

# 创业管理实战练习

以下哪项不是创业的本质？（）

- A、创业是一种活动
- B、创业是一种精神
- C、创业是一种技能
- D、创业是一种态度

我的答案：D

2

创业管理是对企业多长时间的管理？（）

- A、0-1 年
- B、0-2 年
- C、0-3 年
- D、0-4 年

我的答案：C

3

创业最终实现的目标是（）。

- A、创造价值
- B、实现理想
- C、帮助别人
- D、回报社会

我的答案：A

4

当创业的机会成本低的时候更容易创业。（）

我的答案：√

5

实践不是创业的必经环节。（）

我的答案：×

1

以下哪项不是影响创业动机的关键因素？（）

- A、个人特质
- B、创业机会
- C、创业的机会成本
- D、各种资源

我的答案：D

2

以下哪项不是蒂蒙斯模型中的创业要素？（）

- A、机会
- B、资金
- C、资源
- D、团队

我的答案：B

3

柏森商学院是全球最早开设创业管理课程的学校。（）

我的答案：√

创业之初需要整合的第一个资源是（）。

A、技术

B、人才

C、资金

D、机会

我的答案：C

2

以下哪项不是创业所需确定的基本内容？（）

A、谁创业

B、在哪里创业

C、创业效果

D、创业资金来源

我的答案：A

3

决定创业能不能成功的关键是（）。

A、人脉

B、资金

C、创业精神

D、项目

我的答案：C

4

企业内部创业不是创业的一种形式。（）

我的答案：×

5

创业者需要根据创业机会设计出清晰的商业模式。（）

我的答案：√

## 识别机会与创意（一）

1 以下哪项不是关于创意的表述？（D）

A 创意是一种思想

B 创意是一种概念

C 创意是一种想法

D 创意是一种机会

备注：创意可能满足也可能不满足机会的标准。

2 机会窗口关闭后，新建企业也能很容易就成功。（否）

3 机会窗口在（B）情况下会关闭。

- A 资金缺乏
  - B 市场饱和
  - C 人才缺乏
  - D 技术缺乏
- 4 机会窗口关闭后，新建企业可以通过（C）取得成功。
- A 加大资金投入
  - B 广招人才
  - C 专注细分市场
  - D 提高技术
- 5 一旦新产品市场建立起来，机会窗口就打开了。（是）

## 识别机会与创意（二）

- 1 以下哪项不是识别机会的方法？（C）
- A 观察趋势
  - B 解决问题
  - C 运用高科技
  - D 发现市场空隙
- 2 观察时尚可以发现创业机会。（否）
- 3 以下哪项不是识别机会时需要观察的重要趋势？（B）
- A 经济趋势
  - B 时尚发展
  - C 社会趋势
  - D 技术进步
- 4 机会的本质是创业者识别机会，并将其转化为成功的企业。（是）
- 5 以下哪项不是观察趋势法识别机会的步骤？（D）
- A 观察各种趋势
  - B 观察趋势，研究它如何创造可追求的机会
  - C 优秀创业者将趋势变为市场行为
  - D 分析趋势出现的原因

## 识别机会与创意（三） 待做

- 1 技术进步并非是识别商机的关键。（是）
- 2 以下哪项为创业机会提供了基础？（C）
- A 经济力量
  - B 社会力量
  - C 政治和制度变革
  - D 技术进步
- 3 每种趋势不一定是新商业创新的推动力。（否）

## 识别机会与创意（四）

- 1 新企业应该如何对待市场空隙？（D）
  - A 视而不见
  - B 完全依赖
  - C 盲目追随
  - D 谨慎对待
  
- 2 顾客在发现产品未能达到所做承诺时不会很快就离开。（错）
  
- 3 创业教育的目的是培养创业思维。（是）
  
- 4 市场空隙在（B）可被识别。
  - A 技术落后
  - B 人们无法找到所需产品或服务
  - C 技术创新
  - D 经济发展
  
- 1 以下哪项不是获得创意的方法？（A）
  - A 参观学习
  - B 头脑风暴法
  - C 焦点小组
  - D 消费顾问调研
  
- 2 企业层面如何保护新创意？（C）
  - A 加大资金投入
  - B 广招人才
  - C 在企业建立“创意银行”
  - D 加大技术创新
  
- 3 以下哪项不是主管层面保护新创意的措施？（B）
  - A 注意倾听创意
  - B 给予指导
  - C 承认创意
  - D 提供早期支持
  
- 4 焦点小组讨论通常在头脑风暴后使用。（是）
  
  
- 5 以下哪项不是保护自己创意的措施？（D）
  - A 把创意变成可见形式
  - B 避免不经意创意披露
  - C 保存完整创意日志
  - D 不告知他人
  
- 6 识别机会只是创业过程的一个普通的部分。（错） 重要

## 识别机会与创意（六）

- 1 “创意走廊”又叫做什么：（C）
  - A 创意思维
  - B 创意精神
  - C 创意警觉

D 创意机会

## 评估机会与风险（一）

- 1 可行性分析四维度中的财务可行性不包括以下哪项？（D）
  - A 投入资金总需求
  - B 同类企业业绩
  - C 新企业盈利预期
  - D 产品成本核算
- 2 管理能力和资源拥有是构成（B）的要素。
  - A 资源可行性
  - B 组织可行性
  - C 财务可行性
  - D 产品和服务可行性
- 3 分析创意的可行性要在写计划书之前做。（是）
- 4 创意满足可行性分析四维度的一个或多个方面即可实施。（错）
- 5 以下哪项不是创意可行性分析的四个维度？（C）
  - A 财务可行性
  - B 产品和服务可行性 x
  - C 资源可行性
  - D 产业和市场可行性 x

## 评估机会与风险（二）

- 1 以下哪项不是有吸引力行业的特征？（D）
  - A 行业在增长，而非萎缩
  - B 新兴行业，而非传统产业
  - C 行业生命周期处早期阶段
  - D 行业集中而非分散化
- 2 “到目标市场考察”指的是（B）。
  - A 购买意愿调查
  - B 秘密调查
  - C 图书馆调查
  - D 网络调查
- 3 不依赖关键原料的价格是有吸引力行业的特征。（是）

## 评估机会与风险（三）

- 1 目标市场吸引力指目标市场未来业务足够大，规模足够小。（是）

## 评估机会与风险（四）

- 1 创业之前要考虑清楚自己不做会有人来接替。（是）

## 评估机会与风险（五）

- 1 以下哪项不是创业服务岗位需有的素养或能力？（C）
- A 创业意识
  - B 创业思维
  - C 自我控制
  - D 管理规划

## 商业计划与展示（上）

- 1 以下哪项不是商业计划的误区？（C）
- A 创业者没有投资
  - B 引注不明
  - C 分析不透彻
  - D 市场规模界定过宽
- 2 创业者自己要投资的黄金比例是多少：（B）
- A 二分之一
  - B 三分之一
  - C 四分之一
  - D 五分之一
- 3 商业计划书的作用是推介新企业，寻找合作者。（是）
- 4 创业计划书比创业者本人的素质更重要。（错）
- 5 以下哪项不是商业计划书的作用？（D）
- A 创业融资
  - B 参加比赛
  - C 吸引伙伴
  - D 作为记录

## 商业计划与展示（中）

- 1 以下哪项不是商业计划书中的商业合作模式？（A）
- A 阶段合作
  - B 优势互补
  - C 联手合作
  - D 业务外包
- 2 创业计划书要根据现实做出相应的调整。（是）
- 3 商业计划书不要用常规的计划书模板写。（错）
- 4 参加创业大赛的商业计划书一般为（C）页。
- A 10—15
  - B 15—25
  - C 25—35

D 35—50

- 5 以下哪项不是商业计划书类型？（B）
- A 简略商业计划
  - B 未来发展计划
  - C 详尽商业计划
  - D 企业运营计划

## 商业计划与展示（下）

- 1 为了验证商业计划中的假设要跟至少十个陌生人讨论。（是）
- 2 商业计划展示做多少页合适？（C）
- A 10 页
  - B 11 页
  - C 12 页
  - D 13 页
- 3 商业计划中不是所有的假设都应该被验证和测试。（错）
- 4 以下哪项不是商业计划要展示的内容？（B）
- A 做什么，为什么
  - B 何时做，用什么
  - C 怎么做，谁来做
  - D 多少钱，何时还
- 5 以下哪项不是商业计划的十大重要问题之一？（D）
- A 是创意还是机会
  - B 是否是成长期
  - C 目标市场是什么
  - D 行业前景是什么

## 商业模式开发（上）

- 1 所有的企业都会与其他企业形成合作关系。（错）
- 2 设身处地的为别人着想才会创业成功。（是）
- 3 商业模式的概念不包括（B）。
- A 企业如何竞争
  - B 企业如何盈利
  - C 企业如何使用资源
  - D 企业如何构建关系

## 商业模式开发（中）

- 1 商业模式是在新企业创建的可行性分析之前开发的。（错）
- 2 商业模式是没有标准的，也不是一成不变的。（是）

## 商业模式开发（下）

- 1 商业模式的致命缺陷是（B）。
  - A 没有合作伙伴
  - B 对客户的完全误解
  - C 顾客定位错误
  - D 投资缺乏
- 2 “有没有供应商和合作伙伴”指的是商业模式的哪种构成要素？（C）
  - A 创新技能
  - B 战略资源
  - C 伙伴网络
  - D 核心战略
- 3 商业模式就是企业如何实现利润的方式。（是）
- 4 以下哪项不是商业模式的构成要素？（D）
  - A 战略资源
  - B 核心战略
  - C 伙伴网络
  - D 创新技能

## 创业融资与风险（上） 待做

- 1 对新企业而言，过度融资有害无益。（是）

备注：容易快速扩张，不容易总结
- 2 天使基金不属于债务和权益融资。（错）
- 3 “不从传统来源借款，凭自己的力量获取资源”指的是（B）。
  - A 银行贷款
  - B 步步为营
  - C 个人储蓄
  - D 亲情融资
- 4 以下哪项不是私人融资的来源？（D）
  - A 个人储蓄
  - B 亲情融资
  - C 步步为营
  - D 银行贷款
- 5 进行债务或权益融资的步骤不包括（B）。
  - A 正确决定需要多少资金
  - B 正确决定资金支出
  - C 决定最恰当的融资类型
  - D 发展战略以吸引潜在投资家或银行家
- 6 以下哪项不是初创企业需要融资的原因？（C）
  - A 现金流问题
  - B 资本投资
  - C 员工支出

D 潜伏期的需要

## 创业融资与风险（下）

- 1 天使投资是直接将企业资本投资于新创企业的个人。（错）
- 2 初创企业需要的创业导师要至少创业（D）。
  - A 5 年
  - B 6 年
  - C 7 年
  - D 8 年
- 3 银行总是规避风险的，贷款给大企业的利润很高。（是）
- 4 以下哪项不是债务融资的来源？（B）
  - A 商业银行
  - B 风险投资
  - C 开业贷款
  - D 创业基金
- 5 以下哪项不是融资的创造性来源？（C）
  - A 租赁
  - B 创业园区
  - C 政府资助
  - D 战略伙伴
- 6 以下哪项不是一分钟电梯演讲的内容？（C）
  - A 描述机会和需要解决的问题
  - B 描述你的资格
  - C 描述你的资金来源
  - D 描述你的市场

## 新创企业的建立

- 1 有限责任公司和社会企业是现在大学生创业比较好的形式。（是）
- 2 加盟公司时要选择母公司成立至少（C）以上的。
  - A 1 年
  - B 2 年
  - C 3 年
  - D 4 年
- 3 以下哪项不是设立企业的内部条件？（B）
  - A 设立企业有可能形成竞争优势
  - B 有足够的启动资金
  - C 开发了能创造价值的产品
  - D 创业者有强烈的“我要当老板”的愿望
- 4 以下哪项不是新建企业选址要考虑的因素？（D）

- A 经济因素
  - B 技术因素
  - C 政治因素
  - D 人员因素
- 5 起名并不是新的企业注册要注重的问题。(错)

## 新创企业的建立

- 1 有限责任公司和社会企业是现在大学生创业比较好的形式。(是)
- 2 加盟公司时要选择母公司成立至少 (C) 以上的。
- A 1 年
  - B 2 年
  - C 3 年
  - D 4 年
- 3 以下哪项不是设立企业的内部条件? (B)
- A 设立企业有可能形成竞争优势
  - B 有足够的启动资金
  - C 开发了能创造价值的产品
  - D 创业者有强烈的“我要当老板”的愿望
- 4 以下哪项不是新建企业选址要考虑的因素? (D)
- A 经济因素
  - B 技术因素
  - C 政治因素
  - D 人员因素
- 5 起名并不是新的企业注册要注重的问题。(错)

## 新企业的成长 (上)

- 1 企业成长得快就是好的情况。(错)
- 2 企业必须占领先发优势, 才能快速成长。(错)
- 3 有潜力成长最快的企业不具备 (B)。
- A 解决了一个重大问题
  - B 获得了极大的利润
  - C 对客户工作效率有重要影响
  - D 对客户的工作生命有重要影响
- 1 企业为成长做准备应专注做 (C)。
- A 新兴业务
  - B 传统业务
  - C 核心业务
  - D 随情况而定

- 2 企业的成长速度有时并不是都企业能选择的。(是)
- 3 企业的成功是跟企业做大有关的。(错)
- 4 以下哪项不是企业成长过快的 10 个预警信号之一? (B)
- A 过度紧张的员工
  - B 贷款过多
  - C 极度紧张的利润率
  - D 降低产品质量
- 5 企业成长的原因是 (D)。
- A 资金丰富
  - B 订单增大
  - C 企业本身决定
  - D 企业必须通过规模成长来维持市场份额

## 新企业的成长 (下)

- 1 企业有引入、成长、青春、成熟、衰退和死亡 6 个阶段。(是)
- 2 当企业知名以后, 可以跟其他企业都建立合作。(错)
- 3 以下哪项不是企业成长的 4 种日常挑战? (C)
- A 现金流管理
  - B 价格稳定性
  - C 员工支出
  - D 资本约束
- 4 影响经理人管理能力的因素不包括 (D)。
- A 管理者社会化
  - B 管理激励
  - C 逆向选择
  - D 法律约束
- 5 突破管理能力瓶颈的方法是 (C)。
- A 加大资金投入
  - B 创新技术
  - C 企业联盟或兼并新企业
  - D 增加设备或员工