

1. **Care este cea mai bună strategie a unei firme pentru a obține un avantaj competitiv?**
 - a. Să se asigure costuri de producție și prețuri de vânzare minime
 - b. Să urmărească nivelul maxim de calitate
 - c. Să se diferențieze de concurenți săi
 - d. **Depinde de condițiile pieței și situația companiei**

2. **O companie are avantaj competitiv dacă:**
 - a. Este lider de piață (are cota cea mai mare de piață)
 - b. Este recunoscută de clienți și concurenți ca lider din punct de vedere tehnic
 - c. **Are un avantaj specific asupra concurenților și care-i permite atragerea de clienți**
 - d. Are mai multe resurse financiare decât ceilalți concurenți

3. **Strategia de a fi / rămâne lider de cost într-o industrie este eficientă dacă:**
 - a. Există o concurență prin preț între producători
 - b. Nu se poate asigura o diferențiere a produselor relevantă pentru clienți
 - c. Clienții au dificultăți (costuri) în a schimba furnizorii
 - d. **a, b și c**

4. **În ce condiții strategia de a fi / rămâne lider de cost NU este foarte adaptată pieței?**
 - a. **Când clienții au nevoi variate, cerințe specifice și produsele alternative sunt scumpe**
 - b. Când produsele oferite de firmele concurente sunt foarte similare
 - c. Concurența prin preț este foarte puternică
 - d. a, b și c.

5. **Strategia de a obține un avantaj competitiv prin diferențiere constă mai ales în**
 - a. A viza cei mai înstăriți clienți și a le oferi produse de cea mai înaltă calitate (exclusiviste)
 - b. Să cheltui mai mult decât concurenții în publicitate pentru a convinge clienții de valoarea diferențelor
 - c. **Să oferi un produs care este diferit în moduri apreciate de către un număr semnificativ de clienți**
 - d. Nici un răspuns corect

6. **Strategia de a obține un avantaj competitiv prin concentrare/focalizare constă mai ales în:**
 - a. A viza cei mai înstăriți clienți și a le oferi produse de cea mai înaltă calitate (exclusiviste)
 - b. **A identifica/viza grupuri de clienți care au nevoi diferite sau utilizează produsul în mod diferit**
 - c. A cheltui mai mult decât concurenții în publicitate pentru a convinge clienții de valoarea diferențelor
 - d. A răspunde unor clienți cu putere de negociere sporită