

Exercici repàs U1 i U2

1. Per què la idea de negoci és una cosa essencial per tal de convertir-se en un emprenedor?
2. Què és la clientela potencial?
3. En què consisteix l'anàlisi DAFO?
4. Per què l'estudi de mercat és una eina imprescindible pel desenvolupament d'un bé o servei?
5. Quina diferència hi ha entre la competència directa i la indirecta?
6. Per què és especialment important analitzar la competència?
7. En què consisteix el Benchmarking?
8. Quin tipus d'estratègies de diferenciació hem comentat?
9. En què consisteix el Business Model Canvas?
10. Què és l'escassetat?
11. Què estudia l'economia?
12. Què és el cost d'oportunitat?
13. Quina diferència hi ha entre les dades primàries i les secundàries?
14. En què consisteix la definició de l'objectiu de l'estudi de mercat?
15. En què consisteix un focus group?
16. Quina diferència hi ha entre l'experimentació i l'observació?
17. Per a què serveix el model PESTEL?
18. Què analitza el mapa d'empatia d'un client?
19. Per què pot ser útil el mapa de viatge d'un client?
20. En què consisteix el mapa de posicionament? Per què és útil?