

- 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 expertiză în firmă (contabilitate, etc)
  - d. Bugetul necesar pentru a cumpăra echipamente și pentru a acoperi 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) 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.
  
- 5) La ce se referă analiza „SWOT”?
  - a. Numai la posibile amenințări ale unei afaceri
  - b. La punctele tari, la punctele slabe, la oportunități și la amenințările afacerii
  - c. La ce vând firmele concurente din piață
  - d. Doar la creșterea vânzărilor
  
- 6) Unde se încadrează consultanța juridică pentru începerea/crearea unei firme?
  - a. Nicăieri, nu îmi pasa de ea
  - b. În bugetul inițial necesar pentru a porni afacerea, este o cheltuială
  - c. În bugetul lunar, alături de chiriile lunare, plata angajaților, etc
  - d. În categoria de venituri