

1. **Care este primul pas pe care trebuie să îl faci când vrei să pornești o afacere?**
 - a. Crearea unui prototip
 - b. Validare nevoii pentru idea de afacere în piață
 - c. Cercetarea concurenței
 - d. Obținerea de feedback de la persoanele apropiate

2. **Ce este propunerea unică de valoare?**
 - a. O listă cu toate produsele sau serviciile oferite
 - b. O analiză a zonelor neacoperit de competitori
 - c. Beneficiul distinctiv oferit, diferit față de ce face competiția
 - d. Modalitatea de prezentarea a informațiilor într-o vânzare

3. **Ce scop are cercetarea de piață în validarea unei idei de afaceri?**
 - a. Estimarea costurilor de producție
 - b. Identificarea tuturor competitorilor existenți
 - c. Înțelegerea nevoilor și dorințelor potențialilor clienți
 - d. Construirea unui network cu potențiali clienți

4. **Care dintre următoarele este cel mai important aspect al unei idei de afaceri?**
 - a. Intensitatea și frecvența nevoii produsului / serviciului oferit
 - b. Tehnologia folosită pentru oferirea produsului / serviciului
 - c. Locația în care este deschisă afacerea
 - d. Persoanele din network-ul personal care pot ajuta la afacere

5. **Care din următoarele este un exemplu de experiment pentru validarea presupunerilor despre o idee de afaceri?**
 - a. Contractarea unui consultant pentru analiza pieței
 - b. Citirea cărților de succes în afaceri
 - c. Realizarea unui sondaj de opinie printre persoanele apropiate
 - d. Implementarea unui landing page pentru pre-comanda produsului oferit

6. **De ce este importantă validarea ideii înainte de a investi resurse semnificative?**
 - a. Pentru a satisface cerințele legale și reglementările guvernamentale
 - b. Pentru a evita risipa de timp, bani și alte resurse pe idei care nu satisfac o nevoie reală de piață
 - c. Pentru a putea aplica la o finanțare publică sau europeană
 - d. Pentru a scrie o lucrare de cercetare și a obține un brevet