

Chương 2.1: Mô hình kinh doanh

1. Mô hình kinh doanh là gì?

- A. Một kế hoạch chi tiết về sản phẩm
- **B. Cách thức mà doanh nghiệp tạo ra giá trị và kiếm tiền từ hoạt động kinh doanh**
- C. Một chiến lược marketing cho doanh nghiệp
- D. Hướng dẫn về cách tuyển dụng nhân viên

2. Trong mô hình kinh doanh, "khách hàng mục tiêu" được xác định như thế nào?

- **A. Nhóm khách hàng mà doanh nghiệp hướng đến và phục vụ**
- B. Tất cả các khách hàng tiềm năng
- C. Những khách hàng đã sử dụng sản phẩm
- D. Các đối tác chiến lược của doanh nghiệp

3. Một mô hình kinh doanh thành công phải đảm bảo yếu tố nào?

- **A. Tạo ra giá trị cho khách hàng và có khả năng sinh lợi**
- B. Chỉ tập trung vào giảm chi phí
- C. Giới hạn thị trường trong nước
- D. Giảm số lượng đối thủ cạnh tranh

4. Mô hình kinh doanh nào dưới đây là ví dụ về B2B?

- A. Amazon.com
- **B. Alibaba.com**
- C. eBay
- D. Facebook

5. Mô hình kinh doanh nào liên quan đến việc bán hàng trực tiếp từ doanh nghiệp đến khách hàng cá nhân?

- A. C2C
- **B. B2C**
- C. B2B
- D. G2B

6. Yếu tố quan trọng nhất trong mô hình kinh doanh B2C là gì?

- A. Tập trung vào việc giảm chi phí vận hành
- **B. Xây dựng mối quan hệ trực tiếp và lâu dài với khách hàng**
- C. Tạo ra các sản phẩm cho doanh nghiệp khác
- D. Hợp tác với chính phủ

7. Mô hình kinh doanh C2C thường thấy ở đâu?

- **A. Các trang web đấu giá và các nền tảng chia sẻ**
- B. Các công ty sản xuất lớn
- C. Các cửa hàng bán lẻ truyền thống
- D. Các doanh nghiệp bán hàng cho chính phủ

8. Các yếu tố nào không thuộc mô hình kinh doanh?

- A. Giá trị cốt lõi
- **B. Nghệ thuật truyền thông**
- C. Đối tác chính
- D. Kênh phân phối

9. "Kênh phân phối" trong mô hình kinh doanh đề cập đến gì?

- A. Các công cụ marketing sử dụng để quảng cáo
- **B. Các phương thức mà doanh nghiệp sử dụng để cung cấp sản phẩm đến tay khách hàng**
- C. Quy trình tuyển dụng nhân viên
- D. Các nguồn tài chính để phát triển sản phẩm

10. Mô hình kinh doanh nào dưới đây đại diện cho mô hình C2G?

- A. Doanh nghiệp với doanh nghiệp
- B. Doanh nghiệp với khách hàng
- **C. Chính phủ với khách hàng**
- D. Khách hàng với khách hàng

11. Một doanh nghiệp có thể thay đổi mô hình kinh doanh của mình khi nào?

- A. Khi có sự thay đổi về công nghệ
- **B. Khi có sự thay đổi trong nhu cầu của thị trường hoặc khách hàng**
- C. Khi không còn lợi nhuận

- D. Khi không đủ nguồn lực tài chính

12. **"Chi phí và nguồn thu" trong mô hình kinh doanh đề cập đến điều gì?**

- A. Cách thức quản lý kho
- **B. Chi phí doanh nghiệp bỏ ra và các nguồn thu doanh thu từ các hoạt động kinh doanh**
- C. Cách thức tuyển dụng nhân sự
- D. Mối quan hệ giữa khách hàng và doanh nghiệp

13. **Mô hình "freemium" trong kinh doanh có đặc điểm gì?**

- **A. Cung cấp dịch vụ miễn phí nhưng thu phí từ các tính năng nâng cao**
- B. Cung cấp dịch vụ miễn phí không có bất kỳ phí nào
- C. Tất cả các dịch vụ đều phải trả phí
- D. Không có sản phẩm miễn phí

14. **Đâu là một ví dụ điển hình của mô hình kinh doanh "abonnement"?**

- A. Các website mua bán sản phẩm
- **B. Các dịch vụ đăng ký thuê bao như Netflix, Spotify**
- C. Mô hình giao dịch trực tiếp
- D. Các doanh nghiệp bán lẻ

15. **Mô hình kinh doanh nào tập trung vào việc kết nối người dùng với các nhà cung cấp dịch vụ?**

- A. C2C
- **B. Platform (nền tảng)**
- C. B2C
- D. G2C

16. **Trong mô hình kinh doanh, "đối tác chiến lược" là gì?**

- A. Những nhà đầu tư cho doanh nghiệp
- **B. Những tổ chức hoặc cá nhân giúp doanh nghiệp cung cấp giá trị tốt hơn cho khách hàng**
- C. Những người sáng lập công ty
- D. Những khách hàng trung thành

17. **Mô hình kinh doanh "nền tảng" có đặc điểm gì?**

- A. Doanh nghiệp bán sản phẩm trực tiếp cho khách hàng
- **B. Doanh nghiệp cung cấp nền tảng kết nối người mua và người bán**
- C. Chỉ tập trung vào khách hàng trong nước
- D. Cung cấp dịch vụ thông qua các kênh bán lẻ

18. **Mô hình kinh doanh nào có thể sử dụng hệ thống affiliate marketing (tiếp thị liên kết)?**

- A. B2B
- B. B2C
- **C. Cả B2B và B2C**
- D. C2C

19. **Sự khác biệt giữa mô hình kinh doanh B2B và B2C là gì?**

- **A. B2B chỉ bán cho các công ty, B2C bán cho khách hàng cá nhân**
- B. B2B bán sản phẩm cho doanh nghiệp, B2C bán trực tiếp cho khách hàng
- C. B2B không sử dụng internet
- D. B2C bán các dịch vụ miễn phí

20. **Mô hình kinh doanh "Tác giả – người bán – người tiêu dùng" (Author-Seller-Consumer) là gì?**

- A. Một mô hình thương mại truyền thống
- **B. Mô hình xuất bản sách điện tử trực tiếp từ tác giả đến người tiêu dùng**
- C. Mô hình bán sản phẩm qua đại lý
- D. Mô hình bán hàng qua các kênh phân phối