

نمونه سوالات
آزمون ارزیابی کسب و کار

Business judgment test
Sample Questions

سطح آزمون: پیشرفته

آزمون ارزیابی کسب و کار

Business Judgment Test

این آزمون مهارت و توانایی شما در اتخاذ تصمیم گیری های صحیح در زمینه کسب و کار را ارزیابی می کند.

لطفا پیش از شروع آزمون به نکات زیر با دقت، توجه کنید:

- این آزمون از 15 سوال تخصصی تشکیل شده است و نمره منفی ندارد.
- زمان آزمون 15 دقیقه می باشد و قابل تمدید نیست.
- این آزمون به زبان فارسی طراحی شده است.
- در بعضی از سوالات شاید همه گزینه ها صحیح باشند ولی شما باید گزینه ای که از بقیه موارد، جامع تر و دقیق تر می باشد را انتخاب کنید.

1- به عنوان مدیر استراتژی یک فروشگاه زنجیره ای بزرگ ، تصمیم می گیرید فرصت ورود به بازار یک کشور دیگر را ارزیابی کنید. برای تناسب بین تصمیم استراتژیک و صرفه جویی در هزینه های اجرایی، چه چیزی را در مورد آن کشور باید بدانید؟

○ آیا در آن کشور شرکت ها، مشتریان و هزینه ها را به اشتراک می گذارند یا خیر.

○ آیا بازارهای آن کشور با نرخ جذابی در حال رشد هستند یا خیر.

2- شما مدیر استراتژی یک توزیع کننده مصالح ساختمانی هستید که به پیمانکاران محلی سرویس می دهد. شما سومین توزیع کننده بزرگ کشور هستید و شدت رقابت در بازارهای دیگر بسیار شبیه بازار شماست. آیا بازار فعلی خود را گسترش می دهید یا به بازاری جدیدی ورود پیدا می کنید؟

○ ورود به بازارهای جدید باید در اولویت باشد. ورود در یک بازار جدید نسبت به رشد در بازار فعلی از منظر منابع کارآمدتر خواهد بود.

○ دستیابی به رهبری بازار فعلی باید در اولویت باشد. شما در بازاری فعالیت می کنید که مقیاس شما نسبت به رقبای شما اهمیت دارد.

3- یک ارائه‌دهنده تلفن همراه به تازگی شبکه اینترنت نسل 5 را راه‌اندازی کرده و شروع به فروش بسته‌هایی کرده است که از مشتریان بر اساس میزان مصرف داده‌شان هزینه دریافت می‌کند. مدیر تجربه مشتریان نگران است که مشتریان به دلیل پهنای باند بالای اینترنت نسل 5 از محدودیت داده خود فراتر رفته و هزینه زیادی محتمل شوند. او پکیج داده‌های نامحدود را به جای بسته‌های با حجم بالا پیشنهاد می‌کند.

خطرات کلیدی این پیشنهاد چیست؟

- کاهش حاشیه سود به دلیل هزینه بیشتر ناشی از استفاده نامحدود از داده.
- کاهش حاشیه سود به دلیل عدم امکان دریافت هزینه بیشتر برای استفاده بیشتر.

4- فرض کنید شما به عنوان تحلیلگر در یک شرکت تولیدی کاشی و سرامیک مشغول به کار هستید. به علت رکود بازار و کاهش فروش، اموال نقد شرکت در حال اتمام است و برای بازپرداخت وام باید دارایی‌های خود را بفروشید. گزینه‌ها عبارتند از: فروش و اجاره انبار به یک ارائه‌دهنده تدارکات، فروش فروشگاه‌ها به یک رقیب و یا فروش فعالیت‌های تجارت الکترونیک خود به صاحبان امتیاز فرنچایز.

کدام Insight به شما در تصمیم‌گیری کمک بیشتری می‌کند؟

- بررسی "مزایای" استراتژیک کوتاه مدت و بلند مدتی که به خریدار می‌دهید.
- مروری بر "هزینه" استراتژیک، مالی، عملیاتی هر گزینه برای شرکت.