



Questions du sondage

www.womenconnect.org

Question 1: Quel est l'objectif principal de la définition de stratégies de tarification efficaces?

- a) Réduire les impôts
- b) Optimiser les revenus et la compétitivité
- c) Éviter l'épuisement de la trésorerie
- d) Se concentrer sur le développement de produits

Question 2: Comment les plans de mise sur le marché efficaces contribuent-ils au succès de l'entreprise?

- a) Vous concentrez vos efforts sur le lancement
- b) Vous vous assurez que tout est prêt pour le lancement
- c) Vous maximisez l'impact du lancement pour le succès du projet
- d) Tout ce qui précède

Question 3: Il est important d'évaluer les résultats de votre plan de communication

- a) Vrai
- b) Faux

Question 4: Laquelle de ces affirmations n'est pas correcte ?

- a) Vous pouvez utiliser votre chaîne de valeur pour identifier des partenaires
- b) La recherche de partenaires potentiels est importante pour évaluer leur crédibilité
- c) Les activités de support ne font pas partie de la chaîne de valeur
- d) Les partenariats favorisent la croissance en établissant de nouvelles sources de revenus

Question 5: Quel est le principal objectif de la création de pitches convaincants?

- a) Recruter des talents
- b) Structurer vos états financiers
- c) Livrer des messages persuasifs aux parties prenantes
- d) Parler de votre expérience professionnelle en détail



Réponses

www.womenconnect.org

Réponses

Question 1: b) Optimiser les revenus et la compétitivité

Question 2: d) Toutes les options ci-dessus

Question 3: a) Vrai

Question 4: c) Les activités de soutien ne font pas partie de la chaîne de valeur

Question 5: c) Livrer des messages persuasifs aux parties prenantes