

- 1) Selectați componentele unui plan de afaceri
 - a. Analiza situației familiale
 - b. Strategia de alocare a timpului liber
 - c. Planul de vacanță versus planul de creștere al afacerii
 - d. Analiza situației curente (studiu de piață), Strategia de marketing, Planul financiar, Planul de vânzări, etc

- 2) Ce reprezintă bugetul pentru investiția inițială:
 - a. Bugetul necesar pentru a desfășura activitatea (pentru utilități, pentru spațiul de birouri/hala/fabrica)
 - b. Bugetul necesar pentru a plăti lunar personalul angajat
 - c. Bugetul necesar pentru a plăti lunar persoanele contractuale pentru care nu există expertiza în firmă (contabilitate, etc)
 - d. Bugetul necesar pentru a cumpăra echipamente și pentru a cheltuielile necesare începerii activității

- 3) Care nu poate fi sursa de finanțare?
 - a. Venituri obținute ilicit
 - b. Venituri proprii
 - c. Venituri de la prieteni și/sau familie
 - d. Credite nerambursabile

- 4) La ce se referă “estimarea vânzărilor”?
 - a. La numărul de clienți pe care o să îl aibă firma, chiar dacă acești clienți cumpăra sau nu
 - b. La toate cheltuielile făcute de firmă
 - c. La numărul de produse/servicii vândute
 - d. La veniturile obținute după ce se scad cheltuielile = profitul firmei

- 5) Cât ar trebui să se vândă lunar pentru a „fi pe zero” - “break – even”?
 - a. Cât să se acopere investiția inițială
 - b. Cât să se acopere costurile cu angajații
 - c. Cât să se acopere costurile cu chiriile
 - d. Cât să se acopere toate cheltuielile lunare astfel încât firma să nu fie pe pierdere.