Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Косенок Сергей Михайлович

должность: ректор **Тестовое задание** для диагностического тестирования по дисциплине: Дата подписания: 20.06.2025 07:41:31

Уникальный программный ключ:

еза68f3eaa1e62674b54f4998099d3d6bfdcf838

Код, направление 09.03.01 Информатика и вычислительная техника подготовки Направленность Искусственный интеллект и экспертные системы (профиль) Форма обучения очная Кафедра-разработчик Экономических и учетных дисциплин Выпускающая кафедра Автоматизированных систем обработки информации и управления

Проверяемая компетенция	Задание	Варианты ответов	Тип сложности
			вопроса
УК-2.1 УК 2.2	Множественный выбор	<ul><li>A) товар;</li><li>Б) услуга;</li></ul>	-
	Выберите один правильный ответ: Что не является продуктом?	В) сервис; Г) ценностное предложение	Низкий
УК-2.2 УК-2.3	Выбор пропущенных слов Выберите пропущенные слова из предложенного списка: Гипотеза - это	А) любое предположение о продукте; Б) подтвержденный факт чего-либо; В) то, что не требует подтверждения; Г) знание о клиенте.	Низкий
УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Множественный выбор Выберите один правильный ответ: Какие сущности являются самыми важными для продукта?	А) цена и скидки; Б) удобство и комфорт для пользователя; В) количество функций; Г) ценность и потребность для клиента.	Низкий
УК-2.2 УК-2.3	Выбор пропущенных слов НАОІ циклы применяются для?	А) для оценки бизнеса; Б) для первых продаж; В) для проверки гипотез; Г) для определения объема рынка.	Низкий
УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3	Множественный выбор	А) продать продукт как можно дороже;	Низкий

УК-3.3	Dryfonyro a www was a war w	Е) паприот	
y K-3.3	Выберите один правильный	Б) привлечь	
	ответ: Основная задача	максимальное	
	MVP (минимально	количество клиентов;	
	жизнеспособный продукт) -	В) проверить	
	это:	гипотезы;	
		Г) провести хороший	
УК-2.1	Mussiasamasaurii arfan	питч.	
УК-2.1 УК-2.2	Множественный выбор	A) F A F D.	Средний
J K-2,2	Расположите типы объема	A) δ, A, Γ, B; δ) A, B, Γ, δ;	Среднии
	рынка от наиболее	B) Β, Β, Α, Γ;	
	крупного к более мелкому:	$\Gamma$ B, A, E, $\Gamma$	
	а) SAM;	1 ) B, A, B, I	
	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·		
	Б) RAM;		
	B) TAM;		
VIC 2 1	Γ) SOM;	A) primo wy y/2 ame a me e	Cnarra
УК-2.1 УК-3.1	Выбор пропущенных слов	А) выгоды/затраты;	Средний
ук-3.1 УК-3.2	Prifornima maaminaani	Б) цена*стоимость;	
УК-3.2 УК-3.3	Выберите пропущенные	В) затраты*выгоды;	
y K-3.3	слова из предложенного списка: Формула ценности	Г) выгоды/количество целевой аудитории.	
		целевой аудитории.	
УК-2.3	для клиента: ценность =	A) amyyy fayam 200/	Charry
y K-2.3	Множественный выбор	А) отнимают 20%	Средний
	Dryfonyro o wyy monyy y yy	времени, приносят	
	Выберите один правильный	80% прибыли;	
	ответ: Какое соотношение	Б) отнимают 80%	
	времени и сил в среднем	времени, а прибыли	
	отнимают клиенты из сегментов С и D?	приносят 20%;	
	сегментов С и Д?	В) практически не	
		отнимают времени и	
		приносят до 80%	
		прибыли;	
		Г) отнимают до 80%	
		времени, но и	
		прибыли приносят 80%.	
УК-2.2	Выбор пропущенных слов	A) B2C;	
		Б) В2G;	
	Выберите пропущенное	B) B2B;	Средний
	слово из предложенного	Γ) C2C.	
	списка: Как называется тип		
	взаимодействия с		
	клиентами, когда один		
	бизнес оказывает услуги		
	или продает продукты для		
	другого бизнеса?		
УК-2.1	Множественный выбор	А) слева направо;	Средний
УК-2.2		Б) справа налево;	
	Выберите один правильный	В) вперед назад;	
	ответ: Какая модель расчета	Г) сверху вниз.	
	оценки рынка используется		
	в стартапах?		i de la companya de

УК-2.1	Множественный выбор	А) это субъективное	
		восприятие	
	Выберите один правильный	полезности/важности	
	ответ: Что не является	продукта,	Средний
	одним из определений	возникающее у	- <b>F</b>
	ценности продукта?	потребителя в	
	дошести продуши	процессе выбора;	
		Б) это то, что	
		предпочитает	
		потребитель в	
		соответствии с целями	
		и задачами;	
		В) это взгляд	
		, , , , , , , , , , , , , , , , , , ,	
		покупателя на	
		изменение — станет	
		ли потенциально	
		лучше для клиента	
		при том или ином	
		выборе;	
		Г) это цена, за	
		которую клиент готов	
		купить наше решение.	
УК-2.1	Выбор пропущенных слов	А) увеличит	Средний
		количество продаж;	
	Выберите пропущенное	Б) может быть	
	слово из предложенного	избыточно;	
	списка: увеличение	В) упростит выбор	
	количества функций в	покупателя;	
	продукте на ранних	Г) увеличит охват	
	стадиях	целевой аудитории.	
УК-2.1	Множественный выбор	А) найм команды	Средний
УК-2.2		разработчиков;	
УК-2.3	Выберите один правильный	Б) сегментация	
УК-3.3	ответ: Какой этап не	целевой аудитории;	
	обязательно проходить	В) формулирование	
	перед созданием MVP?	ценностного	
		предложения;	
		Г) проведение	
		клиентского	
		интервью.	
УК-2.1	На соответствие	А) Потенциально	Средний
УК-2.2	Установите соответствие	доступный объем	
	между определением и	целевого рынка;	
	типом объема рынка:	Б) Общий объем	
		целевого рынка;	
		В) Доступный объем	
		целевого рынка;	
		Г) Реально	
		достижимый объем	
		целевого рынка;	
		1- TAM,	

		3- RAM,	
УК-2.1	Все или ничего	4-SAM А) данные;	Средний
УК-2.2		Б) гипотезы;	Средиии
	Выберите несколько	В) отчеты;	
	правильных вариантов	Г) действия;	
	ответа: Из каких блоков	Д) выводы;	
	состоят HADI- циклы:		
УК-2.1		А) маркетинговая	
УК-2.2	Все или ничего	кампания "Поможем	
УК-2.3	Device pas vas provinces	детям";	D
	Выберите все правильные варианты ответов:	Б) робот-пылесос; В) приложение по	Высокий
	Что из перечисленного	созданию сайтов;	
	можно назвать продуктом:	Г) услуги каршеринга.	
УК-2.2	Все или ничего	А) чтобы определить	
V 1. 2.2		каналы продаж;	
	Выберите все правильные	Б) чтобы формировать	Высокий
	варианты ответов: Для чего	ценовую политику	
	нужно знать целевую	В) чтобы выбрать	
	аудиторию?	канал коммуникации	
		и запустить	
		эффективную	
		рекламу;	
		Г) чтобы определять	
УК-2.1	На соответствие	конверсию.	Высокий
УК-2.1 УК-2.2	Па соответствие	1. Сок «Добрый» и Fanta	<b>БЫСОКИИ</b>
УК-2.2 УК-2.3	Соотнесите пример	2. Ресторан и магазин	
УК-3.3	товара/услуги с	«Перекресток»;	
V 11 010	соответствующим типом	3. Бургерная и	
	конкурентов:	спортзал;	
		4. Apple и Samsung	
		А) прямые;	
		Б) косвенные;	
		В) заменители;	
		Г) альтернативы.	
УК-3.3	Все или ничего	A) подтвердить	
УК-2.1	Bee win invect	жизнеспособность	
УК-2.2	Выберите все правильные	идеи и проверить	
УК-2.3	варианты ответов: Для чего	гипотезы о продукте с	
	нужно делать MVP	помощью реальных	
	(минимально	данных;	
	жизнеспособный продукт)?	Б) снизить риск	Высокий
		крупных финансовых	
		потерь в случае	
		выпуска неудачного	
		продукта;	

1			
		В) определить	
		ценностное	
		предложение;	
		Г) сократить	
		стоимость разработки	
		за счет приоритезации	
		важных и выявления	
		невостребованных	
		функций.	
УК-2.1	Все или ничего	А) данные;	Высокий
УК-2.2		Б) гипотезы;	
	Выберите все правильные	В) отчеты;	
	варианты ответов: Из	Г) действия;	
	каких блоков состоят	Д) выводы;	
	HADI- циклы:		