

2007年度同等学力辅导企业管理综合复习一 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/108/2021_2022_2007_E5_B9_B4_E5_BA_A6_c69_108222.htm

重点章2、4、6、7章 名词解释集中在前三章 20道简答和论述题

1、简述退出障碍主要因素P231. 固定资产高度专业化 退出成本过高 协同关系密切程度 感情障碍 政府和社会的限制

2、简述购买者的讨价还价能力P232当具备以下条件时，购买集团就会有较高的竞争能力 该集团的购买能力集中，或者对于企业来说是一笔很客观的交易 该集团从某行业中购买的产品占该集团全部费用或全部购买量的相当大的一部分 该集团从某行业中购买的产品是标准的，或是没有差别的。 该集团转换成本不高。 该集团盈利低。 购买者采用后向一体化，会威胁作为供应者的企业。 供应者的产品对购买者的产品质量或劳务质量没有重大影响。 购买者掌握了充分的信息。

3、论述行业内部现有竞争者间的抗衡P235.产生抗衡原因：行业内有众多或势均力敌的竞争对手； 行业发展缓慢； 固定成本或库存成本高 缺少产品差别化 生产能力大幅度提高 竞争战略不同 退出障碍高 抗衡因素的变化：行业的生命周期发生了变化； 企业技术实现革新； 管理风格发生变化； 企业战略发生变化。

4、简述重点集中战略P259.是指企业把经营战略的重点放在一个特定目标市场上，为特定的地区和特定的购买者 集团提供特殊的产品和服务。采用重点集中战略的企业，基本上就是特殊的差别化企业或者特殊的成本领先企业。由于这种企业的规模较小，采用重点集中战略的企业往往不能同时进行差别化和成本领先的

方法。企业实施重点集中战略的关键是选好战略目标小市场（即实施时机）：
购买者群体之间在需求上存在着差异；
在企业的目标小市场上，没有其他竞争对手试图采取重点集中战略；
企业的目标小市场在市场容量、成长速度、获利能力、竞争强度等方面具有相对的吸引力；
本企业资源实力有限，不能追求更大的目标市场。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com