Chương 2.2: Mô hình kinh doanh Canvas

1. **Mô hình kinh doanh Canvas là gì?**
   A. Một mô hình kinh doanh cho doanh nghiệp nhỏ
   B. ***Một công cụ dùng để mô tả, thiết kế và cải tiến mô hình kinh doanh***
   C. Một công cụ chỉ áp dụng cho các công ty công nghệ
   D. Một công cụ kế toán cho doanh nghiệp

2. **Mô hình Canvas bao gồm bao nhiêu thành phần chính?**
   A. 5
   B. 9
   C. 7
   D. ***9***

3. **Một trong các yếu tố quan trọng trong mô hình Canvas là gì?**
   A. Tăng chi phí sản xuất
   B. ***Xác định các nhóm khách hàng mục tiêu***
   C. Tăng số lượng nhà cung cấp
   D. Chỉ sử dụng kênh phân phối truyền thống

4. **"Key Partners" (Đối tác chính) trong mô hình Canvas là gì?**
   A. Các nhà đầu tư trong doanh nghiệp
   B. ***Các tổ chức hoặc cá nhân giúp doanh nghiệp tạo ra giá trị***
   C. Khách hàng tiềm năng
   D. Các đối thủ cạnh tranh

5. **"Key Activities" (Hoạt động chính) trong mô hình Canvas đề cập đến điều gì?**
   A. ***Các hoạt động cốt lõi mà doanh nghiệp thực hiện để tạo ra giá trị***
   B. Các chiến lược marketing của doanh nghiệp
   C. Các hoạt động xã hội của doanh nghiệp
   D. Các loại sản phẩm doanh nghiệp cung cấp

6. **"Key Resources" (Tài nguyên chính) trong mô hình Canvas là gì?**
   A. ***Tất cả các tài sản quan trọng mà doanh nghiệp cần để vận hành và tạo ra giá trị***
   B. Các nguồn tài chính từ các nhà đầu tư
   C. Các dịch vụ khách hàng miễn phí
   D. Các đối tác hỗ trợ doanh nghiệp

7. **"Value Proposition" (Giá trị đề xuất) trong mô hình Canvas là gì?**
   A. ***Giải pháp mà doanh nghiệp cung cấp để giải quyết vấn đề hoặc đáp ứng nhu cầu của khách hàng***
   B. Sản phẩm doanh nghiệp muốn bán
   C. Chiến lược giảm giá sản phẩm
   D. Kênh phân phối của doanh nghiệp

8. **"Customer Relationships" (Quan hệ khách hàng) trong mô hình Canvas liên quan đến điều gì?**
   A. Cách doanh nghiệp thiết lập các kênh phân phối
   B. ***Cách doanh nghiệp tương tác và xây dựng mối quan hệ với khách hàng***
   C. Sản phẩm nào sẽ được bán cho khách hàng
   D. Quy trình cung cấp dịch vụ khách hàng

9. **"Channels" (Kênh phân phối) trong mô hình Canvas là gì?**
   A. ***Các phương thức mà doanh nghiệp sử dụng để truyền tải giá trị đến khách hàng***
   B. Các công cụ marketing sử dụng để quảng bá sản phẩm
   C. Các đối tác cung cấp sản phẩm
   D. Các loại sản phẩm mà doanh nghiệp sản xuất

10. **"Customer Segments" (Phân khúc khách hàng) trong mô hình Canvas là gì?**
    A. Các đối tác chính của doanh nghiệp
    B. Các nhóm khách hàng mục tiêu mà doanh nghiệp hướng đến
    C. ***Các nhóm khách hàng mục tiêu mà doanh nghiệp phục vụ***
    D. Những nhà cung cấp dịch vụ cho doanh nghiệp

11. **"Cost Structure" (Cấu trúc chi phí) trong mô hình Canvas đề cập đến điều gì?**
    A. ***Các chi phí liên quan đến việc vận hành doanh nghiệp và tạo ra giá trị***
    B. Các khoản đầu tư ban đầu cho doanh nghiệp
    C. Lợi nhuận thu được từ khách hàng
    D. Các chi phí marketing doanh nghiệp sử dụng

12. **"Revenue Streams" (Dòng doanh thu) trong mô hình Canvas là gì?**
    A. Các nguồn chi phí từ đối tác
    B. ***Các nguồn thu mà doanh nghiệp nhận được từ khách hàng***
    C. Các chi phí phát sinh trong quá trình sản xuất
    D. Các khoản tài trợ doanh nghiệp nhận được

13. **Mô hình Canvas giúp doanh nghiệp làm gì?**
    A. ***Mô tả và cải tiến mô hình kinh doanh một cách rõ ràng và dễ dàng***
    B. Tìm kiếm khách hàng mới
    C. Tối ưu hóa chi phí sản xuất
    D. Tăng cường khả năng quản lý tài chính

14. **"Key Partners" trong mô hình Canvas có thể bao gồm ai?**
    A. ***Nhà cung cấp nguyên liệu, đối tác chiến lược, nhà đầu tư***
    B. Khách hàng tiềm năng
    C. Các đối thủ cạnh tranh
    D. Các tổ chức bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng

15. **Điều nào sau đây là một ví dụ về "Value Proposition" trong mô hình Canvas?**
    A. ***Giảm giá sản phẩm để thu hút khách hàng***
    B. Tăng số lượng sản phẩm trong kho
    C. Thêm nhiều dịch vụ cho khách hàng
    D. Chỉ bán sản phẩm chất lượng cao

16. **Mô hình Canvas được sử dụng để làm gì trong doanh nghiệp?**
    A. ***Tạo ra một bản đồ rõ ràng về cách thức hoạt động và kiếm tiền của doanh nghiệp***
    B. Xác định chiến lược marketing cho doanh nghiệp
    C. Quản lý tài chính của doanh nghiệp
    D. Phân tích các xu hướng thị trường

17. **"Customer Segments" giúp doanh nghiệp làm gì?**
    A. Xác định các sản phẩm chính mà doanh nghiệp cung cấp
    B. ***Xác định và hiểu rõ các nhóm khách hàng mục tiêu để phục vụ***
    C. Tối ưu hóa quy trình sản xuất
    D. Xây dựng các chiến lược giảm giá cho khách hàng

18. **"Cost Structure" trong mô hình Canvas giúp doanh nghiệp làm gì?**
    A. Xác định cách giảm chi phí sản xuất
    B. ***Xác định các chi phí cần thiết để vận hành doanh nghiệp và tạo ra giá trị***
    C. Tìm kiếm các nguồn thu nhập mới
    D. Tối ưu hóa các chiến lược marketing

19. **"Revenue Streams" trong mô hình Canvas giúp doanh nghiệp làm gì?**
    A. ***Xác định các cách thức và nguồn thu nhập từ khách hàng***
    B. Cải thiện chất lượng sản phẩm
    C. Giảm chi phí sản xuất
    D. Tăng số lượng khách hàng

20. **Mô hình Canvas có thể áp dụng cho loại hình doanh nghiệp nào?**
    A. ***Tất cả các loại hình doanh nghiệp, từ nhỏ đến lớn***
    B. Chỉ áp dụng cho các doanh nghiệp công nghệ
    C. Chỉ áp dụng cho các doanh nghiệp vừa và lớn
    D. Chỉ áp dụng cho doanh nghiệp sản xuất