



- 考試科目：Entrepreneurship and Small Business V2 企業經營與管理核心能力國際認證
- 考試大綱

一. 創業和小型企業概念：

1.1 企業家精神和小企業所有權的基本概念：

- 1.1.1 定義企業家精神和小企業
- 1.1.2 分類不同類型的企業
- 1.1.3 辨識企業各種法律結構
- 1.1.4 辨識企業內部的角色和責任
- 1.1.5 定義企業的薪酬結構
- 1.1.6 定義企業的生命周期階段
- 1.1.7 辨識設計思維過程的要素

1.2 辨識成功企業家的知識和技能：

- 1.2.1 辨識企業家思維的特徵
- 1.2.2 辨識作為企業家的風險、利益、機會和缺點

1.3 辨識潛在的商業機會

- 1.3.1 辨識商業機會的特徵
- 1.3.2 確定商業機會的可行性

1.4 辨識商業計劃的要素

- 1.4.1 辨識商業計劃、推銷簡報和精簡畫布的目的和價值
- 1.4.2 定義商業計劃和推銷簡報的關鍵組成部分

1.5 辨識知識產權概念

1.5.1 區分商標、商業秘密、版權和專利之間的差異

1.5.2 辨識使用許可材料的價值、風險和指南

二. 行銷與銷售：

2.1 解讀市場研究

2.1.1 定義目標市場、價值主張和定價

2.1.2 區分一手資料和二手資料

2.1.3 評估競爭對手

2.1.4 完成SWOT分析

2.2 分析市場營銷過程的各個方面

2.2.1 辨識行銷平台

2.2.2 應用行銷方法

2.2.3 分析市場反應和銷售數據

2.2.4 分析客戶獲取成本和保留成本

2.2.5 辨識行銷計劃的要素

2.3 辨識銷售渠道策略

2.3.1 辨識銷售過程的要素

2.3.2 辨識數位和實體銷售渠道的關鍵特徵

2.3.3 定義不同類型的銷售渠道

2.3.4 辨識客戶服務和支援在銷售策略中的角色

三、生產與經銷：

3.1 辨識最小可行產品的價值

3.1.1 定義產品/市場契合假設的要素

3.1.2 定義性能/品質標準

3.2 辨識供應鏈和生產流程

3.2.1 辨識創建產品或服務所需的知識和材料

3.2.2 辨識數位和實體產品和服務的生產選項

3.2.3 辨識數位和實體產品和服務的品質控制測試流程，包括遵守政府監管和安全要求

3.3 辨識分銷渠道

3.3.1 辨識選擇分銷渠道的類型和因素

3.3.2 辨識直接分銷和履行服務之間的差異

四、企業財務

4.1 分析商業財務

4.1.1 確定產品或服務的售價

4.1.2 解讀基本的財務報表，如損益表和資產負債表

4.1.3 區分固定成本和變動成本

4.1.4 分析公司的現金流

4.1.5 計算產品或服務的投資回報率

4.2 分析資金籌集選項

4.2.1 確定營運預算和啟動成本

4.2.2 辨識不同的資金籌集選項

4.2.3 辨識獲得資金的要求

(實際內容以[原廠原文考試大綱](#)為主)