**Питання до заліку**

Варіант 1

1. Визначення бізнес-моделі.

2. Створення альянсів швидкозростаючими фірмами. 3. Аналіз ситуації.

Варіант №2.

1. Нові бізнес-моделі.

2. Партнерські стосунки з покупцями.

3. Аналіз ситуації.

Варіант №3.

1. Шість компонентів бізнес-моделі.

2. Управління інтелектуальною власністю.

3. Аналіз ситуації.

Варіант №4.

1. Відмінність бізнес-моделі від стратегії підприємства.

2. Використання інтелектуальної власності малими технологічними фірмами.

3. Аналіз ситуації.

Варіант №5.

1. Три рушійні сили нової економіки.

2. Традиційні і нові моделі отримання прибутку.

3. Аналіз ситуації.

Варіант №6.

1. Особливості сучасного бізнесу.

2. Моделі бізнесу в Інтернеті: дев'ять основних категорій.

3. Аналіз ситуації.

Варіант №7.

1. Причини появи нових бізнес-моделей.

2. Ресурсна модель отримання надприбутків.

3. Аналіз ситуації.

Варіант №8.

1. Нове визначення споживчої цінності.

2. Чотири типи маркетингових війн.

3. Аналіз ситуації.

Варіант №9.

1. Стадії створення споживчої цінності корпоративних компаній.

2. Стратегічний квадрат.

3. Аналіз ситуації.

Варіант №10.

1. Близькість до покупця або задоволення покупця.

2. Стійка конкурентна перевага.

3. Аналіз ситуації.