

Vragen Strategisch Management 1e zit 2019

1. Wat is een goede indicator om te meten of de strategie goed is?

- A) Meer of minder druk van concurrentie
- B) Halen van financiële of Strategische Objectieven en beter presteren dan gemiddelde speler in industrie**
- C)
- D)
- E)

2. Belangrijke competitief voordeel waar bedrijf heel goed is in iets en het beter doet in vergelijking met de concurrentie

- A) Kerncompetentie
- B) distinctive competentie (competitive competence)**
- D)
- E)

3. Goed voorbeeld van verticale integratie

- A) Een olieraffinaderij die een bedrijf koopt dat olie exploiteert**
- B) ziekenhuis met ouderenzorg
- C) supermarkt
- D)
- E)

4. Wat is geen nadeel van verticale integratie

- A) Door verticale integratie minder kans op differentiatie (zoiets?)

5. Een profit sanctuary is

- A) Substantiële winsten maken in thuismarkten dankzij de beschermde marktpositie of concurrentieel voordeel

6. Een strategic intent is..

- A) Ambitie om met alle middelen...
'Strategic intent'
= Een organisatie heeft een strategische intentie wanneer zij ongenadig een ambitieuze strategische doelstelling nastreeft, waarbij de volledige kracht van haar middelen en concurrerende acties worden geconcentreerd op het bereiken van dat doel

7. Wat klopt niet helemaal bij gerelateerde diversificatie - strategische fit

- A) Strategische fit is een neveneffect van ongerelateerde diversificatie - economy of scope
8. Wat wordt bedoeld met de scope van een bedrijf
- A) De activiteiten naar buiten toe
B) De interne activiteiten en breedte van productgamma
9. ... duidelijk maken van winstmarges...
- A) Beschrijft wat bedoeld wordt met business model (dit)
B) Niveau financiële doelen
10. Wat moet een lokale speler het best doen om te winnen van wereldspeler
- A) Inspelen op voorkeuren van lokale klanten en lokale hiaten ontdekken
B)
11. Het vijfkrachten model van porter
- A) 3 stappen 1) identificeren partijen en specifieke factoren 2) evalueren hoe sterk elke factor of kracht is 3) determineren of de collectieve impact....
12. De primaire activiteiten identificeren in een waardeketen
- A) Is de eerste stap om de kostenstructuur van ...
B) Wordt resource value analysis genoemd
13. De voordelen van het gebruik van een exportstrategie
- A) Minimaliseren van risico- en investeringsvereisten
14. Waar focust een best-cost provider zich het best op?
- A) Waardebewuste consumenten**
B) Prijsgevoelige consumenten
C) Middenklasse consumenten
D) Jonge consumenten
15. Wanneer het minste concurrentie?
- A) Indien rivalen andere strategieën en in buitenland
B) Indien rivalen niet veel moeite doen om te concurreren
16. Wat wordt beschreven
- A) Business model**
B) Strategische visie
C)
17. Wat is outsourcing
- Het uitbesteden van bepaalde waardeketenactiviteiten aan externe verkopers
 - Bedrijfsactiviteiten gaan versmallen

Open vragen:

- Test bij differentiatie - was toch diversificatie?
- Wanneer (motieven) differentiëren?

- criteria voor resources and capabilities
- = VRIO
- bedreigingen voor resources and capabilities
 - Veranderende omgeving
 - Was waardevol in verleden, nu niet meer
- Voordelen aan horizontale merger/acquisition
 - Geografische spreiding
 - Vergroten marktaandeel
 - Toegang tot middelen
- Voordelen aan outsourcing

Permutatie 2 :

vraag 1) waarom diversificatie + aan de hand van wat (testen) kan weet je of een diversificatie waardevol is.

Vraag 2) voordelen van outsourcing + toepassing op case