

Tesztkérdések - A vidéki üzleti stratégia különböző modelljei és a régiója potenciáljának felismerése – 2. modul

Ismétlő kérdések:

1/ Mi az üzleti stratégia?:

a/ A hatékony alkalmazkodás érdekében a megfelelő eszközt hozzárendelve cselekszünk a cél elérése érdekében

b/ Jövőkép vázolsáa a tervezett termékkel/szolgáltatással kapcsolatban

c/ A hatékony alkalmazkodás érdekében cselekszünk a cél elérése érdekében

2/ Stratégiai üzleti egység:

a/ Bizonyos fogyasztói csoport igényeit kielégítő tevékenység eredménye

b/ Több fogyasztói csoport igényeit kielégítő tevékenység eredménye

c/ Külöálló csoportosulás a szervezet felépítésében

3/ A jövőkép elemei:

a/ Stratégiai cél

b/ Kintlévőségek

c/ a fentiek közül egyik sem

4/ Melyik a Vidéki üzleti stratégia célja:

a/ Általános iránymutatás a jövőre nézve

b/ Motiváció az érintettek számára

c/ megőrizni a vállalat és a vidék fenntarthatóságát

5/ Melyik állítás IGAZ az alábbiakból?:

a/ A Cselekvési terv elengedhetetlen része a stratégiának.

b/ A cselekvési terv kialakításánál stratégiai programozást és operatív programozási választhatunk.

c/ A fentiek közül mindegyik.

6/ A Multifunkcionális mezőgazdaság ...:

a/ a termelési feladatok mellett környezetvédelmi, szociális, regionális és foglalkoztatási feladatokat is vállal

b/ a termelési feladatok mellett környezetvédelmi feladatokat nem vállal vállal

c/ a termelés tömegének növelésére irányul

7/ A körforgásos gazdaság előnyei:

a/ anyagfelhasználás minimalizálása,

b/ diverzifikáció, hatékonyság

c/ Mindegyik igaz

8/ Melyik a HELYTELEN állítás az alábbiak közül?:

a/ A védjegy kiemelt szerepet tölt be a marketingben és a piaci versenyben

b/ A védjegy nem tölt be kiemelt szerepet a marketingben és a piaci versenyben

c/ A fentiek közül egyik sem

9/ Melyek a vizsgálandó természeti adottságok?

a/ Éghajlati, Vízhözam, Topográfiai

b/ Földrajzi, talajzati, növényzeti

c/ A fentiek mindegyike

10/ Melyik állítás IGAZ az alábbiak közül?

a/ A helyiek a helyi piacokat részesítik előnyben

b/ A termelői piac nem jó helyszíne a jó gyakorlatok termelők közötti átadásának

c/ A közelség és a személyes kapcsolat hátráltatja az értékesítést