể cần chú ý phân tích điều kiện nào dưới đây?

- A. Phân tích chiến lược.
- B. Phân tích mục tiêu.
- C. Phân tích sản phẩm.
- D. Phân tích ý tưởng.

Câu 19: Bản tóm tắt kế hoạch kinh doanh **không** bao gồm nội dung nào dưới đây?

- A. Thuận lợi và khó khăn.
- B. Ý tưởng kinh doanh.
- C. Tên kế hoạch kinh doanh.
- D. Thời điểm thành công.

Câu 20: Chị Q mở một cửa hàng quần áo và cho rằng phong cách thời trang mà chị Q yêu thích thì khách hàng cũng sẽ thích. Việc làm của chị Q đã bỏ qua bước nào trong lập kế hoạch kinh doanh?

- A. Xác định ý tưởng kinh doanh.
- B. Phân tích rủi ro tiềm ẩn và biện pháp xử lý.
- C. Phân tích điều kiện thực hiện ý tưởng kinh doanh.
- D. Xác định kế hoạch tài chính.

Câu 21: Kế hoạch kinh doanh xác định rõ sứ mệnh, tầm nhìn, chiến lược, công việc dự định thực hiện và cách đạt được

- A. trách nhiệm xã hội.
- B. mục tiêu xã hội.
- C. mục tiêu kinh doanh.
- D. trách nhiệm kinh tế.

Câu 22: Yếu tố nào dưới đây **không** phải là tiêu chí để đánh giá một ý tưởng kinh doanh tốt?

- A. Không có tính khả thi.
- B. Có tính mới mẻ, độc đáo.
- C. Có ưu thế vượt trội.
- D. Có lợi thế cạnh tranh.

Câu 23: Nội dung nào dưới đây **không** thể hiện mục đích của việc lập kế hoạch kinh doanh?

- A. Xác định phương thức thực hiện.
- B. Thống nhất cá nhân làm chủ.
- C. Dự báo khó khăn, vướng mắc.
- D. Huy động nguồn lực tham gia.

Câu 24: Khi phân tích yếu tố tài chính để thực hiện ý tưởng kinh doanh, chủ thể cần phải phân tích nội dung nào dưới đây?

- A. Số vốn hiện có. B. Số vốn lợi nhuận. C. Số vốn chưa có. D. Lợi nhuận sẽ có.
- Câu 25:** Lập kế hoạch kinh doanh giúp các chủ thể kinh doanh xác định được
- A. số thuế có thể gian lận. B. chiến lược kinh doanh.
C. thủ đoạn khách hàng. D. đối tác cần loại bỏ.
- Câu 26:** Khi phân tích sản phẩm của mình dự kiến sẽ tiến hành kinh doanh, các chủ thể **không** cần quan tâm đến yếu tố nào dưới đây?
- A. Chủ thể tạo ra sản phẩm. B. Điểm yếu của sản phẩm.
C. Tính năng sản phẩm. D. Điểm mạnh của sản phẩm.
- Câu 27:** Kế hoạch kinh doanh là bản phác thảo quá trình kinh doanh trong một khoảng thời gian
- A. không xác định. B. chưa xác định. C. mãi mãi. D. nhất định.
- Câu 28:** Khi mở quán cà phê, anh Q đặt mục tiêu là phục vụ ít nhất 100 người/ngày; doanh thu đạt khoảng 180 triệu đồng/tháng, sau 3 tháng hoạt động quán thu hồi đủ vốn và bắt đầu có lợi nhuận. Anh Q đã đặt mục tiêu kinh doanh ở nội dung nào dưới đây?
- A. Đối tác. B. Thị trường. C. Sản phẩm. D. Tài chính.
- Câu 29:** Nhận định nào dưới đây là **không** đúng khi nói về ý nghĩa của việc lập kế hoạch kinh doanh?
- A. Giúp doanh nghiệp đạt được mục tiêu kinh doanh.
B. Tăng lợi nhuận kinh doanh ngay lập tức.
C. Tăng khả năng huy động vốn cho doanh nghiệp.
D. Duy trì thị trường và xây dựng quan hệ tốt với khách hàng.
- Câu 30:** Khi phân tích yếu tố nhân sự để thực hiện ý tưởng kinh doanh, chủ thể **không** cần phải phân tích nội dung nào dưới đây?
- A. Số lượng nhân sự. B. Chất lượng nhân sự.
C. Kỹ năng, chuyên môn. D. Quan hệ gia đình.
- Câu 31:** Nhận thấy tỉnh B có nhu cầu lớn về các sản phẩm gỗ nhân tạo do có nhiều khu công nghiệp lớn chuẩn bị đi vào hoạt động. Công ty A đã quyết định lên kế hoạch mở rộng thị trường sang tỉnh B. Công ty A đã phân tích các điều kiện kinh doanh ở nội dung nào dưới đây?
- A. Sản phẩm. B. Thị trường. C. Tài chính. D. Khách hàng.
- Câu 32:** Khi lập kế hoạch kinh doanh, các chủ thể cần thực hiện bước nào dưới đây?
- A. Xác định thời gian khai trương. B. Xác định mục tiêu làm từ thiện.
C. Xác định mục tiêu kinh doanh. D. Xác định thời gian đóng cửa.
- Câu 33:** Nội dung nào dưới đây **không** thể hiện mục đích của việc lập kế hoạch kinh doanh?
- A. Xác định mục tiêu kinh doanh. B. Đưa ra phương hướng thực hiện.
C. Xác định chiến lược thị trường. D. Đưa ra thời gian thành công.
- Câu 34:** Nội dung nào dưới đây **không** thể hiện trong kế hoạch kinh doanh?
- A. Các điều kiện thực hiện hoạt động kinh doanh.
B. Mục tiêu và chiến lược kinh doanh.
C. Kế hoạch hoạt động kinh doanh.
D. Thông số kỹ thuật, công thức sản xuất sản phẩm.
- Câu 35:** Khi phân tích sản phẩm của mình dự kiến sẽ tiến hành kinh doanh, các chủ thể **không** cần quan tâm đến yếu tố nào dưới đây?
- A. Chất lượng sản phẩm. B. Đặc tính sản phẩm.
C. Giá trị sản phẩm. D. Nguồn gốc sản phẩm.
- Câu 36:** Nội dung nào dưới đây thể hiện việc chủ thể đã biết phân tích các điều kiện thực hiện kế hoạch kinh doanh?
- A. Mở rộng hoạt động quảng cáo trực tuyến.

- B. Dự kiến kinh doanh thực phẩm sạch.
- C. Sản phẩm phù hợp với nhu cầu người tiêu dùng.
- D. Phần đầu thu hồi vốn sau sáu tháng kinh doanh.

Câu 37: Khi phân tích yếu tố về thị trường để lập kế hoạch kinh doanh, các chủ thể **không** phân tích yếu tố nào dưới đây?

- A. Xu hướng tiêu dùng.
- B. Tốc độ tăng trưởng.
- C. Quy mô thị trường.
- D. Xu hướng ảnh hưởng.

Câu 38: Khi phân tích yếu tố về khách hàng để lập kế hoạch kinh doanh, các chủ thể **không** cần quan tâm đến nội dung nào dưới đây?

- A. Mong muốn khách hàng.
- B. Địa điểm làm việc.
- C. Giới tính khách hàng.
- D. Thu nhập hàng tháng.

Câu 39: 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 để thực hiện mục tiêu đề ra được gọi là

- A. quản lí kinh doanh.
- B. quản lí tài chính.
- C. kế hoạch kinh doanh.
- D. kế hoạch tài chính.

Câu 40: Kế hoạch kinh doanh của các chủ thể kinh doanh cần có nội dung nào dưới đây?

- A. Tóm tắt kế hoạch kinh doanh.
- B. Tóm tắt quá trình đã kinh doanh.
- C. Tóm tắt thành quả khi kinh doanh.
- D. Tóm tắt những thất bại khi kinh doanh.

Đọc thông tin và trả lời các câu hỏi bên dưới

Để vận hành quán cà phê, anh H xác định ngoài chủ quán có 8 nhân viên; Chủ quán: người trực tiếp quản lí và điều hành quản lí 24/7; Tiếp tân: thu tiền và in hoá đơn; Đầu bếp: pha chế nước uống và chế biến món ăn. Quán hoạt động từ 6 giờ đến 23 giờ nên đội ngũ được chia thành hai ca, mỗi ca 4 người. Khi quán đông khách có thể huy động thời gian rảnh của các thành viên trong gia đình để phục vụ.

Câu 40: Thông tin trên đề cập đến yếu tố nào dưới đây khi tiến hành đánh giá các điều kiện thực hiện hoạt động kinh doanh?

- A. Thị trường.
- B. Khách hàng.
- C. Sản phẩm.
- D. Nhân sự.

Câu 41: Anh H đã thực hiện nội dung nào dưới đây của lập kế hoạch kinh doanh?

- A. Xác định chiến lược kinh doanh.
- B. Phân tích các điều kiện kinh doanh.
- C. Xác định mục tiêu kinh doanh.
- D. Đánh giá các yếu tố rủi ro gặp phải.

Đọc thông tin và trả lời các câu hỏi bên dưới

Nhận thấy quê hương mình rất phong phú về các loại thảo mộc và nhu cầu thị trường về dòng sản phẩm này thiên nhiên ngày càng tăng lên, anh H đã xây dựng kế hoạch kinh doanh mỹ phẩm chiết xuất từ thiên nhiên. Sau khi đánh giá những thuận lợi và khó khăn, anh H nhận thấy kế hoạch kinh doanh của mình có khả thi. Nhờ xây dựng kế hoạch kinh doanh tốt, đánh giá đúng cơ hội, đối tượng khách hàng tiềm năng,... nên việc kinh doanh của anh H đã đạt được những thành công ban đầu.

Câu 43: Anh H đã biết xác định ý tưởng kinh doanh thông qua việc làm nào dưới đây?

- A. Kinh doanh mỹ phẩm từ thiên nhiên.
- B. Nhận thấy nhu cầu cao về thảo mộc.
- C. Đạt hiệu quả cao trong kinh doanh.
- D. Đánh giá tiềm năng về khách hàng.

Câu 44: Khi đánh giá những thuận lợi và khó khăn khi tiến hành kinh doanh, anh H đã thực hiện bước nào dưới đây của việc lập kế hoạch kinh doanh?

- A. Xác định ý tưởng kinh doanh.
- B. Xác định mục tiêu kinh doanh.
- C. Phân tích điều kiện thực hiện kinh doanh.
- D. Phân tích những rủi ro và biện pháp xử lý.

Đọc thông tin và trả lời các câu hỏi bên dưới

Sau khi tốt nghiệp đại học ngành công nghệ sinh học, với lợi thế là nhà gần các trường đại học, chị D có diện tích đất lớn, chị D quyết định lập nghiệp bằng con đường kinh doanh sản phẩm cây cảnh mini với mong muốn sau hai năm sẽ thành lập một doanh nghiệp phân phối các sản phẩm này. Xác định, đây là lĩnh vực kinh doanh không đòi hỏi vốn lớn, trong khi thị trường là các bạn sinh viên có nhu cầu khá cao về loại sản phẩm này, lại không đòi hỏi phải thuê nhiều lao động. Khi bắt tay vào thực hiện công việc kinh doanh, chị đã tìm các nguồn hàng ở nhiều nơi có truyền thống kinh doanh cây cảnh để nhập về khá, ngoài việc thuê một cửa hàng gần trường đại học để bán và giới thiệu sản phẩm, chị D còn ứng dụng các nền tảng mạng xã hội để đăng và quảng bá sản phẩm. Do thời gian đầu chưa có nhiều kinh nghiệm, nên sản phẩm chị cung cấp nhiều cây gặp sâu bệnh chết, đối tượng khách hàng chưa thực sự nhiều, vốn bỏ ra tuy được bảo toàn nhưng lợi nhuận không cao. Từ thực tế kinh doanh, chị quyết định mở rộng sản xuất và lên kế hoạch đầu tư thêm nhiều cửa hàng mới cũng như phát triển kênh truyền thống nhằm mở rộng thị trường.

Câu 47: Nội dung nào dưới đây thể hiện chị D đã biết xác định ý tưởng khi lập kế hoạch kinh doanh?

- A. Mở cửa hàng để bán.
- B. Thuê lao động bán hàng.
- C. Sử dụng mạng xã hội.
- D. Kinh doanh cây cảnh.

Câu 48: Việc làm nào dưới đây thể hiện khả năng phân tích các điều kiện thực hiện ý tưởng kinh doanh của chị D?

- A. Thành lập doanh nghiệp sau hai năm.
- B. Thiếu kinh nghiệm nên chưa thành công.
- C. Lựa chọn kinh doanh cây cảnh.
- D. Nhu cầu về mặt hàng cây cảnh lớn.

Câu 49: Chị D đã xác định cho mình mục tiêu kinh doanh là

- A. mở rộng sản xuất.
- B. thành lập doanh nghiệp.
- C. lập thân, lập nghiệp.
- D. đẩy mạnh truyền thông.

Đọc thông tin và trả lời các câu hỏi bên dưới

Với mong muốn xây dựng thành công chuỗi cửa hàng phân phối thực phẩm sạch trên địa bàn huyện X. Sau khi tham khảo một số mô hình cũng như kiến thức cơ bản về lĩnh vực kinh doanh này. Anh H đã lên kế hoạch chi tiết để thực hiện ý tưởng kinh doanh của mình. Qua tìm hiểu thực tế anh nhận thấy, đây là sản phẩm đang có nhu cầu lớn, nếu chất lượng đảm bảo thì hoàn toàn có thể chiếm lĩnh được lòng tin của người tiêu dùng. Đặc biệt, qua tư vấn của bạn bè, anh H đã dự liệu được những rủi ro, khó khăn tiềm ẩn để có giải pháp khắc phục. Trên cơ sở tìm hiểu và đánh giá này, anh H đã lên kế hoạch chi tiết việc bán hàng, tiếp thị, quảng cáo để quảng bá giới thiệu sản phẩm đến khách hàng. Sự cam kết của anh đối với việc cung cấp sản phẩm chất lượng cao và an toàn đã thu hút được người tiêu dùng. Chính các yếu tố này đã giúp anh H xây dựng thành công thương hiệu của mình trên địa bàn huyện X, anh dự định sẽ tiếp tục mở rộng các cửa hàng để hình thành chuỗi cửa hàng chất lượng cao.

Câu 50: Nội dung nào dưới đây thể hiện việc xác định ý tưởng kinh doanh của anh H?

- A. Đẩy mạnh quảng cáo sản phẩm.
- B. Xây dựng chuỗi cửa hàng.
- C. Mở cửa hàng chất lượng cao.
- D. Kinh doanh thực phẩm sạch.

Câu 52: Nội dung nào dưới đây **không** thể hiện việc phân tích các điều kiện thực hiện ý tưởng kinh doanh?

- A. Cam kết với người tiêu dùng.
- B. Mở rộng quy mô cửa hàng.
- C. Sản phẩm có nhu cầu lớn.
- D. Quảng cáo giới thiệu sản phẩm.

Câu 53: Anh H đã xác định mục tiêu kinh doanh của mình đó là

- A. sản phẩm đang có nhu cầu lớn.
- B. xây dựng chuỗi thực phẩm sạch.
- C. tiếp cận nhu cầu người tiêu dùng.
- D. quảng cáo giới thiệu sản phẩm.

Đọc thông tin và trả lời các câu hỏi bên dưới

Với niềm yêu thích tìm hiểu và khám phá ngành công nghiệp ô tô, ngay từ khi còn là sinh viên, ông M đã ấp ủ ý tưởng về việc lắp ráp và kinh doanh ô tô với mục tiêu sẽ đưa ra thị trường những chiếc ô tô mang thương hiệu Việt Nam. Khởi nghiệp từ một sinh viên tốt nghiệp đại học ngành chế tạo ô tô, ban đầu ông M làm việc cho một nhà máy sửa chữa ô tô. Sau 5 năm làm quen với công việc, chịu khó học hỏi, ông quyết định thành lập cơ sở sửa chữa ô tô, xe máy, sau này phát triển thành công ty chuyên lắp ráp và kinh doanh ô tô bởi ông nhận thấy thị trường ô tô ở Việt Nam chưa có thương hiệu trong nước trong khi nhu cầu của người dân rất cao, nhà nước có nhiều chính sách ưu đãi để phát triển. Để công ty hoạt động có hiệu quả, ông luôn chủ động, sáng tạo, nắm bắt cơ hội, vạch ra chiến lược kinh doanh; tự trang bị cho mình những kiến thức, kỹ năng quản trị doanh nghiệp, xây dựng hệ thống quản lý nội bộ công ty chuyên nghiệp, tạo dựng được mối quan hệ rộng rãi với các đối tác, khách hàng và xây dựng được văn hoá công ty. Nhờ kiến thức và niềm đam mê chỉ sau 10 năm thương hiệu ô tô do ông M xây dựng đã dần hình thành và từng bước có chỗ đứng trên thị trường Việt Nam

Câu 55: Nội dung nào dưới đây thể hiện việc ông M đã biết xác định mục tiêu kinh doanh của mình?

- A. Xây dựng thương hiệu ô tô Việt.
- B. Trang bị kiến thức cơ bản.
- C. Vận dụng chính sách nhà nước.
- D. Nắm bắt cơ hội để kinh doanh.

Câu 56: Nội dung nào dưới đây thể hiện việc ông M đã biết xác định ý tưởng kinh doanh?

- A. Khám phá ngành công nghiệp ô tô.
- B. Lắp ráp và kinh doanh ô tô Việt.
- C. Tạo dựng hiệu hiệu ô tô Việt.
- D. Tham gia sửa chữa ô tô, xe máy.

Câu 57: Việc làm nào dưới đây thể hiện ông M đã biết phân tích các điều kiện thực hiện ý tưởng kinh doanh?

- A. Lắp ráp và kinh doanh ô tô Việt.
- B. Xây dựng thương hiệu ô tô Việt.
- C. Nhận thấy nhu cầu trong nước cao.
- D. Tạo dựng mối quan hệ rộng rãi.

Câu trắc nghiệm đúng sai. Trong mỗi ý a), b), c), d) ở mỗi câu, thí sinh chọn đúng hoặc sai:

Câu 1: Sau khi tốt nghiệp đại học ngành công nghệ sinh học, với lợi thế là nhà gần các trường đại học, lại có diện tích đất lớn, chị D quyết định lập nghiệp bằng con đường kinh doanh sản phẩm cây cảnh mĩ ni với mong muốn sau hai năm sẽ thành lập một doanh nghiệp phân phối các sản phẩm này. Xác định, đây là lĩnh vực kinh doanh không đòi hỏi vốn lớn, trong khi thị trường là các bạn sinh viên có nhu cầu khá cao về loại sản phẩm này, lại không đòi hỏi phải thuê nhiều lao động. Khi bắt tay vào thực hiện công việc kinh doanh, chị đã tìm các nguồn hàng ở nhiều nơi có truyền thống kinh doanh cây cảnh để nhập về khá, ngoài việc thuê một cửa hàng gần trường đại học để bán và giới thiệu sản phẩm, chị D còn ứng dụng các nền tảng mạng xã hội để đăng và quảng bá sản phẩm. Do thời gian đầu chưa có nhiều kinh nghiệm, nên sản phẩm chị cung cấp nhiều cây gặp sâu bệnh chết, đối tượng khách hàng chưa thực sự nhiều, vốn bỏ ra tuy được bảo toàn nhưng lợi nhuận không cao. Từ thực tế kinh doanh, chị quyết định mở rộng sản xuất và lên kế hoạch đầu tư thêm nhiều cửa hàng mới cũng như phát triển kênh truyền thông nhằm mở rộng thị trường.

- a) Chị D đã biết dựa vào lợi thế nội tại của mình để xác định ý tưởng kinh doanh.
- b) Việc đặt mục tiêu sau hai năm sẽ thành lập doanh nghiệp là không hợp lý.
- c) Chị D chưa biết phân tích các điều kiện về thị trường về tài chính khi thực hiện ý tưởng kinh doanh.

- d) Việc lập kế hoạch kinh doanh đã giúp chị D phát huy tốt được các lợi thế của mình.

Câu 2: Với mong muốn xây dựng thành công chuỗi cửa hàng phân phối thực phẩm sạch trên địa bàn huyện X. Sau khi tham khảo một số mô hình cũng như kiến thức cơ bản về

lĩnh vực kinh doanh này. Anh H đã lên kế hoạch chi tiết để thực hiện ý tưởng kinh doanh của mình. Qua tìm hiểu thực tế anh nhận thấy, đây là sản phẩm đang có nhu cầu lớn, nếu chất lượng đảm bảo thì hoàn toàn có thể chiếm lĩnh được lòng tin của người tiêu dùng. Đặc biệt, qua tư vấn của bạn bè, anh H đã dự liệu được những rủi ro, khó khăn tiềm ẩn để có giải pháp khắc phục. Trên cơ sở tìm hiểu và đánh giá này, anh H đã lên kế hoạch chi tiết việc bán hàng, tiếp thị, quảng cáo để quảng bá giới thiệu sản phẩm đến khách hàng. Sự cam kết của anh đối với việc cung cấp sản phẩm chất lượng cao và an toàn đã thu hút được người tiêu dùng. Chính các yếu tố này đã giúp anh H xây dựng thành công thương hiệu của mình trên địa bàn huyện X, anh dự định sẽ tiếp tục mở rộng các cửa hàng để hình thành chuỗi cửa hàng chất lượng cao.

- a) Anh H chưa biết phân tích các điều kiện thực hiện ý tưởng kinh doanh.
- b) Giữa việc xác định mục tiêu và ý tưởng kinh doanh chưa có sự thống nhất.
- c) Anh H đã biết đánh giá cơ hội rủi ro và có biện pháp xử lý.
- d) Anh H đã biết xác định chiến lược kinh doanh.

Câu 3: Với niềm yêu thích tìm hiểu và khám phá ngành công nghiệp ô tô, ngay từ khi còn là sinh viên, ông M đã ấp ủ ý tưởng về việc lắp ráp và kinh doanh ô tô với mục tiêu sẽ đưa ra thị trường những chiếc ô tô mang thương hiệu Việt Nam. Khởi nghiệp từ một sinh viên tốt nghiệp đại học ngành chế tạo ô tô, ban đầu ông M làm việc cho một nhà máy sửa chữa ô tô. Sau 5 năm làm quen với công việc, chịu khó học hỏi, ông quyết định thành lập cơ sở sửa chữa ô tô, xe máy, sau này phát triển thành công ty chuyên lắp ráp và kinh doanh ô tô bởi ông nhận thấy thị trường ô tô ở Việt Nam chưa có thương hiệu trong nước trong khi nhu cầu của người dân rất cao, nhà nước có nhiều chính sách ưu đãi để phát triển. Để công ty hoạt động có hiệu quả, ông luôn chủ động, sáng tạo, nắm bắt cơ hội, vạch ra chiến lược kinh doanh; tự trang bị cho mình những kiến thức, kỹ năng quản trị doanh nghiệp, xây dựng hệ thống quản lý nội bộ công ty chuyên nghiệp, tạo dựng được mối quan hệ rộng rãi với các đối tác, khách hàng và xây dựng được văn hoá công ty. Nhờ kiến thức và niềm đam mê chỉ sau 10 năm thương hiệu ô tô do ông M xây dựng đã dần hình thành và từng bước có chỗ đứng trên thị trường Việt Nam

- a) Ông M luôn thống nhất mục tiêu và ý tưởng kinh doanh nên đã thành công.
- b) Việc ông M khởi nghiệp từ nghề sửa chữa lắp ráp ô tô chính là giai đoạn ông thực hiện mục tiêu kinh doanh.
- c) Ông đã phân tích sai yếu tố thị trường và yếu tố khách hàng khi thực hiện ý tưởng kinh doanh. *Sai, ông đã đưa ra phân tích đúng khi cho rằng thị trường ô tô ở Việt Nam chưa có thương hiệu trong nước trong khi nhu cầu của người dân rất cao*
- c) Ông M có sai lầm là chưa chú trọng hợp tác quốc tế về sản xuất ô tô Việt.

Câu 4: Một doanh nghiệp nhỏ phân tích điều kiện thực hiện ý tưởng kinh doanh thực phẩm hữu cơ. 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 ăn uống lành mạnh và thực phẩm hữu cơ. Thị trường ở đây đã có một vài cửa hàng thực phẩm, nhưng chưa có doanh nghiệp nào tập trung hoàn toàn vào thực phẩm hữu cơ.

- a) Thông tin nói về ý tưởng kinh doanh thực phẩm hữu cơ.
- b) Khi xác định ý tưởng kinh doanh chỉ cần lưu ý đến vấn đề tài chính.
- c) Trong khu vực chưa có doanh nghiệp tập trung vào sản phẩm hữu cơ là lợi thế cạnh tranh của sản phẩm.
- d) Nhu cầu sản phẩm trên thị trường là điều kiện để xác định ý tưởng kinh doanh.

Câu 5: Cuối năm là thời điểm công việc bận rộn, là dịp nhiều gia đình chủ tâm hơn trong việc thờ cúng. Tận dụng điều kiện này cũng như phát huy tay nghề và kinh nghiệm làm bếp nhiều năm của mình, chị T thành lập doanh nghiệp chuyên cung cấp các dịch vụ

thờ cúng. Khách hàng của chị rất đa dạng, từ người làm văn phòng, đến những người buôn bán tất bật ngày Tết hay người chưa hiểu về phong tục.... Doanh nghiệp của chị rất phát triển.

- a) Chị T đã đánh giá chưa đúng về nhu cầu của thị trường và yếu tố khách hàng.
- b) Thành lập doanh nghiệp của chị T là hiện thực hóa việc xác định ý tưởng kinh doanh.
- c) Chị T cần xây dựng chiến lược kinh doanh thông qua việc mở rộng kế hoạch bán hàng và tiếp thị sản phẩm là phù hợp.
- d) Doanh nghiệp của chị T chỉ bán hàng vào dịp cuối năm đây sẽ dẫn đến những rủi ro về thị trường.

----- HẾT -----