Тест по технологии, 9. клас

13 въпроса. Огради буквата на верния отговор.

Име: _____ Дата: _____

1. Какво е предприемач?
а) вид държавен служител
б) служител, който само работи на заплата в чужда фирма и не поема риск
в) човек, който създава и развива собствен бизнес, поемайки риск
г) човек, който не работи

2. Какво е бизнес план?
а) вид реклама
б) списък с покупки
в) дневник, в който се записват вече направените разходи
г) план как ще работи и ще печели една фирма

3. Какво включва бизнес планът?
а) само логото
б) бизнес идеята, клиентите, разходите и очакваните приходи
в) само името на фирмата, логото, адреса и телефона за връзка
г) само адреса

4. Какво е маркетинг?
а) дейностите за представяне и продажба на продукт пред клиентите
б) производството на стоки
в) наемането на сграда
г) воденето на счетоводството и плащането на данъците и заплатите

5. Какво е реклама?
а) разписка за покупка
б) вид данък
в) договор, който фирмата подписва с нов служител, за да го наеме
г) съобщение, което представя продукт, за да привлече клиенти

6. Какво е целева група?
а) конкурентните фирми, които продават същия продукт на пазара
б) хората, към които е насочен даден продукт или реклама
в) всички служители
г) доставчиците

7. Какво е иновация?
а) нова идея, продукт или начин на работа
б) вид данък
в) точно копие на стар продукт от друга фирма
г) стара технология

Тест по технологии, 9. клас (продължение)

8. Какво е влиянието на иновациите?
а) те само оскъпяват нещата и не променят начина, по който работим
б) нямат никакво значение
в) те променят живота, икономиката и начина, по който работим
г) забавят прогреса

9. Какво е бизнес етика?
а) моралните правила и почтеността в бизнеса
б) тайното копиране на идеите и продуктите на други фирми
в) начин за измама на клиентите
г) избягване на данъци

10. Защо е важна честността в бизнеса?
а) забавя работата
б) защото пречи на печалбата и забавя растежа на фирмата на пазара
в) защото гради доверие, добро име и трайни отношения с клиентите
г) не е важна изобщо

11. Какво е печалба?
а) всички пари, които фирмата получава от продажбите, без да вади разходите
б) заплатата на работника
в) всички разходи на фирмата
г) това, което остава, след като извадим разходите от приходите

12. Какво е марка (бранд)?
а) вид данък
б) име или знак, който отличава продукта на една фирма
в) цената, която клиентът плаща за продукта на една фирма
г) разписка

13. Какво е пазар в икономиката?
а) вид данък
б) само сграда с магазини, в която се продават плодове
в) вид фабрика
г) мястото, където се срещат продавачи и купувачи

Резултат: _____ от 13

Реши същия тест онлайн
Играта проверява отговорите веднага: насочи камерата на телефона към кода.
bg.school/igra/tech9-test

Отговори

За проверка от родител или учител. Верният отговор и защо.

1. в) човек, който създава и развива собствен бизнес, поемайки риск
Предприемачът превръща идея в бизнес и поема инициатива и риск.

2. г) план как ще работи и ще печели една фирма
Бизнес планът описва идеята, клиентите, разходите и приходите.

3. б) бизнес идеята, клиентите, разходите и очакваните приходи
Той дава пълна картина дали идеята е жизнеспособна.

4. а) дейностите за представяне и продажба на продукт пред клиентите
Маркетингът свързва продукта с подходящите клиенти.

5. г) съобщение, което представя продукт, за да привлече клиенти
Рекламата е важна част от маркетинга.

6. б) хората, към които е насочен даден продукт или реклама
Целевата група са най-вероятните клиенти на продукта.

7. а) нова идея, продукт или начин на работа
Иновациите движат напред бизнеса и обществото.

8. в) те променят живота, икономиката и начина, по който работим
Много успешни фирми са започнали с една смела иновация.

9. а) моралните правила и почтеността в бизнеса
Честният бизнес гради доверие и добро име.

10. в) защото гради доверие, добро име и трайни отношения с клиентите
Доверието е в основата на всеки успешен бизнес.

11. г) това, което остава, след като извадим разходите от приходите
Печалба = приходи минус разходи.

12. б) име или знак, който отличава продукта на една фирма
Марката помага на клиентите да разпознават продукта.

13. г) мястото, където се срещат продавачи и купувачи
На пазара се срещат предлагането и търсенето.