

试卷代号:1056

座位号

中央广播电视大学 2008—2009 学年度第一学期“开放本科”期末考试(开卷)

企业战略管理 试题

2009 年 1 月

题 号	一	二	三	总 分
分 数				

得 分	评卷人

一、单项选择题(每小题 2 分,共 20 分)

- 得分 1. 福耀玻璃(主营汽车玻璃的上市公司)决策者拟考虑同心多元化作为进一步发展的方向,以下哪些方向可以作为可以考虑的发展方向? ()
- A. 发展建筑玻璃产品
 - B. 发展汽车发动机产品
 - C. 购并汽车配件企业
 - D. 发展其他汽车配件产品
- 得分 2. 对于旅游企业来说,下列因素中属于宏观因素的是()。
- A. 某旅游点发生地震
 - B. 旅游景点居民收入水平逐年提高
 - C. 国家允许国人出境旅游
 - D. 国内居民用于旅游的消费支出增长明显
- 得分 3. 可口可乐与百事可乐面临激烈的竞争,二企业如果分别考虑实施差异化战略,哪个变量实施差异化更可能获得成功()。
- A. 产品
 - B. 服务
 - C. 人事
 - D. 形象

得分 4. 某牙膏厂原来只生产药物牙膏,现在又增加牙刷生产,这属于()。

- A. 同心多元化
- B. 水平多元化
- C. 集团多元化
- D. 一体化

得分 5. 在电大在线网上作业讲评栏目中,有一份关于北京长安商场的作业。请问长安商场的最主要竞争对手是()。

- A. 复兴商业城
- B. 王府井百货大楼
- C. 石家庄市某百货商场
- D. 国外到北京开业的商业机构

得分 6. 面对国家住房产业政策的调整,一些企业迅速从高档豪华房地产项目开发转向经济适用型住房的开发,这属于()。

- A. 提前性变革
- B. 反应性变革
- C. 危机性变革
- D. 随机应变式的变革

得分 7. 某企业原来经营专为高档消费群体的“向阳”牌服装,该市场成功后,又以该品牌进入中档消费市场,这一品牌策略就是()。

- A. 家庭品牌
- B. 个别品牌
- C. 品牌延伸
- D. 多品牌

得分 8. “把鸡蛋放在一只篮子里的做法”是什么战略的形象表述()。

- A. 集中化战略
- B. 一体化战略
- C. 差异化战略
- D. 多元化战略

- 得分 9. 西单商场的目标市场定位是:大众化的精品店。有部分顾客抱怨商场的装修档次太低,商场里的椅子太少。有人建议商场进一步装修、多放置椅子并提高名牌商品的比例,并力求使名牌商品物美价廉,请问这种建议有什么问题?()
- A. 建议的措施方案与企业目标不一致
 B. 建议的措施与企业领导的想法不一致
 C. 建议的措施符合顾客的需求,可以实施
 D. 建议的措施可能会降低商场的利润

- 得分 10. 对于钢铁行业来说,最明显的竞争特征是()。
- A. 价格
 B. 规模经济
 C. 转换成本
 D. 库存成本

得分	评卷人
<input type="text"/>	<input type="text"/>

二、案例分析(40分)

得分 11. 中国平安保险集团股份有限公司是一家以保险业为主,融证券、信托、投资为一体的综合性金融服务集团,是我国第一家国有控股的股份制保险公司,也是中国第一家有外资参股的全国性保险公司。在世纪之初平安保险又将争创“世界500强400优”视为自己的理想目标。平安吸收了中国优秀传统文化和西方现代管理思想的精华,形成了广为外界赞誉的企业文化。

平安的企业使命是:对客户负责,服务至上,诚信保障;对员工负责,生涯规划,安居乐业;对社会负责,回馈社会,建设国家。平安倡导以价值最大化为导向,以追求卓越为过程,做品德高尚和有价值的人,公司形成了“诚实、信任、进取、成就”的个人价值观,和“团结、活力、学习、创新”的团队价值观,平安为员工描绘的远景和抱负是:成为中国企业改革的先锋和金融服务业学习的楷模,建设国际一流的综合金融服务集团。

请你回答以下问题:

哪些话描述了平安的生存目的?你认为平安的企业生存的目的描述是否有值得改进的地方?如果有请你用一句话来为平安描述生存目的。

在平安的企业使命中,哪些内容勾画了企业的经营哲学?

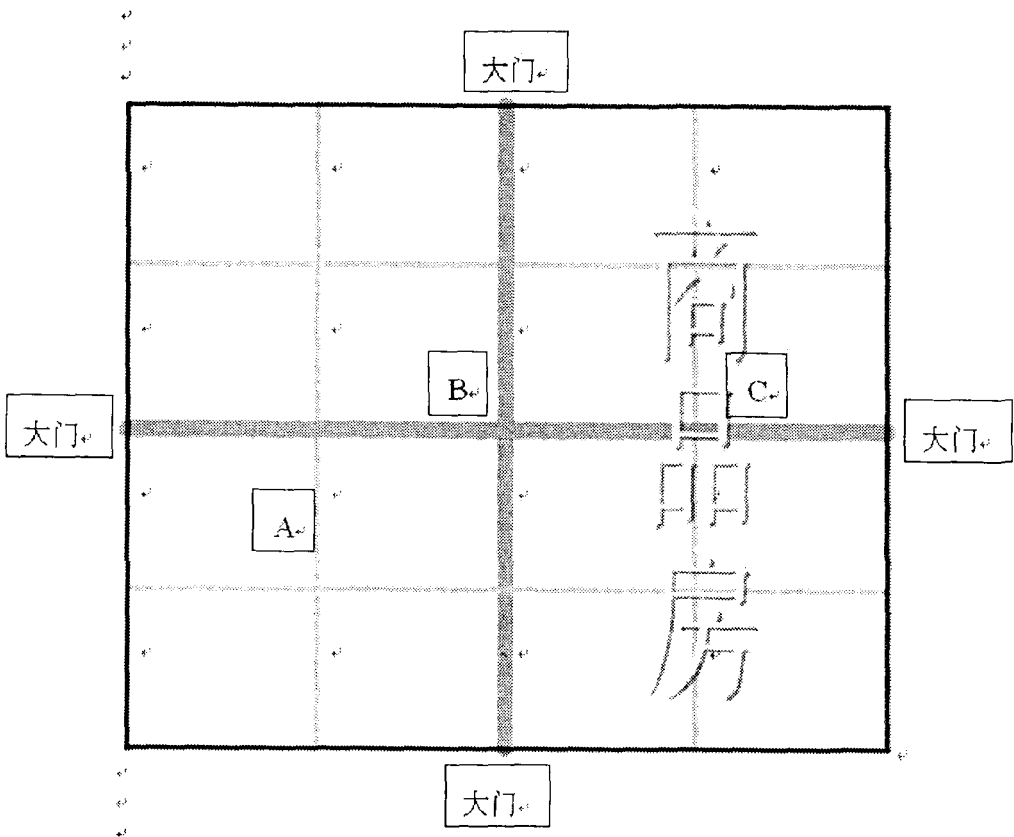
哪些话是对企业愿景(未来展望)的描述?企业的战略目标是什么?

得分	评卷人

三、案例分析(40分)

12. 某小区基本情况及可供选择的投资方案如下：

某小区共有人口 30000 人，其中三口之家占 40%，两口之家占 20%，与老人一起生活的家庭有 30%。商品房住户占 30%，回迁户和经济适用房住户占 70%。该小区共有代步车辆 5000 辆，其中高档车 500 辆，中档车 1500 辆。小区平面图如下：



现有两种投资方案：一种是在该小区内开设一家平价超市，另一种是开设一个健身场。有 A、B、C 三个地点可供选择，请你选择地点、投资方案、经营项目、价格、特色、宣传口号。

下面是一位同学在该小区的投资方案，请你根据竞争战略的原理对该同学的方案进行讨论，指出其分析的比较成功的方面以及不足之处，并指出改进建议。

我选择在 C 点处开设健身中心。

1. 地点分析:以 A、B、C 三点在区域内的位置分析,A 点处于经济适用房区域中心,毗邻小型街道,主要针对经济适用房区域内的居民,适合经营经济的、便民的场所;B 点位于小区的中心位置,虽然身处经济适用房区域,但是同时也位于小区主要干道的十字交叉处,对面就是商品房区域,全小区内的居民都可以作为针对性的消费者,适合进行大中型的便民场所的投资;C 点位于商品房区域的中心,毗邻小区内主要干道和小型街道,消费群体主要针对商品房的住户,适合投资中高档经营门类的场所。

2. 投资方案:中型健身会所。

3. 经营项目:器械、游泳、瑜伽、拉丁、街舞、羽毛球、乒乓球、西餐吧

4. 价格体系:

健身运动类(包括器械、游泳、瑜伽、拉丁、街舞等)采取会员制度。会员按会员卡的时间分类:年卡会员(3000 元),季度卡会员(800 元),月卡会员(300 元),次卡会员(20 元/次)。

场地类(包括羽毛球、乒乓球,提供场地和基础设施)采取会员制度。会员按会员卡的金额分类:钻石卡会员(3000 元,10 元/小时),金卡会员(2000 元,15 元/小时)银卡会员(1000 元,20 元/小时),临时会员(25 元/小时)

餐饮类(即西餐吧,包括西餐和咖啡饮品等),对于以上两类会员,西餐吧采取打折制度,即会员在本店用餐享受八折优惠。会员在会所运动期间提供免费的优质矿泉水。向会员免费提供与其运动及改善体质相配套的膳食配餐资料。

5. 经营特色:本会所实行健身、场地、餐饮一条龙服务。

6. 经营使命:普及科学的健身知识,把健康带给千家万户,用我们专业的知识和器械、优雅的环境和优质的服务,带给您健康的体魄、完美的身材和愉悦的身心。

7. 经营目标:创建社区一流健身会所,带动社区全民健身,五年内成为业内首个会员数量突破两万的社区健身会所。

8. 宣传口号:您的健康,我们的责任,让我们一起动起来! 2008 年向世界展示强壮的中国人,强大的东方龙!

试卷代号:1056

中央广播电视大学 2008—2009 学年度第一学期“开放本科”期末考试(开卷)

企业战略管理 试题答案及评分标准

(供参考)

2009 年 1 月

一、单项选择题(每小题 2 分,共 20 分)

- | | | | | |
|------|------|------|------|-------|
| 1. A | 2. D | 3. D | 4. B | 5. A |
| 6. A | 7. C | 8. A | 9. A | 10. B |

二、案例分析(40 分)

11. 答:

1. 企业生存目的:对客户负责,服务至上,诚信保障。不足之处:过于笼统。用一句话概括:化解风险,祈祷平安。

2. 对员工负责,生涯规划,安居乐业;对社会负责,回馈社会,建设国家。

3. 愿景:成为中国企业改革的先锋和金融服务业学习的楷模,建设国际一流的综合金融服务集团。战略目标:争创“世界 500 强 400 优”。

三、案例分析(40 分)

12. 答:

长处:

1. 选点与竞争战略相适应,实行的是差异化战略,针对于收入较高的人群。

2. 经营项目现价格体系比较适当,会员制的收费方式比较可行。

3. 企业使命、经营目标和宣传口号的表述与所选的投资方案相适应。

主要不足之处:

1. 如果能对目标顾客做一个分类,并进行一个简单的收益分析会更好。如计划吸引多少商品房顾客,多少经济适用房的顾客,平均每人每年对项目的利润贡献。

2. 餐馆是否能成功值得考虑。

3. 宣传口号可再简洁一些。

(注:在案例分析中,如果学生的回答与本评分标准不一致,但应用了本课程基本原理,且论述有理,也应酌情给分)