

QUIZ

PRINCIPES DE BASE POUR LANCER ET DIRIGER UNE ENTREPRISE

Les Leçons:

- *Développer un Modèle Économique*
- *Créer un Plan d'Affaires*
- *Identification des Marchés*
- *Présenter ses Idées d'Entreprise aux Investisseurs*

Un modèle d'entreprise ne devrait pas inclure: (*Développer un Modèle Économique*)

- Une description de vos clients
- Des estimations détaillées
- Le problème que vous réglez
- Combien coûtera la solution apportée

Un modèle d'entreprise amplifiable perd en rentabilité au fur et à mesure de sa croissance. Vrai ou faux? (*Développer un Modèle Économique*)

- Vrai
- Faux

Un excellent argumentaire commercial devrait inclure: (*Développer un Modèle Économique*)

- Des personnages
- Des défis
- Des solutions
- Tout ce qui précède
- Rien de ce qui précède

Un solide plan d'exploitation aidera le chef d'entreprise à: (*Créer un Plan d'Affaires*)

- Obtenir des capitaux
- Attirer de nouveaux membres dans son équipe
- Identifier les problèmes et leurs solutions
- Tout ce qui précède
- Rien de ce qui précède

Un plan d'exploitation devrait expliquer votre idée, son potentiel commercial et les risques attenants à votre activité et la façon dont vous comptez les atténuer. Vrai ou faux? (*Créer un Plan d'Affaires*)

- Vrai
- Faux

Un plan d'exploitation devrait toujours commencer par le nombre d'employés que vous comptez engager. Vrai ou faux? (*Créer un Plan d'Affaires*)

- Vrai
- Faux

Quelle est la seule et unique condition nécessaire et suffisante pour une entreprise? (*Identification des Marchés*)

- Des investisseurs
- Des clients payants
- Des employés
- Un plan d'exploitation
- Tout ce qui précède
- Rien de ce qui précède

La segmentation du marché présuppose de faire des comparaisons et d'identifier un produit ou un service qui intéressera un groupe potentiel de clients payants. Pour la recherche de clients potentiels pour votre idée, vous devrez savoir: (*Identification des Marchés*)

- Leur nombre
- Leur emplacement géographique
- Combien ils dépenseront
- Tout ce qui précède
- Rien de ce qui précède

Pour réaliser une recherche de marché pour votre idée, il suffit de demander l'opinion de vos amis et de vos proches. Vrai ou faux? (*Identification des Marchés*)

- Vrai
- Faux

Pour choisir un associé, vous devriez rechercher quelqu'un qui possède, du point de vue de l'entreprise, des compétences différentes des vôtres. Vrai ou faux? (*Présenter ses Idées d'Entreprise aux Investisseurs*)

- Vrai
- Faux

Un argumentaire commercial convaincant inclura les raisons d'investir dans l'activité et les raisons pour lesquelles les clients visés seront disposés à payer pour le produit ou le service proposé. Vrai ou faux? (*Présenter ses Idées d'Entreprise aux Investisseurs*)

- Vrai
- Faux

L'objectif d'un argumentaire d'entreprise est d'amener un investisseur à: (*Présenter ses Idées d'Entreprise aux Investisseurs*)

- Rédiger un article sur votre idée
- Vous offrir un emploi
- Engager des capitaux dans votre entreprise
- Voler votre idée
- Tout ce qui précède
- Rien de ce qui précède

Après avoir présenté votre argumentaire à un investisseur, il ne faut jamais le relancer. Vrai ou faux? (*Présenter ses Idées d'Entreprise aux Investisseurs*)

- Vrai
- Faux