

1. Социалното предприемачество е:

- а) Процесът, чрез който се създават ефективни, иновативни и устойчиви продукти и услуги за посрещане на социалните, обществени и екологични предизвикателства
- б) Процесът на даване на отговор на дадена пазарна възможност
- в) Процесът за създаване на бизнес, поемане на финансови рискове с надеждата за печалба.

3. Идентифициране и подреждане на заинтересованите страни е много важно:

- а) Невярно
- б) Вярно

5. За да бъде успешен, социалният предприемач трябва:

- а) Да работи сам
- б) Да изгради мрежа с други социални предприемачи и субекти, които променят играта
- в) Да се доверява само на своите способности и компетенции

7. Какво представлява смесването между професионален и личен живот?

- а) Работата и личният живот са разделени и трябва да бъдат добре балансирани
- б) Работата и личният живот не трябва да се разделят. Налице е плавен преход между двете

2. Социалното предприемачество е разработено за първи път в:

- а) По време на индустриалната революция
- б) През 80-те
- в) По време на ренесанса

4. За да балансирам работата и личния си живот, трябва да:

- а) Определя някои граници на работното време и да си взема малко почивка
- б) Съобща за всичко, което не е свързано с работата
- в) Продължа да работя, докато проблемът не бъде решен

6. Какво представлява балансът между работа и личен живот?

- а) Работата и личният живот са напълно разделени
- б) Работата и личният живот трябва да бъдат балансирани
- в) Работата и личният живот не могат да бъдат разделени и трябва да бъдат балансирани

8. Кои мерки подпомагат по-добрия баланс между професионалния и личния живот?

- а) Висока заплата
- б) Гъвкаво работно време
- в) Работа от къщи
- г) Родителски отпуск или отпуск за отглеждане на дете на непълно работно време без страх от загуба на работа или позиция
- д) Договор на свободна практика



9. Какви лични качества и способности биха подпомогнали по-добрия баланс между професионалния и личния живот?

- а) Старание, ентузиазъм, емоционална стабилност, съпричастност
- б) Способността да можеш да оставиш работата си в края на деня и да осъзнаеш, че животът е много повече от просто работа. Да осъзнаеш, че съвършенството е непостижимо и да не губиш време за негативни хора и задачи
- в) Комуникативни умения, устойчивост, умения за вземане на решения, работохолизъм

11. Какво е определението за социален предприемач?

- а) Някой, който развива организация с цел социална промяна
- б) Някой, който идентифицира социални проблеми
- в) Някой, който има присъствие онлайн /в социални медии

13. Идентифицирайте ключова характеристика на социалния предприемач:

- а) Управленско отношение
- б) Уверен във финансите
- в) Голяма мрежа / достъп до мрежови възможности

15. Какво е рефлексивна практика?

- а) Метод за идентифициране на съществуващите умения и знания
- б) Метод за оценка на нашите собствени мисли и действия, с цел лично обучение и развитие
- в) Метод за намаляване на рисковете при създаване на социално предприятие

10. Какви лични характеристики трябва да притежава човек, за да започне успешно социално предприемачество?

- а) Педантизъм, постоянство, индивидуализъм, трудолюбие
- б) Авантюризъм, любопитство, егоцентризъм, търсене на печалба
- в) Творчество, идентифициране на възможности и създаване на нови пазари, сътрудничество, поемане на риск, доверие и оптимизъм, вяра в способността на хората за промяна.

12. Какво е социално предприятие?

- а) Организация, която не реализира печалба
- б) Организация, чиято основна цел е да има социално въздействие
- в) Организация, която няма търговска дейност

14. Определете общ стил на ръководство:

- а) Laissez-Faire
- б) Либерален
- в) Колаборативен

16. Какво е регламентирано в трудовото законодателство?

(Изберете три от следните отговори)

- а) Максимум работни часове
- б) Работни задачи
- в) Корпоративни партита
- г) Политика за съответствие
- д) Размер на платения отпуск
- е) Размер на платения отпуск по болест
- ж) Частно използване на мобилен телефон



17. Кои от изброените инструменти са инструменти за вземане на решения?

(Изберете четири от следните отговори)

- а) Упражнението за позитивни клюки
- б) Про-контра
- в) Активно слушане
- г) Дървото на живота
- д) Дърво на решението
- е) SWOT анализ
- ж) 10-10-10-модел
- з) Пътуване във времето

19. Какво означават буквите SWOT в понятието SWOT анализ?

21. Определението за бизнес модел се основава на анализ на неговата среда и силите, които определят привлекателността на сектора. Кои инструменти са по-подходящи в този анализ?

- а) PESTEL и Петте сили на Портър
- б) Проектиране на инструменти за мислене
- в) Анализ на предложение за стойност

23. Какво е платно за бизнес модел?

- а) Бизнес модел описва как една компания създава, доставя и запазва стойност
- б) Това е основен инструмент за определяне на бизнес модела, който трябва да бъде фиксиран за цялото време на бизнеса
- в) Платното за бизнес модел е същото като бизнес плана

18. Моля изброете най-малко 5 въпроса, които трябва да се разгледат във връзка с управлението на предприятие

20. Какви са начините за финансиране на новосъздадено социално предприятие?

- а) Намиране на донори, частен сектор, намиране на външна финансова подкрепа под формата на фондации, правителствени организации, както и лица или корпорации, които правят дарения под формата на труд, държавна помощ, дарения в натура
- б) Банкови заеми и кредити, държавни субсидии
- в) Благотворителни акции и кампании

22. Какви са характеристиките на целите, които трябва да постигне предприемача?

- а) Специфични, измерими, постижими, подходящи, определени във времето
- б) Амбициозни, съгласувани, постижими, отговорни
- в) Постижими, интересни, желателни, действени

24. Предложението за стойност в дефиницията на бизнес модел може да се определи като:

- а) Набор от атрибути на услуги и продукти, които добавят стойност към конкретни пазарни сегменти
- б) Прилагане на марка, която е в състояние да приложи принципите и ценностите на клиентите в предлагания продукт или услуга
- в) Това е процесът на разделяне на клиентите на групи въз основа на общи характеристики



25. Какво означава „завъртане“ в социалния бизнес?

- а) Преминаване към нова стратегия за адаптиране на продукта или услугата, когато първоначалната идея не работи по план, обикновено в резултат на тестване на хипотезата на идеята
- б) Незначителни промени в бизнес идеята, поради постоянен процес, целящ да улови стойност за продукта или услугата
- в) Да се изчислят потоци от приходи, произтичащи от предложенията за стойност, успешно предлагани на клиентите

27. Личното измерение (лично умение) на предприемача е:

- а) Способността на индивида да прилага идеи на практика
- б) Способност за планиране и управление на проекти с цел постигане на предложените икономически цели
- в) Способност за планиране и управление на проекти с цел постигане на предложените социални цели и способност за интегриране на социалните проблеми на общността като неразделна част от бизнес операциите

29. Икономическото измерение на социалния бизнес е:

- а) Способността на индивида да прилага идеи на практика
- б) Способност за планиране и управление на проекти с цел постигане на предложените икономически цели
- в) Способност за планиране и управление на проекти с цел постигане на предложените социални цели и способност за интегриране на социалните проблеми на общността като неразделна част от бизнес операциите

31. Как може един предприемач да финансира своето предприятие?

- а) С краудфандинг
- б) С продажба на собствеността си
- в) С игра на лотария

26. Компетентността по предприемачество се отнася до:

- а) Уверено и критично използване на технологиите на информационното общество за работа, свободно време и комуникация
- б) Способност да се работи по възможностите и идеите и да се трансформират в ценности за другите
- в) Лична, междуличностна и межкултурна компетентност, обхващаща всички форми на поведение, които подготвят индивидите за ефективно и конструктивно участие в социалния и трудовия живот

28. Поемането на риск изисква:

- а) Готовност за слушане
- б) Капацитет за реакция на обратна връзка
- в) Способност за поемане на измерени или изчислени рискове

30. Социалното измерение на бизнеса е:

- а) Способността на индивида да прилага идеи на практика
- б) Способност за планиране и управление на проекти с цел постигане на предложените икономически цели
- в) Способност за планиране и управление на проекти с цел постигане на предложените социални цели и способност за интегриране на социалните проблеми на общността като неразделна част от бизнес операциите

32. Какво представлява проучването за осъществимост ?

- а) Анализ, който отчита всички съответни фактори на даден проект, за да се види дали даден проект е жизнеспособен
- б) Пътната карта на даден проект
- в) Проучване за изграждане на офиса



33. Проучването за осъществимост включва най-малко:

- а) Анализ на основните конкуренти и размера и тенденциите на пазара
- б) Организацията на предприятието
- в) Политическата ситуация

35. Каква основна характеристика трябва да се вземе предвид при избора на юридическо лице?

- а) Формалности по отношение на данъчните и осигурителните режими
- б) Размер на компанията
- в) Местоположение на компанията

37. Кое твърдение е правилно?

- а) Социалният предприемач използва бизнес техники и стратегии за постигане на ефективност и устойчивост, както и за да осигури изпълнението на своите финансови нужди
- б) Социалният предприемач се стреми главно да решава проблеми в областта на индустрията и предоставянето на услуги
- в) Социалният предприемач е човек, който обикновено работи, за да реализира печалби и да увеличи възвръщаемостта на инвестициите, като разпределя част от печалбите за решаване на важен социален проблем

39. Формите на социално предприемачество са:

- а) Бизнес компании, кооперации, хибридни модели, неправителствени организации (НПО), благотворителни организации; модел на социален франчайз; модел на бизнес инкубатор
- б) Неправителствени организации (НПО), благотворителни организации
- в) Бизнес компании, благотворителни организации

34. Какво представлява бизнес плана?

- а) Документ в случай на неизправност
- б) Документ, съдържащ прогнозни данни за бъдещето на предприятието
- в) Документ за обобщаване на силните и слабите страни на предприятието

36. Какво е "социално" предприемачество?

- а) Баланс между организации с нестопанска цел и обикновени бизнес начинания, който може да бъде самоподдържащ се и печеливш и в същото време да помогне за преодоляване на социалните затруднения
- б) Социалното предприемачество е набор от дейности, насочени към решаване на важни социални проблеми и тези дейности не носят доход на предприемача
- в) Социалното предприемачество се отнася до произхода на дадено лице

38. Каква е разликата между социалния и традиционния предприемач?

- а) Социалните предприемачи са креативни и иновативни личности и развиват идеи, които помагат за решаването на проблемите в обществото
- б) Социалните предприемачи са мисионери, които се придържат към своята визия и са фокусирани главно върху трансформирането на обществото и решаването на проблемите
- в) Социалният предприемач признава съществуването на социален проблем и използва принципите и инструментите на традиционното предприемачество за организиране, създаване и управление на предприятие, чиято цел е да реши съответния проблем или да отговори на съответната обществена потребност

40. Кои са приликите между традиционното и социалното предприемачество?

- а) Членовете на персонала могат да бъдат неплатени (доброволци), подобна правна структура
- б) Има нужда от достатъчно начален и оперативен капитал; подобна правна структура; подобен подход в бизнес планирането, маркетинга, управлението и промоцията; мотивиран, сръчен и всеотдаен персонал
- в) Печалбата не е крайна цел, а инструмент за поддържане на финансовата жизнеспособност, подобен подход при бизнес планиране, маркетинг, управление и промоция



41. Генерирането на бизнес идеи е процесът на:

- а) Създаване, развитие и комуникация на идеи, които са абстрактни, конкретни или визуални
- б) Поредица от стъпки, предприети от индивида, за да се определи най-добрият вариант или начин на действие, за да се отговори на неговите нужди
- в) Получаване на мирно решение след спор между две или повече участващи страни

43. Социална потребност на потребителите, която потенциално може да бъде удовлетворена от нов бизнес, се нарича:

- а) Прозорец на възможности
- б) Бизнес оферта
- в) Бизнес възможност

45. Успешните предприемачи разпознават възможност, когато:

- а) Бизнес идеята се оформя и те са готови да я приложат
- б) Пазарът е наситен и те са готови да интегрират новата бизнес идея в общия контекст
- в) Пазарът не е готов и те са в състояние да развият интереса и търсенето на бизнес идеята

47. Какъв тип маркетинг позволява на социалната компания да взаимодейства с клиента и да генерира обратна връзка от тях?

- а) Директен маркетинг и особено дигитален маркетинг
- б) Корпоративен маркетинг
- в) Международен маркетинг

42. Иновациите са свързани със:

- а) Създаването на нов продукт, процес, приложение и т.н., което може или не може да доведе до решаване на очевиден или потенциален проблем
- б) Прилагането на съществуващ или творчески подход при справяне с даден проблем
- в) Възможност за копиране или възпроизвеждане на част от оригинален артикул / процес

44. Нещо, което хората трябва да имат, за да оцелеят, като вода, храна, дрехи и подслон, се определя като:

- а) Искания
- б) Нужди
- в) Продукти

46. Кои са основните елементи на маркетинговата стратегия?

- а) От маркетинга (4P's): продукт, цена, промоция и място
- б) Качество на продукта, неговите характеристики и дизайн на продукта
- в) Проучване на пазара, сегментиране и дефиниране на продукта

48. Една от основните причини, поради която социалните предприемачи трябва да работят върху сегментирането на пазара, е:

- а) Да се намери начален сегмент, в който социалният предприемач може да съсредоточи маркетинговата си стратегия и да тества нивото на достъпност до предлагането и нивото на приемливост
- б) Да се разбере поведението на клиентите по определена ценова стратегия
- в) За получаване на обратна връзка от клиентите за предложение за стойност



49. Социалните предприемачи винаги трябва да определят точната цена въз основа на различни методи като:

- а) Покриване на разходи без печалба и разходи плюс, конкуренция, на база на търсенето
- б) Точната цена не е от значение за бизнеса със социална цел
- в) Социалният бизнес винаги трябва да фиксира цените на по-ниско ниво, за да осигури голям обем потребители

51. Какво е социална промяна?

- а) Среща с нови приятели
- б) Промяна на стойността на акциите и дяловете
- в) Трансформация на културни и социални институции във времето
- г) Разрушаване на стари сгради и изграждане на нови

53. Когато се сблъскваме с промяна, често е добра идея да направим PEST анализ на проблемите, пред които е изправена организацията и колко важни са те. Какви въпроси разглеждате в един PEST анализ?

- а) Лични, екологични, социални, мисловни
- б) Политически, икономически, светски, мисловни
- в) Политически, икономически, социални, технологични
- г) Лични, икономически, обществени, времеви

55. Какво се разбира под лична устойчивост?

- а) Способност за възстановяване след трудни житейски събития
- б) Неизпитване на никакъв стрес
- в) Използване на алкохол или други вещества за справяне

50. Някои цели на социалното предприемачество като масови кампании за повишаване на обществената осведоменост могат да бъдат постигнати чрез:

- а) Рекламна кампания, насочена към информиране и обучение на ползвателите и потребителите
- б) Добра ценова политика
- в) Лични продажби лице в лице или телефон

52. Кои са 4-те често срещани причини за социални промени?

- а) Технологии, социални институции, население, околна среда
- б) Музика, спорт, технологии, метеорологични модели
- в) Правни промени, демокрация, спорт, музика
- г) Население, околна среда, музика, метеорологични модели

54. Друг начин за преглед на това колко устойчиво ще бъде вашето социално предприятие по време на промяна е чрез провеждане на SWOT анализ. Това ще ви помогне да идентифицирате фактори, които влияят на вашия социален бизнес. Какви въпроси разглеждате в един SWOT анализ?

- а) Социални, отпадъци, заплахи, възможности
- б) Силни страни, слабости, технологии, резултати
- в) Социални, слабости, заплахи, резултати
- г) Силни страни, слабости, заплахи, възможности

56. Растежът на социалното предприятие включва:

- а) Увеличаване на операциите за повече производствен капацитет, повече производствен обем, развитие на обхвата и стратегическите партньорства
- б) Излизане на нови пазари и достигане до повече хора с дейностите на предприятието
- в) Изграждане на стратегическо партньорство с други организации / лица в по-широка рамка от действия



57. Диверсификацията е:

- а) Процес на промяна на дейностите и ресурсите
- б) Ситуация на трансфер на знания
- в) Преразпределение на ресурсите и разработване на петгодишен план

59. Чистото (лийн) мислене е:

- а) Бизнес философия, целяща да придаде нов смисъл на организацията на компаниите, за да се постигне максимална стойност за клиента, като същевременно се елиминират вътрешните "отпадъци" в процесите
- б) Основата на традиционния метод на организация заедно с нови оригинални техники
- в) Компонент на основните производствени техники

58. Франчайзингът е:

- а) Система, чрез която стоките, технологиите и услугите се разпространяват на пазара
- б) Разпределение на стоки и услуги
- в) Реклама на стоки и услуги

60. Максималното социално въздействие може да бъде постигнато чрез:

- а) Оптимизиране на каналите за разпространение и доставка, които се използват в момента
- б) Събиране на обратна връзка от съществуващи клиенти и други заинтересовани страни
- в) Проучване на пазара на клиенти, които все още не са достигнати

