

Quiz: Fundamente de Antreprenariat - Cine sunt potențialii clienți?

1. Ce înseamnă TAM (Total Adressable Market):
 - a) Totalitatea concurenților dintr-o piață țintă
 - b) Valoarea tuturor clienților dintr-o piață țintă
 - c) Piața Globală, în ansamblul ei
 - d) Piața Totala din Automotive
2. Care este, valoric, cea mai mică piață țintă, TAM, SAM sau SOM?
 - a) SAM
 - b) TAM
 - c) SOM
 - d) Ambele, SOM și SAM
3. Ce cumpără clienții?
 - a) Produsul/serviciu tău
 - b) O versiune îmbunătățită a lor, după ce au "consumat" produsul/serviciul tău
 - c) Un burghiu
 - d) Povestea siropoasa despre produsul tău
4. Într-o piață totală, care este procentul reprezentat de Inovatori și Early Adopters, luați împreună?
 - a) Sub 20%
 - b) 2-3%
 - c) 50%
 - d) Peste 80%
5. Care este o definiție pentru clienții Earlyvangelists?
 - a) Cei mai probabili clienți, care vor spune și altora despre soluția ta
 - b) Cei care promovează învățăturile religioase
 - c) Primii creștini
 - d) Cei care vor denigra primii soluția ta
6. La ce ne ajuta analiza de piață TAM/SAM/SOM?
 - a) Poziționarea corectă în piață și atragerea unei investiții
 - b) Ca să știm ce inovație de produs trebuie să dezvoltăm
 - c) Bugetarea campaniilor de marketing
 - d) Calculul necesarului de personal