

公选领导案例分析试题 PDF转换可能丢失图片或格式，建议  
阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/21/2021\\_2022\\_\\_E5\\_85\\_AC\\_E9\\_80\\_89\\_E9\\_A2\\_86\\_E5\\_c25\\_21517.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/21/2021_2022__E5_85_AC_E9_80_89_E9_A2_86_E5_c25_21517.htm) 海丽公司是一家电器企业，初期经营规模较小，年销售额200万元左右。公司的生产经理张铭，为人稳健；营销主管肖鹏，曾是张铭的学徒，由于销售规模和销售队伍有限，肖鹏直属于张铭管辖。1993年9月，公司在博览会上买断一种新型产品的专利权，通过消化、吸收和改进，将专利转化成了新产品，新产品推上市场后倍受青睐。由于新产品适应当时市场的要求，公司的业务不断扩大，产品已遍及全国，第二年销售额竟比往年翻了6倍。高利润自然吸引许多竞争对手介入这个市场。在此期间，生产经理张铭几次组织对该产品的生产技术进行改进，以降低生产成本。公司在该产品的生产和销售方面因而仍然领先于其他竞争对手，但差距已在缩小。在一次公司的研讨会上，营销主管肖鹏指出，该产品虽仍有较高的市场占有率，但消费者的需求已有变化趋势，公司应针对新的需求，开发新产品，以此来适应消费者的新需求。张铭从生产角度出发，认为新产品的开发首先要增加研究与开发的费用，同时还要改进现有的生产线和对工人进行培训等，这都需要投资。而目前公司的产品销售状况还不错，张铭觉得还可以进一步降低成本和销售价格，进而增强竞争力。肖鹏虽然据理力争，但最终还得服从张铭的决定。不到半年，海丽公司的市场份额便开始下降了，而有些竞争对手通过推出更适合市场需求的新产品而提高了市场占有率。根据以上案例回答下面的问题  
评分参考 每题2分 1. 海丽公司推出新产品成功的最主要原因

是：(A) A. 适应市场需求 B. 专利性产品 C. 价格低 D. 促销策略运用得当

2. 海丽公司的威胁主要来自于：(B) A. 工人素质偏低 B. 竞争对手 C. 内部管理混乱 D. 技术创新能力弱

3. 海丽公司买断专利权进行新产品开发属于：(A) A. 战略决策 B. 管理决策 C. 业务决策 D. 程序化决策

4. 通过案例分析，企业对于新产品开发应持怎样的态度？(B) A. 不到迫不得已时，不开发新产品 B. 企业必须持续进行新产品开发，以满足市场需求的不断变化 C. 因新产品开发需投入大量资金，小型企业不应为之 D. 以上都不对

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](http://www.100test.com)