

نمونه سوالات کارگاه نوآوری و کارآفرینی

شایستگی غیرفنی دانشجوی مهارت‌آموز

۲۰ سوال چهارگزینه‌ای تألیفی

همراه با پاسخنامه تشریحی کوتاه

مناسب تمرین، تحلیل خطا و مرور مفهومی

این مجموعه کشف مسئله، ایده‌پردازی، ارزش پیشنهادی، نمونه اولیه، مدل کسب‌وکار، ریسک و اخلاق کارآفرینی را پوشش می‌دهد.

توجه: این سوالات کاملاً تألیفی و آموزشی هستند و دفترچه رسمی آزمون یا بازنشر سوالات ناشر دیگری محسوب نمی‌شوند. برای تعیین منابع و مواد قطعی، دفترچه رسمی همان دوره ملاک است.

سوالات چهارگزینه‌ای

۱. نقطه آغاز مناسب برای نوآوری چیست؟

- الف) خرید تجهیزات گران
- ب) شناخت مسئله و نیاز واقعی کاربر
- پ) انتخاب نام برند
- ت) چاپ تبلیغ

۲. ارزش پیشنهادی چه چیزی را بیان می‌کند؟

- الف) تعداد کارکنان
- ب) اینکه محصول چه مسئله‌ای را برای مشتری حل می‌کند و چرا انتخاب می‌شود
- پ) آدرس شرکت
- ت) رنگ لوگو

۳. نمونه اولیه چه کاربردی دارد؟

- الف) تضمین فروش نهایی
- ب) آزمایش فرض‌ها و دریافت بازخورد با هزینه کمتر
- پ) حذف نیاز به مشتری
- ت) جایگزینی کامل تولید

۴. حداقل محصول پذیرفتنی یا MVP چیست؟

- الف) محصول ناقص و غیرقابل استفاده
- ب) ساده‌ترین نسخه‌ای که ارزش اصلی را ارائه و امکان یادگیری از مشتری را فراهم کند
- پ) محصول نهایی با همه امکانات
- ت) طرح تبلیغاتی

۵. در مصاحبه با مشتری، کدام پرسش بهتر است؟

- الف) آیا ایده من عالی نیست؟
- ب) آخرین بار که با این مشکل روبه‌رو شدید چه کردید؟
- پ) حتماً این محصول را می‌خرید؟
- ت) دوست دارید من موفق شوم؟

• • •

۶. در ایده‌پردازی واگرا چه هدفی دنبال می‌شود؟

- الف) انتخاب فوری یک پاسخ
- ب) تولید گزینه‌های متنوع پیش از داوری
- پ) حذف ایده‌های غیرمعمول از ابتدا

ت) محاسبه هزینه نهایی

۷. تفکر همگرا چه زمانی استفاده می شود؟

الف) برای تولید بدون محدودیت ایده ها

ب) برای ارزیابی و انتخاب گزینه مناسب بر اساس معیارها

پ) برای حذف داده

ت) برای پنهان کردن ریسک

۸. مدل کسب و کار چه چیزی را توضیح می دهد؟

الف) فقط نام محصول

ب) چگونگی ایجاد، ارائه و دریافت ارزش

پ) فقط هزینه تبلیغ

ت) تعداد رقبا

۹. بازار هدف به چه معناست؟

الف) همه مردم بدون استثنا

ب) گروه مشخصی که نیاز و ویژگی های مشترک مرتبط با راه حل دارند

پ) فقط کارکنان شرکت

ت) رقبای مستقیم

۱۰. پیوت یا چرخش در کسب و کار چیست؟

الف) توقف هرگونه یادگیری

ب) تغییر سنجیده در بخشی از مدل بر اساس شواهد

پ) تغییر نام تصادفی

ت) افزایش هزینه بدون دلیل

• • •

۱۱. کدام مورد هزینه ثابت است؟

الف) مواد مصرفی هر واحد

ب) اجاره ماهانه کارگاه

پ) هزینه ارسال هر سفارش

ت) بسته بندی هر محصول

۱۲. کدام مورد نمونه جریان درآمد است؟

الف) روشی که کسب و کار از ارائه ارزش پول دریافت می کند

ب) لیست کارکنان

پ) نقشه ساختمان

ت) تعداد جلسات

۱۳. در مدیریت ریسک، اقدام «کاهش» چیست؟

- الف) نادیده گرفتن احتمال
- ب) کاهش احتمال یا اثر ریسک با اقدام پیشگیرانه
- پ) توقف ثبت ریسک
- ت) انتقال همه مسئولیت بدون قرارداد

۱۴. تحلیل امکان‌پذیری چه ابعادی را بررسی می‌کند؟

- الف) فقط علاقه تیم
- ب) فنی، مالی، بازار و اجرایی
- پ) فقط رنگ محصول
- ت) تعداد دنبال‌کنندگان

۱۵. مالکیت فکری برای کارآفرین چه اهمیتی دارد؟

- الف) اجازه کپی بدون محدودیت
- ب) شناخت حقوق مربوط به نام، اثر، اختراع یا طراحی و شیوه استفاده قانونی
- پ) حذف قرارداد
- ت) پنهان کردن پدیدآورنده

• • •

۱۶. تیم کارآفرین متوازن چه ویژگی دارد؟

- الف) همه اعضا مهارت یکسان دارند
- ب) مهارت‌های مکمل و نقش‌های روشن دارد
- پ) هیچ اختلاف نظری ندارد
- ت) فقط یک نفر تصمیم می‌گیرد

۱۷. بازخورد منفی مشتری چگونه باید استفاده شود؟

- الف) نادیده گرفته شود
- ب) به عنوان داده برای فهم مشکل و اصلاح فرض‌ها تحلیل شود
- پ) به مشتری نسبت داده شود
- ت) سبب توقف فوری کسب‌وکار شود

۱۸. فرصت کارآفرینانه چه تفاوتی با ایده خام دارد؟

- الف) فرصت با نیاز، امکان اجرا و ارزش اقتصادی یا اجتماعی پشتیبانی می‌شود
- ب) هیچ تفاوتی ندارد
- پ) ایده همیشه درآمدزا است
- ت) فرصت نیازی به مشتری ندارد

۱۹. ارائه کوتاه یا **Pitch** مؤثر چه محتوایی دارد؟

الف) فقط شعار

ب) مسئله، راه‌حل، مشتری، شواهد و درخواست روشن

پ) تاریخچه طولانی شخصی

ت) جزئیات نامرتبط

۲۰. کدام رفتار با کارآفرینی مسئولانه سازگار است؟

الف) پنهان کردن عیب محصول

ب) شفافیت درباره محدودیت‌ها و توجه به اثر اجتماعی و محیطی

پ) استفاده بدون اجازه از داده مشتری

ت) ادعای اثبات‌نشده

پاسخنامه تشریحی

پاسخ‌ها را پس از حل کامل سوالات بررسی کنید. برای هر پاسخ غلط، علت خطا را در یکی از سه گروه «ضعف مفهومی»، «بی‌دقتی» یا «ناآشنایی با کاربرد» ثبت کنید.

۱. پاسخ صحیح: گزینه ب

نوآوری ارزشمند از مسئله‌ای واقعی و قابل فهم آغاز می‌شود.

۲. پاسخ صحیح: گزینه ب

ارزش پیشنهادی ارتباط میان نیاز مشتری و منفعت راه‌حل را روشن می‌کند.

۳. پاسخ صحیح: گزینه ب

نمونه اولیه امکان یادگیری پیش از سرمایه‌گذاری گسترده را فراهم می‌کند.

۴. پاسخ صحیح: گزینه ب

MVP برای آزمون فرض‌های مهم با کمترین ساخت لازم استفاده می‌شود.

۵. پاسخ صحیح: گزینه ب

پرسش درباره رفتار واقعی گذشته اطلاعات قابل اتکاتری از تأیید فرضی می‌دهد.

۶. پاسخ صحیح: گزینه ب

تفکر واگرا دامنه گزینه‌ها را گسترش می‌دهد و داوری به مرحله بعد موکول می‌شود.

۷. پاسخ صحیح: گزینه ب

پس از تولید ایده‌ها، تفکر همگرا به مقایسه و انتخاب کمک می‌کند.

۸. پاسخ صحیح: گزینه ب

مدل کسب‌وکار اجزایی مانند مشتری، ارزش، کانال، درآمد و هزینه را به هم مرتبط می‌کند.

۹. پاسخ صحیح: گزینه ب

تعریف بازار هدف به طراحی دقیق‌تر محصول و پیام کمک می‌کند.

۱۰. پاسخ صحیح: گزینه ب

پیوت حفظ هدف کلی و اصلاح فرض یا مسیر بر اساس داده است.

۱۱. پاسخ صحیح: گزینه ب

هزینه ثابت در کوتاه‌مدت با تعداد تولید تغییر مستقیم ندارد.

۱۲. پاسخ صحیح: گزینه الف

جریان درآمد سازوکار دریافت پول مانند فروش، اشتراک یا کارمزد است.

۱۳. پاسخ صحیح: گزینه ب

کاهش ریسک با کنترل، آموزش، جایگزین یا برنامه پشتیبان انجام می‌شود.

۱۴. پاسخ صحیح: گزینه ب

ایده باید از نظر ساخت، هزینه، تقاضا و اجرای واقعی سنجیده شود.

۱۵. پاسخ صحیح: گزینه ب

شناخت حقوق فکری از نقض حقوق دیگران و از دست رفتن دارایی فکری جلوگیری می‌کند.

۱۶. پاسخ صحیح: گزینه ب

مهارت‌های مکمل مانند فنی، بازار و مالی پوشش بهتری برای اجرای ایده ایجاد می‌کنند.

۱۷. پاسخ صحیح: گزینه ب

بازخورد باید الگوها و علت‌ها را نشان دهد و با سایر شواهد سنجیده شود.

۱۸. پاسخ صحیح: گزینه الف

ایده زمانی به فرصت نزدیک می‌شود که تقاضا و امکان تحقق آن قابل دفاع باشد.

۱۹. پاسخ صحیح: گزینه ب

ارائه کوتاه باید منطق ارزش و گام مورد انتظار از مخاطب را سریع روشن کند.

۲۰. پاسخ صحیح: گزینه ب

اعتماد پایدار به صداقت، حفاظت از مشتری و توجه به پیامدهای کسب‌وکار وابسته است.

پایان مجموعه | ایران تحصیل