



Escape2



Curso de Formación

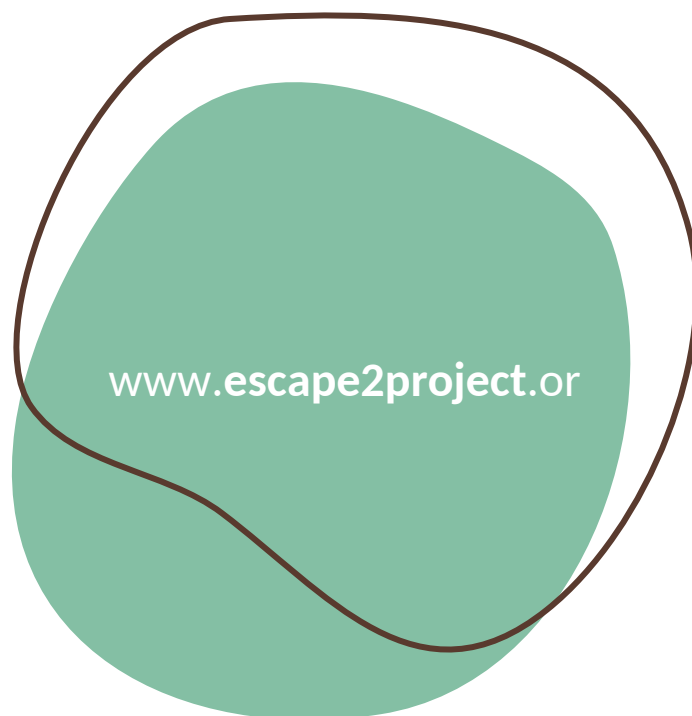
Cómo desarrollar con éxito una

Módulo 5

Acceso a los recursos - financiación pública



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



MÓDULO 5 | Acceso a los recursos: financiación pública, potencial de crowdfunding y atracción de empresas patrocinadoras.

Evaluación: Cuestionario de respuesta múltiple

01	¿Por qué es importante consultar la legislación nacional antes de crear una empresa?	<ul style="list-style-type: none"> a. Ayuda a elaborar el plan de empresa. b. Ayuda a encontrar soluciones de financiación. c. Resulta útil en caso de verse involucrado en un pleito. d. Para verificar los tipos de negocios adecuados, si existen exenciones fiscales, impuestos y otras obligaciones.
02	¿Cuándo debería identificar a sus agentes?	<ul style="list-style-type: none"> a. Al crear una empresa. b. En primer lugar, al planificar su empresa; a continuación, actualice la lista continuamente. c. Antes de solicitar un préstamo. d. Antes de eventos de networking.
03	¿Qué es un agente financiero?	<ul style="list-style-type: none"> a. Una persona o institución que gestiona las finanzas de su empresa. b. Cualquier persona o institución que pueda proporcionar ayuda financiera a su proyecto o iniciativa, a cualquier nivel. c. Cualquier entidad de crédito que pueda prestar dinero para su

04		<p>empresa.</p> <p>d. Cualquier institución a la que su empresa tenga que pagar para cubrir impuestos y servicios.</p>
	¿Cuál de las siguientes opciones representa costes de gestión de una empresa?	<p>a. Salarios e impuestos</p> <p>b. Servicios públicos y material de oficina</p> <p>c. Organización de un estudio de mercado</p> <p>d. Todas las anteriores</p>
05	¿De qué depende la idoneidad de una opción de financiación?	<p>a. De la fase en la que se encuentre una empresa</p> <p>b. De los conocimientos y competencias del equipo</p> <p>c. Del tamaño de la empresa</p> <p>d. De las tendencias actuales en el mercado</p> <p>e. Todas las anteriores</p>
06	¿Cómo funciona el crowdfunding basado en incentivos o recompensas?	<p>a. La gente que ofrece dinero para respaldar un negocio recibe a cambio un producto, servicio o descuento.</p> <p>b. La gente que respalda un negocio obtiene a cambio la propiedad de una parte.</p> <p>c. Las donaciones más cuantiosas se recompensan con una colaboración empresarial.</p> <p>d. Se basa en la recompensa interna concedida en consonancia con el objetivo de la empresa.</p>
07	¿Qué son los patrocinadores?	<p>a. Organizaciones o personas que se ofrecen voluntarios para promocionar su proyecto sin esperar nada a cambio.</p> <p>b. La gente que trabaja en su equipo.</p> <p>c. La gente o organizaciones que financian su proyecto o negocio.</p> <p>d. Organizaciones, personas o empresas que ofrecen apoyo a su iniciativa/proyecto esperando, a cambio, la promoción de su marca.</p>
08	¿Qué es un patrocinador promocional?	<p>a. Una organización o persona que planifica y organiza una campaña de publicidad para que usted la utilice para promocionar su proyecto/iniciativa.</p> <p>b. Una organización o persona que tiene una gran plataforma o seguidores en las redes sociales que</p>

09		<p>puede promocionar su proyecto a cambio de una cuota, productos o servicios gratuitos (trueque)</p> <p>c. Una organización o patrocinador que ofrezca productos o servicios para su iniciativa/proyecto y así darlos a conocer.</p> <p>d. Una organización o persona que ofrece un descuento para promocionar su proyecto/iniciativa.</p>
	¿Por qué es importante acercarse a los patrocinadores mediante la conversación?	<p>a. Para mantener una relación más personal y sentar las bases de una futura comunicación.</p> <p>b. Para crear una relación de amistad duradera.</p> <p>c. Para asegurarse de que aceptarán la propuesta.</p> <p>d. Para planificar un acuerdo informal.</p>
10	¿Qué hace si las cosas no salen según lo previsto, en el contexto de la presentación de una relación de sponsorización?	<p>a. Rendirse y dejar de contactar al patrocinador.</p> <p>b. Dirigir una queja formal al patrocinador.</p> <p>c. Contactar con otras empresas promotoras para conocer sus experiencias.</p> <p>d. Ofrecer una solución de riesgo mínimo en caso de que las cosas no salgan según lo previsto (ej: ofrecer algunos beneficios de forma gratuita, ofrecer un acuerdo de prueba, etc...), especialmente si se trata de una nueva relación - para que el patrocinador pueda tantear el terreno.</p>



Project