**企业战略管理练习题一230625**

一、单选题（共10题，共20分）

1. 企业追求规模经济，目的是实施（ ）。

A 成本领先战略

B 差异化战略

C 集中化战略

D 以上都不是

参考答案：A；

2. 两个或两个以上的成员企业通过互利共存、优势互补，组成的利益共同体称为（ ）。

A 虚拟企业

B 共生型企业集群

C 寄生型企业集群

D 企业集团

参考答案：B；

3. 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 旅游景点的生活习惯

D 国内居民用于旅游的消费支出增长明显

参考答案：D；

4. 石油公司对石油化工企业来而言，决定他们讨价还价能力的最主要影响因素是（ ）。

A 交易量

B 产品差异化程度

C 转换成本

D 卖方产品标准化程度

参考答案：A；

5. 企业战略管理的第一步是确定企业的（ ）

A 成长方向

B 竞争优势

C 协同效应

D 产品与市场领域

参考答案：D

6. 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

参考答案：A；

7. 企业用来进行设计、生产、营销、交货以及对产品起辅助作用的各种活动的集合是（ ）。

A 核心能力

B 战略能力

C 经营资源

D 价值链

参考答案：D；

8. TCL正在策划进军汽车制造领域，这一战略层次属于（ ）

A 公司战略

B 竞争战略

C 职能战略

D 产品战略

参考答案：A；

9. 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 购并汽车配套企业

D 发展其他汽车配件产品

参考答案：A；

10. 销售渠道分析的重点是对（ ）进行评价分析。

A 销售渠道结构

B 销售渠道管理

C 销售渠道定位

D 中间商

参考答案：D；

二、案例分析题（40分）

牡丹中油国际信用卡是由中国工商银行和中石油联手打造的，国内第一张可在加油站使用的全国性联名卡。牡丹中油国际信用卡除具有牡丹国际信用卡的一切功能外，还享有刷卡加油优惠和多项增值服务，真正实现“一卡在手，全国加油”无障碍消费，助您惬意享受驾车乐趣。

牡丹中油国际信用卡包括威士、万事达卡和美国运通三个品牌，客户可根据自己的喜好选择不同品牌的产品。下面是该信用卡的主要功能：

（1）刷卡加油便利。牡丹中油国际信用卡可在中石油全国14000多座加油站(点击下载)轻松刷卡加油，不久更将扩大到17000多座加油站。

（2）刷卡折扣优惠。2009年12月31日前，持牡丹中油国际信用卡在中石油加油站的工行POS机上刷卡加油，可享受1%折扣优惠。

（3）24小时全国道路汽车救援特惠服务。从2006年7月1日起，牡丹中油国际信用卡持卡人可享受双重优惠（会员价格基础上再折扣）的24小时全国道路汽车救援服务，为您驾车出行免除后顾之忧。

（4）专项联名积分。使用牡丹中油国际信用卡在中石油加油站工行POS刷卡加油，可累积专项联名积分，凭此积分可参加不定期的积分兑换活动。

（5）消费奖励优惠。持卡人全面享受牡丹国际信用卡积分奖励计划和不定期促销优惠。

（6）特别年费优惠。年刷卡消费满5笔或累计消费金额达到5000元人民币（含等值外币），即可自动免除当年年费，彻底免除您的后顾之忧。

（7）金融服务功能。可在中国工商银行遍布全国的近2万家营业网点、近2万台ATM、近20万家特约商户以及数十万台带有银联标识的POS和ATM上使用。

根据以上信息，试分析：

（1）中国工商银行与中国石油总公司的合作属于哪种类型的合作？

（2）在该合作中中国工商银行和中国石油总公司各得到了哪些利益？

（3）试总结该种合作成功的条件。

参考答案：

（1）该种合作属于合作营销式的合作，具体讲是其中的促销合作。

（2）中国工商银行得到的利益主要有：扩大信用卡持卡人的数量；把中石油的资金管理业务归入工商银行，将中石油作为在个稳定的大客户，可以在此基础上开展增值理财业务。

中国石油总公司的利益主要有：扩大消费人群，巩固回头客；免去收现金与找零钱以及将现金存银行的麻烦，减少经营成本；可以将部分财务活动转由银行，如代开发票等。

（3）成功条件：一是双方存在共同的用户群，二是合作双方的业务存在某种相互促进的关系，如本例中金融产品与服务与石油产品的销售服务有一定的塑性，销售石油产品需要资金，而资金的运用又是银行的服务内容。

（注：本题属于开放性试题，没有标准的答案，学生的回答中只要与参考答案的意思相近即可。）

三、作品题（40分）

下面是一位同学对一家服装经销商的企业使命、战略目标和战略措施所作的分析报告，请你根据企业使命与战略目标的基本理论和方法对该作品进行客观的评析，指出其长处和不足之处，

【企业使命】为每一件服装提供优质的工艺流程，为每一位顾客提供专业、全面、贴心的服务。

【战略目标】发挥资源优势，追求持续增长，打造特色品牌。未来1年培养一批业务水平过硬的从业人员，开发更多客户资源；未来5年实现销售额逐年递增30％，成为本区域内规模最大、综合实力最强、市场份额第一的服装制造经销商；未来10年内成为全国服装制造经销示范单位。

【战略措施】在以高度竞争为特点的市场上，只有使自己对顾客具有特殊性，懂得发展和维护顾客忠诚的驱动力，树立良好的形象，提供具有竞争价值的产品和服务，尽力节省顾客的时间和精力，营造良好经营环境和气氛，才能成为一家成功的经销商得以长期的生存和发展。首先，根据经销销售的地理位置、目前的顾客组成及广阔的目标市场，可从以下一些方面着手，力求稳定已有客源，发展潜在客源。针对那些需要自己承担购衣费用的消费者，可以通过价格优势，吸引价格意识强烈的购买者。比如常客的折让或者赠送其他服务。针对一些在经销销售店居住的人，为他们提供多种便利商品和广泛服务，满足他们需求的多元化。比如开设便利店、卫生间，提供洗衣、修补、换扣等其他服务。因经销销售店附近有四五个小区，可以采用一些特殊服务迎合那些看重临近位置及加油便捷的顾客。比如信用条件，送货上门等。对本区域内的其他经销销售店进行调研，提供独特的商品和服务，以迎合那些有特殊需要的顾客。其次，强化在人员、财务、运营等方面的管理。作为服务性行业，从业人员的业务素质和服务意识非常重要，为了打造一支好的团队，就必须要先强化人员的管理。聘用那些品行端正、举止得体、服务意识强、有上进心的员工；对于不同岗位的员工进行有针对性的培训；奖励和提拔那些爱岗敬业或有突出贡献的员工，树立榜样激励其他员工；制定明确的规章制度，严格执行和进行检查。经销销售店的经营状况与财务管理是否得力息息相关。准确衡量价格与销量的关系进行利润规划；加强资产管理使资产发挥最好的效果；在考虑各种开支安排的同时，又要考虑它们的生产率，在资源配置上要与目标市场、员工以及管理层目标的实现紧密联系在一起。建设管理、维护管理、安全管理、数质量管理、信用管理、信息化管理、危机管理等都是运营管理中需要狠抓的重点。最后，树立良好的形象，营造和谐氛围。用自己优质的产品和特色的服务使顾客在心目中树立一个明确、清晰和始终一致的形象。合理的厂内外设施、标识、装饰的布局，力求使顾客在进入经销销售店之前，就已形成了一种情绪或基调，进入经销销售店后有一种与众不同的感觉。总之，在复杂多变的竞争环境中，经销销售店必须进行合理的规划，不断地研究竞争者、经济环境、消费者的变化和市场的发展趋势、法律规范。抓住机遇，回避威胁，正确识别、了解消费者并迎合他们的需求，与顾客进行友好的沟通，合理地定价，并根据服装制造经销商的具体情况进行有效管理，创造出自身的竞争优势，才能取得成功。

参考答案：

主要优点：

（1）企业使命、战略目标和战略措施都比较明确地提出来了。

（2）对于企业战略目标的描述有了一些具体的数据，可以量化，可以度量。

不足之处：

（1）企业使命的描述突出了制造服装，而没有把为顾客所提供的价值突出出来，所给的描写几乎所有的企业都可采用。

（2）从战略目标上看不出企业的主要追求，主要的目标顾客群是谁，不是很清楚，所以战略目标定得比较苍白。

（3）战略措施与战略目标没有必然的对应关系，经销的是什么样的服装，什么人群，需要多少顾客，采取什么样的促销与营销方案，如何开发用户群等都没有分析。

（注：本题属于开放性试题，没有标准的答案，学生的回答中只要与参考答案的意思相近即可。）

**企业战略管理lianxi题二**

一、单选题（共10题，共20分）

1. 为了进一步扩大彩电的生产规模，海尔集团公司整体收购合肥黄山电子集团公司，这属于（ ）。

A 横向一体化

B 纵向一体化

C 相关多元化

D 混合一体化

参考答案：A；

2. 胜利公司是一家专门经营化妆品业务的公司，没有下属的子公司和分公司，该公司的战略管理层次主要有（ ）。

A 公司战略－竞争战略－职能战略

B 公司战略－竞争战略

C 竞争战略－职能战略

D 公司战略－职能战略

参考答案：D；

3. 一家经营婴儿奶粉的公司正准备进行多元化经营，你建议最优先考虑的业务领域是（ ）。

A 婴儿服装

B 青少年奶粉

C 孕妇装

D 鲜奶

参考答案：B；

4. 战略与结构关系的基本原则是（ ）

A 组织战略服从于组织结构

B 组织的结构服从于组织战略

C 组织战略与组织结构并列

D 产生共同愿景

参考答案：B；

5. 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 购并汽车配套企业

D 发展其他汽车配件产品

参考答案：A；

6. 目前大中城市餐饮业中，消费者越来越倾向于有档次、有品位的餐馆，“物美价廉”已经不是人们就餐的首要选择。这是宏观环境中（ ）因素影响的表现

A 政治法律因素

B 经济因素

C 社会文化因素

D 技术因素

参考答案：B；

7. “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

参考答案：A；

8. 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

参考答案：A；

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。

参考答案：A；

10. 战略优势是企业在竞争中夺取胜利的有力武器。云南玉溪卷烟厂的香烟由于在原料方面独具优势而畅销全国。玉溪卷烟厂所具有的这种优势属于（　　）

A 技术优势

B 成本优势

C 资源优势

D 品牌优势

参考答案：C；

二、案例分析题（40分）

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，安家乐业；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”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：

（1）哪些话描述了平安的生存目的是什么？你认为平安的企业生存的目的描述是否值得改进的地方？如果有请你用一句话来为平安描述生存目的，你如何描述好？

（2）在平安的企业使命中，哪些内容勾画了企业的经营哲学？

（3）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？

参考答案：

（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，安家乐业；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、作品题（40分）

下面是一位同学对一家书店的外部环境所作的分析报告，请你根据外部环境分析的基本理论和方法对该作品进行客观的评析，指出其长处和不足之处，提出改进建议。

分析北京光合作用书房五道口店 光合作用书房是一个连锁经营的书店，在北京多个繁华地区都有店面。书店装修简约大方给人舒适得体的购书环境，书的品种都很新，上架书销售很快，实力不凡。五道口这家店地理位置不错，位置交通十分便捷，北京13号线五道口站 下车即是，光合作用的店周围人流量很大，所以书店也很热闹，本来就不大的店面就显得更拥挤了。光合作用书店的一个设计特点就是书架放得比较宽松，所以在里面的时候也不会太挤。另外室内的设计很好，颜色让人觉得很舒服，心也比较容易静下来。店里有不少座位，逛街走累了在这里看书实在是享受！书的质量很不错，新书上得很快。

优秀的地理位置，轻松优先的环境，书香气氛很浓厚，使得光合作用成为一个人气很高的书店，很小资的一个地方，一层卖书和CD，二楼卖书也有个咖啡厅，可以休息阅读，每次来都会仔细听店里的音乐，每次播放的CD都会在前台收银的地方摆着，方便挑选，顾客常会留意CD架旁的CD的销量排行榜，去参考有什么值得收藏的精品。书的品种很全，有很多时尚的，意想不到的书会落入你的眼帘，让你爱不释手。消费够一定的金额可以打折，也可以先充值办一张会员打折卡，二楼的咖啡厅也可以使用。

一杯咖啡，一段优美的音乐，一本吸引你的书，一件很惬意的事情。另外室内的设计很好，颜色让人觉得很舒服，心也比较容易静下来。座位很多，可以让人享受看书的过程，很安静。五道口周遍还有一些小的书店，散落在清华大学周围，但和光合作用比起来有些逊色，书店定位不是和那些喧闹的图书大厦来竞争，而是一种新的购书环境“书吧”给爱读书的人营造出很好的氛围，周遍竞争者中能和其抗衡的为“万圣书园”，此“书吧”开业比光合作用早，受到老顾客的爱戴，在周边清华大学，北京大学，人民大学等高校中有较高人气，老板也是一个爱读书写作的人，所以朋友很多，这种小店给人感觉很好，缺点是规模不大，书的种类不是很全，以文学小说、历史、散文为主，其店内咖啡屋面积较小，时常要排队，综合来说，两家环境、经营理念十分相似，但“万圣书园”，没有分店，使得在规模上逊色一些。

参考答案：

主要优点：

对书店的竞争对手进行了比较明确的分析。

不足之处：

（1）没有明确地进行外部环境分析，没有指出其主要的宏观影响因素，其实主要的宏观影响因素应当是社会文化因素，来这种书店的人大多是一些有一定品位的收入比较高又喜欢阅读的人。

（2）对行业的竞争特征没有进行分析，图书行业目前已经有了比较明确的市场细分。书店的主要竞争特征是差异性。到不同类书店的人群是有一定目的的。由于行业属于比较分散的行业，特别是文中所提到的书店，是在寻找市场中的夹缝，因而竞争不是很激烈，但定位很重要。

（3）作品的重点是在对书店本身进行写实描写，而没有站在企业环境分析的角度进行分析。这是主要的缺陷。

（4）对于书店的业务特色没有进行分析，如书店所经营的书的品种范围，经营规模等，使人不容易把握书店的情况。

（注：本题属于开放性试题，没有标准的答案，学生的回答中只要与参考答案的意思相近即可。）

**企业战略管理练习题230625**

一、单选题（共10题，共20分）

1. 1956年宜家开始试用平板包装，这个举动当初只是为了节约运输空间，而今天却成为了宜家竞争优势的一个构成部分。宜家这是采用了（ ）。

A 服务差异化战略

B 产品差异化战略

C 人事差异化战略

D 形象差异化战略

参考答案：B；

2. 中国工商银行与中国石油化工总公司合作发行牡丹加油卡，这种合作属于（ ）。

A 虚拟经营

B 战略联盟

C 合作营销

D 集群营销

参考答案：C；

3. “过去的情况，必将延续到将来”，这一假定所代表的战略管理演进阶段是（ ）

A 计划与控制阶段

B 长期计划阶段

C 战略计划阶段

D 战略管理阶段

参考答案：B；

4. 评估判断一个企业的现实经营能力、首先必须对企业的（ ）进行客观公正地分析。

A 财务状况

B 利润水平

C 管理概况

D 领导艺术

参考答案：A；

5. 胜利公司是一家专门经营化妆品业务的公司，没有下属的子公司和分公司，该公司的战略管理层次主要有（ ）。

A 公司战略－竞争战略－职能战略

B 公司战略－竞争战略

C 竞争战略－职能战略

D 公司战略－职能战略

参考答案：D；

6. TCL并购法国阿尔费公司，这属于（ ）。

A 成长型战略

B 稳定型战略

C 收缩型战略

D 以上都不是

参考答案：A；

7. 某轻型汽车公司接到一家大学的合作意向，准备开发一种载重汽车，有一些问题需要研究，这些问题中属于战略层面的是（ ）

A 是否有必要进入载重汽车市场

B 这家大学的研发能力

C 合作条款的主要内容

D 谈判的人选

参考答案：A；

8. 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

参考答案：B；

9. “过去长期计划运用的延续性预测已经不够”，这一假定所代表的战略管理演进阶段是（ ）

A 计划与控制阶段

B 长期计划阶段

C 战略计划阶段

D 战略管理阶段

参考答案：C；

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

参考答案：B；

二、案例分析题（40分）

在牛排包装行业中，传统的成本链包括：在分布很稀疏的各个农庄和农场饲养牛群，将这些活牛运到劳动密集型的屠宰场，然后将整块牛排送到零售商处，由零售商的屠宰部再把牛排砍的小一些，包装起来卖给购物者。俄亥俄州牛排包装公司采用了一个完全不同的战略改造了传统的价值链，建立大型的自动化屠宰场，并将屠宰场建在便于经济运输牛群的地方，在加工厂将部分牛肉砍成更小一点从而数量会随之增多的牛肉块，之后装盒，然后再装运到零售商那里。该公司的入厂牛群运输费用在传统价值链下是一个主要的成本项目，但现在可以因减少了长途运输而大大减少了；同时，不再整块运送牛肉因而也减少了高额的牛肉废弃，大减少了出厂成本。该公司采取的战略非常成功，从而取得了美国最大的牛肉包装公司的地位，一举超越了先前的行业领先者。

根据该例说明

（1）该公司采取的是哪种竞争战略？

（2）该公司从哪些方面保证这种战略的运用？

参考答案：

（1）该公司采取的是成本领先的竞争战略。通过对企业生产流程的重新组合（改进设计型或生产创新型）达到降低成本提高竞争能力的目的。

（2）主要有两个方面保证成本的降低，一是从整个成本链的角度进行分析，将影响成本的最大影响因素--屠宰过程进行了重新安排，大大降低了活牛的运输费用。二是从物料消耗方面进行改进，将零售商分割改为生产过程中分割，减少了消耗。

（注：本题属于开放性试题，没有标准的答案，学生的回答中只要与参考答案的意思相近即可。）

三、作品题

下面是一位同学对一家成人教育教训机构的外部环境所作的分析报告，请你根据外部环境分析的基本理论和方法对该作品进行客观的评析，指出其长处和不足之处，提出改进建议。

●名称：中国农业大学继续教育学院，地址：北京市海淀区清华东路17号；业务范围：中国农大继续教育学院是中国农业大学负责继续教育、远程教育及成人学历教育的管理部门和办学实体。对农业系统高、中级科技骨干进行新理论、新知识、新技术的继续教育。成人学历教育坚持多规格、多层次、多形式办学。资金力量：有中国农业大学作为坚强的后盾。学院有多媒体教室、计算机室、等硬件设施，是具有良好的教学条件和后勤服务的培训基地。

●今后该学院所面临的宏观环境可能对该企业造成的影响，有以下几点：

（1）国内社会政治经济环境因素的影响

社会主义市场经济和现代农业的发展迫切要求农业教育发挥更大的作用。必须要不断总结和探讨农业教育与社会主义市场经济相结合的经验，逐步建立与社会主义市场经济相适应的农业教育新体制。科学发展观的确立对农业教育发展的影响。科学发展观的核心是以人为本，成人教育的对象是人，成人教育的目的是培养人，让人得到全面的发展。科学发展观作为新时期教育发展的战略指导思想，对农业院校的发展模式、发展道路将产生深远的影响。

（2）农业发展对农业教育的影响

世界农业发展实践证明，科技进步是农业持续发展的根本动力。农业教育发挥着关键性的作用，以农业教育为核心的现代农业教育科技体系的发展将最终推动农业和农村经济实现经济效益、社会效益的协调统一。中国要实现农业产业化经营，需要大量的农业高级专门人才和农业企业家，需要更进一步提高农业劳动力队伍中的高素质人才的比例。农村小城镇建设对于实现农村区域的综合发展，发挥小城镇的教育、文化等方面的辐射作用，加速广大农村的现代化进程具有重要意义。这些因素对农业教育学院提出了更高的要求，为农业培养全面的人才，需要不断提高教学水平，与时代接轨，与国际接轨。

（3）各类院校继续教育学院对其影响

各大院校陆续开办成人继续教育学院，争夺生源，专业的细分，均对其构成影响。

●所在行业的竞争特点、竞争激烈程度、竞争对手及竞争实力。

（1）竞争特点、竞争的激烈程度、竞争对手：

我国高等教育顺利实现了从精英教育向大众化教育的跨越，随之而来的是高等学校规模的膨胀，这又对高等农业院校提出了更高的要求。好多院校均有自己的继续教育学院，也有相同的专业。

现代教育技术为高等教育发展带来新的模式，尤其是网络教育的普及，不仅大大拓宽了学生接受知识的范围与途径，而且使参与式、启发式教学成为可能。有些网校也开通了网络农业教育，争夺生源。

（2）竞争实力：

中国农业大学是一所以农为特色和优势的综合性大学，继续教育学院的根本任务是为在职人员的知识更新和素质提高提供多种形式的培训。接受中组部、人事部、农业部下达的任务，对县级以上主管农业工作的领导干部进行专题研修、岗位培训；同有关省市举办多种形式的合作办学，为地方培训县、乡级干部。利用中国农业大学实力雄厚、结构合理的师资队伍办好教育培训。为农村经济发展培养素质高、能力强、懂科技、善经营的新型生产、加工、管理人才。

参考答案：

该作品的主要长处是：对该教育机构所面临的外部宏观因素和行业竞争特点进行了明确的分析。

不足之处是：

（1）对于宏观环境因素的分析没有归纳准确，成人农业教育的主要影响因素应当是经济因素，即社会经济发展到一定程度，需要进行自我学习和终身学习，并且受教育者有一定的经济收入用于支付教育费用，其次是国家的政策导向以及宏观发展规划。

（2）行业竞争特点分析的不够深入，没有突出成人教育培训市场的特点。成人教育既有一定的产品差异性又有一定的价格弹性，顾客容易受价格驱动，即转换成本较低，该行业的进入障碍较低。目前的行业属于多数小企业与少数大企业并存的状况，既有一定的大众性，又有一定的专业性细分。近年来成人教育培训机构发展较快，数量较多，竞争比较激烈。

（3）主要的竞争对手没有明确提出来。

（注：本题属于开放性试题，没有标准的答案，学生的回答中只要与参考答案的意思相近即可。）