# 市场竞争策略分析与最佳策略选择试题

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2025-04-21

*第一篇：市场竞争策略分析与最佳策略选择试题市场竞争策略分析与最佳策略选择 93课程考试已完成，现在进入下一步制订改进计划！本次考试你获得4.0学分！单选题 正确1.根据行销学理论，如果自己的产品跟对手的产品完全一样，而顾客说不一样，这说明...*

**第一篇：市场竞争策略分析与最佳策略选择试题**

市场竞争策略分析与最佳策略选择 9

3课程考试已完成，现在进入下一步制订改进计划！本次考试你获得4.0学分！

单选题 正确1.根据行销学理论，如果自己的产品跟对手的产品完全一样，而顾客说不一样，这说明：

1.2.3.4.1.2.3.4.1.2.3.4.1.2.3.4.1.2.3.4.1.2.3.4.1.2.3.4.1.2.A 自己一定输了B 自己和对手之中一定一个成功而另一个失败C 对手一定输了D 自己和对手都输了A 人力B 物力C 技术D 财力A 策略联盟中需要利用别人的资源B 进行一些业务的外包属于策略联盟的思想。C 简单来讲，策略联盟就是进行公司简单的组合D 策略联盟应该做到优势互补A 战术是一种方法、手段B 战略是一个整体架构C 三星决定把自己的产品定位在高科技，这属于一种战术D 战术要依附在战略上A 核心产品B 有形产品C 附加产品D 以上都不对A 定位就是你在客户心中牢固定位你的商品B 定位就是让消费者认定产品C 定位是你对产品做了什么。D 即使很不错的产品，不同的人也有不同的定位A 核心产品也就是核心价值B 核心产品是客户真正的需求和真正的目的C 产品功能属于核心产品D 售后服务不属于核心产品A 谈判中，根据市场变化灵活处理各种情况B 战术紧密地配合战略 正确2.哪一项不属于有形资源？ 正确3.对策略联盟理解错误的是： 正确4.对战术与战略说法错误的是： 正确5.买照相机时，照相机和胶卷属于哪种产品层次？ 正确6.对定位的理解说法错误的是： 正确7.对核心产品说法错误的是： 正确8.哪钟情况会造成策略的低效率？

3.4.1.2.3.4.1.2.3.4.1.2.3.4.1.2.3.4.C 做战略时不进行授权D 迅速做出决策A 核心产品即顾客的最终需求B 有形产品不是客人真正需要的东西C 售后服务属于有形产品D 核心产品是也就是核心价值A 产品包装B 产品的样式C 产品的信用D 产品的功能A 相机的价格便宜B 胶卷质量很好C 相机能真实而完美地捕捉每个瞬间并留下一个很好的回忆D 相机的外观新颖A 产品（product）B 价格(price)C 促销(promotion)D 请求（please）正确9.对产品层次理解错误的是： 正确10.哪一项不属于有形产品？ 正确11.买照相机时，哪种属于核心产品？ 正确12.行销学里常提到的4Ｐ理论不包括哪一个？

正确13.在国外，只要一提到ＩＢＭ或戴尔，买的人大概就接受了一半，这反映了哪种无形资源？

1.2.3.4.1.2.3.4.A 知识B 技术C 品牌D 人际关系A 潜在的加入者B 供应商C 直接竞争者D 采购者 错误14.中国移动与中国联通之间的竞争属于哪种竞争动力模式？

正确15.麦当劳的口号是：“60秒没有让客户拿到自己的餐点，可以免费奉送可乐一罐”，这反映了麦当劳核心竞争力的哪个方面？

1.2.3.4.A 敏锐性B 灵活性C 速度D 一贯性

**第二篇：市场竞争策略分析与最佳策略选择（精选）**

学习课程：市场竞争策略分析与最佳策略选择

单选题

1.哪种因素会削弱企业的竞争优势？回答：正确

A企业成本比别人低

B企业的产品差异化

C企业的产品被别人模仿得维妙维肖

D和别人形成策略联盟

2.对于产品是现在的而且市场是目前的，企业应采用哪种策略？回答：正确

A集中策略

B渗透策略

C多元化的策略

D聚集策略

3.对战略与战术理解错误的是：回答：正确

A战略与战术要同时制定

B战略是宏观的东西

C战术是微观的东西

D战术是一种方法和手段

4.对战术与战略说法错误的是：回答：错误

A战术是一种方法、手段

B战略是一个整体架构

C三星决定把自己的产品定位在高科技，这属于一种战术

D战术要依附在战略上

5.顾客的最终需求，指的是产品的哪个层次：回答：正确

A无形产品

B有形产品

C核心产品

D附加产品

6.买照相机时，照相机和胶卷属于哪种产品层次？回答：正确

A核心产品

B有形产品

C附加产品

D以上都不对

7.对定位的理解说法错误的是：回答：正确

A定位就是你在客户心中牢固定位你的商品

B定位就是让消费者认定产品

C定位是你对产品做了什么。

D即使很不错的产品，不同的人也有不同的定位

8.哪一个不属于现代行销组合的内容？回答：正确

A价格（price）

B产品(product)

C顾客(customer)

D销售(market)

9.行销学里常提到的4Ｐ理论不包括哪一个？回答：正确

A产品（product）

B价格(price)

C促销(promotion)

D请求（please）

10.英特尔在电子界里始终站在最前面，主要靠是哪个无形资源回答：正确

A声誉

B商标

C技术

D人际关系

11.中国移动与中国联通之间的竞争属于哪种竞争动力模式？回答：正确

A潜在的加入者

B供应商

C直接竞争者

D采购者

12.麦当劳的口号是：“60秒没有让客户拿到自己的餐点，可以免费奉送可乐一罐”，这反映了麦当劳核心竞争力的哪个方面？回答：正确

A敏锐性

B灵活性

C速度

D一贯性

13.星巴克提倡享受第三空间，吸引了无数消费者，反映了核心竞争力的哪方面？回答：错误

A一贯性

B灵活性

C敏锐性

D创新性

14.中国的麦当劳总是人满为患，采用了哪种市场竞争的哪种策略？回答：正确

A成本领先

B低成本竞争

C差异化竞争

D聚焦战略

15.对资源的有效利用指的是：回答：正确

A对资源要集中用于主力产品上

B资源应分散使用

C利用资源要对这个市场进行有效地区割

D资源使用要视情况而定

**第三篇：市场竞争策略分析与最佳策略选择-试卷**

部门：产品研发中心职务：姓名：交卷日期：2025年3月 26日

以下为复制试卷内容（含试卷最上一行黄色横条中的学习及得分内容）：XXXXXXXXXX

课程考试已完成，现在进入下一步制订改进计划！本次考试你获得4.0学分！得分:

学习课程：市场竞争策略分析与最佳策略选择

单选题

1:根据行销学理论，如果自己的产品跟对手的产品完全一样，而顾客说不一样，这说明：（）

1.A

2.B

3.C

4.D自己一定输了自己和对手之中一定一个成功而另一个失败对手一定输了自己和对手都输了

2:哪种因素会削弱企业的竞争优势？（）

1.A

2.B

3.C

4.D企业成本比别人低企业的产品差异化企业的产品被别人模仿得维妙维肖和别人形成策略联盟

3:对策略联盟理解错误的是：（）

1.A

2.B

3.C

4.D策略联盟中需要利用别人的资源进行一些业务的外包属于策略联盟的思想。简单来讲，策略联盟就是进行公司简单的组合策略联盟应该做到优势互补

4:买照相机时，照相机和胶卷属于哪种产品层次？（）

1.A

2.B核心产品有形产品

瞬间并留下一个很好的回忆 相机的外观新颖

2.B

3.C

4.D

9:哪一个不属于现代行销组合的内容？ 9:哪一个不属于现代行销组合的内容？（）哪一个不属于现代行销组合的内容

1.A

价格（price）产品(product)顾客(customer)销售(market)

2.B

3.C

4.D

10:上到老板，下到一般员工都以客户为中心，反映了核心竞争力的哪个要素？ 10:上到老板，下到一般员工都以客户为中心，反映了核心竞争力的哪个要素？（）上到老板

1.A

一贯性 速度 创造性 灵活性

2.B

3.C

4.D

11:在国外，这反映了哪种无形资源？（）11:在国外，在国外 只要一提到ＩＢＭ或戴尔，只要一提到ＩＢＭ或戴尔，ＩＢＭ或戴尔 买的人大概就接受了一半，买的人大概就接受了一半，这反映了哪种无形资源？

1.A

知识 技术 品牌 人际关系

2.B

3.C

4.D

12:英特尔在电子界里始终站在最前面，主要靠是哪个无形资源（）12:英特尔在电子界里始终站在最前面，主要靠是哪个无形资源（）英特尔在电子界里始终站在最前面

1.A

声誉 商标 技术 人际关系

2.B

3.C

4.D

13:中国移动与中国联通之间的竞争属于哪种竞争动力模式？ 13:中国移动与中国联通之间的竞争属于哪种竞争动力模式？（）中国移动与中国联通之间的竞争属于哪种竞争动力模式

1.A

潜在的加入者 供应商 直接竞争者

2.B

3.C

4.D

采购者

14:竞争动力模式中不包括哪一项？ 14:竞争动力模式中不包括哪一项？（）竞争动力模式中不包括哪一项

1.A

直接竞争者 潜在进入者 供应商 互补品

2.B

3.C

4.D

15:对资源的有效利用指的是： 15:对资源的有效利用指的是：（）对资源的有效利用指的是

1.A

对资源要集中用于主力产品上 资源应分散使用 利用资源要对这个市场进行有效地区割 资源使用要视情况而定

2.B

3.C

4.D

**第四篇：市场竞争策略分析与最佳策略选择讲义**

市场竞争策略分析与最佳策略选择（节选）

第一讲资源、能力和竞争分析

1．引言

2．资源与竞争

3．核心竞争力的表达

第二讲资源利用与竞争策略的选择

1．引言

2．资源的集中、有效、弹性利用

3．市场竞争策略的选择

第三讲最佳策略选择注意点之

—— 战略与战术的关系

1．战略与战术的区别

2．避免战略与战术的抽象、空泛、表面和虚无

3．现有策略的盲点及低效率

第四讲最佳策略选择注意点之

——核心产品与产品定位

1．注意核心利益，显示核心价值

2．产品定位依据――消费者的心

3.核心产品与产品定位案例分析

第五讲最佳策略选择注意点之

——服务品质与CIS

1．服务，多走一步

2．不怕做不到，只怕想不到

3．力求满意，更重忠诚

4．企业识别系统CIS

5．课程总回顾

第1讲资源、能力和竞争分析

【本讲重点】

资源的概念

对策略的理解

无形资源的要点

成功策略的要点

竞争优势——能力——资源的关系

核心竞争力的五种表达

五种竞争动力

资源的概念

资源与竞争

现在，国内流行着一个名词叫核心竞争力。一般来说，先有资源才有竞争力。资源分为有形和无形这两种资源。

有形资源，就是通常提到的人力、物力、财力；

无形资源包括技术、品牌、声誉，甚至包括人际关系。

有形和无形的资源构成了一家企业的所有资源。根据这些资源来发展核心竞争力，展现出来的就是企业的竞争优势。反过来说，竞争优势，就是核心竞争力所反映的方面，也就是企业所具备的资源。

图1－1表示出了竞争优势、能力、资源之间的相互关系。

图1－1竞争优势——能力——资源关系图

在发展企业的竞争优势时，通常都会用策略来执行。所采用的策略要紧密地适应周围的环境，与企业的资源息息相关，因为资源是企业成功的条件，要与它契合，如图1－2所示。

图1－2策略、公司与环境之间的结合企业要发展竞争优势，离不开一个好的策略。那么，成功的策略应包括哪些要素呢？一般来说，必须具备三个要素：①一个长期、单纯并一致的目标，不能朝令夕改，更不能没有目标；②要对竞争环境有深刻的了解，做到知己知彼，百战不殆；③要对资源做一个客观的评估。当然，策略制订出来后，要有效率地执行，否则，就达不到目标。

图1－3成功策略的组成要素

什么是无形资源

**第五篇：市场竞争策略分析与最佳策略选择试题答案**

学习课程：市场竞争策略分析与最佳策略选择

单选题

1.哪一个不属于策略联盟？回答：正确

1.A摩托罗拉专心做手机，把电子类的产品让给西门子，西门子停止发展它的手机，把业务

交给摩托罗拉

2.B

3.C

4.D麦当劳在沃尔玛的门口或旁边开专营店国内很多企业一起搞ＩＴ上海很多店在家乐福的门口附近开咖啡厅

2.对战略与战术理解错误的是：回答：正确

1.A

2.B

3.C

4.D战略与战术要同时制定战略是宏观的东西战术是微观的东西战术是一种方法和手段

3.哪一个不属于成功策略的必备要素？回答：正确

1.A

2.B

3.C

4.D一个长期的目标对竞争环境有深刻的了解对资源有一个客观的评估对目标随时调整

4.哪一项不属于有形资源？回答：正确

1.A

2.B

3.C

4.D人力物力技术财力

5.人际关系属于：回答：正确

1.A

2.B

3.C

4.D有形资源无形资源核心竞争力竞争优势

6.有关策略联盟的说法不正确的是：回答：正确

1.A

2.B

3.C

4.D只进行简单的组合效益不是真正的策略联盟策略联盟必须提高经济效益并降低自己的成本策略联盟不一定要利用别人的资源麦当劳在沃尔玛的门口或旁边开专营店属于一种策略联盟

7.对战术与战略说法错误的是：回答：正确

1.A

2.B

3.C

4.D战术是一种方法、手段战略是一个整体架构三星决定把自己的产品定位在高科技，这属于一种战术战术要依附在战略上

8.买照相机时，照相机和胶卷属于哪种产品层次？回答：正确

1.A

2.B

3.C

4.D核心产品有形产品附加产品以上都不对

9.对产品层次理解错误的是：回答：正确

1.A

2.B核心产品即顾客的最终需求有形产品不是客人真正需要的东西

3.C

4.D售后服务属于有形产品核心产品是也就是核心价值

10.哪一项不属于有形产品？回答：正确

1.A

2.B

3.C

4.D产品包装产品的样式产品的信用产品的功能

11.对定位的理解不正确的是：回答：正确

1.A

2.B

3.C

4.D定位就是产品在消费者心中的位置定位是你对产品做了什么。要根据顾客的买点定位自己产品的卖点可以用坐标进行定位

12.对企业识别系统（ＣＩＳ）说法错误的是：回答：错误

1.A麦当劳的Ｍ，老远一看就知道，这就是企业识别 麦当劳的Ｍ，老远一看就知道，这就是

企业识别

2.B

3.C

4.D企业识别指的是企业的软件设施识别系统可以使客户从满意变到忠诚企业识别系统可以帮助企业改变传统的保守形象

13.英特尔在电子界里始终站在最前面，主要靠是哪个无形资源回答：正确

1.A

2.B

3.C

4.D声誉商标技术人际关系

14.星巴克提倡享受第三空间，吸引了无数消费者，反映了核心竞争力的哪方面？回答：正确

1.A一贯性

2.B灵活性

3.C敏锐性

4.D创新性

15.竞争动力模式中不包括哪一项？

1.A直接竞争者

2.B潜在进入者

3.C供应商

4.D互补品

回答：正确

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！