

ВОПРОСЫ ЭКЗАМЕНА  
по курсу "Электронный бизнес"  
(IV курс, бакалавры, "Бизнес-информатика")

1. Технология генерации идей: Принцип "opportunity recognition".
2. Технология генерации идей: Источники идей.
3. Технология генерации идей: Методы психологической активизации мышления.
4. Технология генерации идей: Методы систематизированного поиска.
5. Технология генерации идей: Методы направленного поиска.
6. Что такое бизнес-модель? Компоненты бизнес-модели.
7. Что такое Интернет-стартап? Основные тренды и бизнес модели стартапов.
8. Формирование команды: признаки эффективной команды
9. Формирование команды: жизненный цикл команды
10. Формирование команды: распределение ролей в команде
11. Формирование команды: основные правила создания и управления командой
12. Формирование команды: 10 заповедей руководителя команды
13. Бизнес-Модель платного доступа. Преимущества и недостатки. Примеры.
14. Freemium-Модель. Преимущества и недостатки. Примеры.
15. Бизнес-Модель платного размещения. Преимущества и недостатки. Примеры.
16. Бизнес-Модель Infomediary. Преимущества и недостатки. Примеры.
17. Рекламная бизнес-модель. Преимущества и недостатки. Примеры.
18. Визуализация бизнес-моделей.
19. Продукт-ориентированная и клиент-ориентированная методологии стартапов. Преимущества и недостатки.
20. В чём суть Customer Development Model (CDM)?
21. Customer Development Model (CDM): суть работы с гипотезами.
22. Шаблоны бизнес-моделирования: компоненты холста модели.
23. Виды MVP: простейшие варианты.
24. Виды MVP: Landing page.
25. Виды MVP: Видео-макет или видео use-case
26. Виды MVP: <Волшебник из страны Оз>
27. Виды MVP: Консьерж MVP
28. Виды MVP: Полуавтоматическое MVP

29. Виды MVP: Краудфандинг
30. Виды MVP: MVP единственной функции
31. Экспертная оценка рынка: Зачем нужна, методы оценки.
32. Методы экспертной оценки: схема экспертного опроса
33. Методы экспертной оценки: описание технологии
34. Методы экспертной оценки: характеристика команды
35. Методы экспертной оценки: подбор экспертов
36. Методы экспертной оценки: проведение интервьюирования
37. Методы экспертной оценки: оценка результатов
38. Основные метрики проекта - что такое AARRR?
39. Дополнительные метрики проекта - LTV, CR, MRR, K-фактор или виральность.
40. Привлечение инвестиций: стадии развития стартапа
41. Привлечение инвестиций: источники финансирования стартапа
42. Привлечение инвестиций: венчурный капитал, классификация инвесторов
43. Привлечение инвестиций: оценка стартапа и варианты инвестирования
44. Привлечение инвестиций: основные варианты выхода инвестора из проекта
45. Привлечение инвестиций: Стадии развития стартапа
46. Представление проекта перед инвесторами: что такое Elevator Pitch?
47. Представление проекта перед инвесторами: структура презентации
48. Социальные сети для электронного бизнеса