

Digital Business Strategy & Business Development

Dozent

Mag. Nikolaus Mittheisz, MSc
Innovations- und Transformationsmanager,
Startup-Mentor



Fragenkatalog: 10 Multiple-Choice Prüfungsfragen zur Stoffreflexion

- 1. Welche Segmente wurden von Ash Maurya in seiner Überarbeitung des Business Model Canvas zum Lean Canvas aus dem Business Model Canvas herausgenommen? (Antwort: A)**
 - a) Kundenbeziehungen, Schlüsselressourcen, Schlüsselaktivitäten, Schlüsselpartner
 - b) Kundensegmente, Schlüsselressourcen, Schlüsselaktivitäten, Schlüsselpartner
 - c) Kundenbeziehungen, Nutzenversprechen, Schlüsselaktivitäten, Schlüsselpartner
 - d) Kundensegmente, Schlüsselressourcen, Einnahmequellen, Kostenstruktur
- 2. Was wird unter Gate im Stage-Gate-Prozess verstanden? (Antwort: C)**
 - a) ein Projektstart- oder -endpunkt
 - b) ein Aktivitäten-Abschnitt
 - c) ein Projektpunkt, wo Projekt-(Zwischen)Ergebnisse bewertet werden
 - d) ein Projekt-Abbruch
- 3. Welchem Geschäftsmodell sind die Arbeitsverhältnisse der Freelancer zuzuordnen? (Antwort: B)**
 - a) Dem Freemium-Modell
 - b) Dem On Demand-Modell
 - c) Dem Verwenden statt Besitzen-Modell
 - d) Dem Affiliate-Modell

4. **Welche strategischen Grundfragen sollte eine Unternehmensstrategie beantworten können? (Antwort: B)**
- a) Wie viele MitarbeiterInnen sollen in den einzelnen Unternehmensbereichen tätig sein?
 - b) In welchen Geschäftsfeldern wollen wir tätig sein?
 - c) Wie hoch soll unsere kurzfristige Gewinnmarge sein?
 - d) In welchen Geschäftsfeldern sind die größten Mitbewerber tätig?
5. **Welche Merkmale sollten gute Wertangebote/Nutzenversprechen eines Geschäftsmodells optimalerweise erfüllen? (Antwort: C)**
- a) Gute Wertangebote/Nutzenversprechen sind leicht zu imitieren und kopieren
 - b) Gute Wertangebote/Nutzenversprechen hinterfragen Nutzenempfinden von Kunden
 - c) Gute Wertangebote/Nutzenversprechen berücksichtigen neben funktionalen auch emotionale und soziale Aspekte
 - d) Gute Wertangebote/Nutzenversprechen konzentrieren sich auf den Massenmarkt, um möglichst viele Käufer zu finden
6. **Welche Elemente gehören zu den 9 Elementen des Business Model Canvas? (Antwort: C)**
- a) Kundensegmente – Schlüsselpartner – Preisversprechen
 - b) Einnahmequellen – Umsatzstruktur – Kundensegmente
 - c) Kundenbeziehungen – Kostenstruktur – Schlüsselaktivitäten
 - d) Schlüsselressourcen – Unternehmensvision – Kundenbeziehungen
7. **Welche 3 unterschiedlichen Käufergruppen gilt es im Blue Ocean Strategiemodell auf unterschiedliche Art und Weise anzusprechen und zum Kauf zu animieren? (Antwort: B)**
- a) Erstkäufer – regelmäßige Käufer – Gelegenheitskäufer
 - b) Käufer – Benutzer – Beeinflusser
 - c) private Käufer – institutionelle Käufer – Käufergemeinschaften
 - d) Besteller – Käufer – Benutzer

8. **Um welche Ziele zu erreichen werden Informationen eines Internetauftritts vom Unternehmen für den Nutzer aufbereitet? (Antwort: A)**
- a) Um die Einstellung oder Handlung von Nutzern zu beeinflussen
 - b) Um allen MitarbeiterInnen des Unternehmens Produkt- und Service-Informationen zugänglich zu machen
 - c) Um das Informationsbedürfnis der Kontrollgremien und Aufsichtsbehörden ausreichend und qualitativ voll zu befriedigen
 - d) Um rechtliche EU-Vorgaben zu Informationsveröffentlichungspflichten zu erfüllen
9. **Welche Innovationsgrade kann man grundsätzlich unterscheiden? (Antwort: C)**
- a) revolutionäre und disruptive Innovation
 - b) inkrementelle und schrittweise Innovation
 - c) inkrementelle und radikale Innovation
 - d) funktionale und dysfunktionale Innovation
10. **Was gehört nicht zu den aussichtsreichen Möglichkeiten, um als Marktplatz-/Plattform-Betreiber Ertrag und bestenfalls Gewinn zu lukrieren (Antwort: A)**
- a) Verkauf von Kreditratenfinanzierungen an Endkunden
 - b) Verrechnung von Vermittlungsgebühren
 - c) Verkauf von Werbeplatzierungen
 - d) Verrechnung von Provisionen oder fixen Transaktionsgebühren