# 企业面临的营销机会和环境威胁有（5篇范例）

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-09-10

*第一篇：企业面临的营销机会和环境威胁有企业面临的营销机会和环境威胁有：1）理想企业即告告机会和低威胁2）冒险企业即高机会和高威胁3）成熟企业即低机会低威胁4）困难企业即低机会高威胁微观营销环境：1企业2供应商3营销中介4顾客5竞争对手6公...*

**第一篇：企业面临的营销机会和环境威胁有**

企业面临的营销机会和环境威胁有：1）理想企业即告告机会和低威胁2）冒险企业即高机会和高威胁3）成熟企业即低机会低威胁4）困难企业即低机会高威胁

微观营销环境：1企业2供应商3营销中介4顾客5竞争对手6公众

消费者市场需求特征：多样性、层次性、可诱导性、伸缩性、时代性、季节性、流动性

影响消费者购买行为因素：经济、商品价格、消费者收入、商品效率

文化：一般包括民族传统、宗教信仰、风俗习惯、教育层次和价值观念

相关群体：对个人影响最大的群体、影响较大的群体、个人并不直接参加但影响也很显著的群体 市场调研类型：探索性调研、描述性调研、因果性调研、预测性调研

市场调研方法：观察法、询问法、实验法

市场发展战略形势：密集性发展、一体化发展、多角化发展

密集性发展：市场渗透、产品发展、市场发展

企业市场细分基本依据：地理因素、人口因素、心理因素、行为因素

市场有效细分条件：差异性、可衡量性、可进入性、稳定性、效益性

市场定位策略：迎头定位、避强定位、重新定位

按消费者购买习惯不同可分为：便利品、选购品、特殊品、非寻求品

包装作用：保护产品使用价值、便利经营和消费、便于识别产品、促进产品销售

产品生命周期基本概念：投入期、成长期、成熟期、衰退期

企业销售信息沟通方式：广告、人员推销、营业推广和公共关系

人员推销：直接对话、培养感情、迅速反应

竞争定位战略：总成本领先、差异性、聚焦

市场主导者可从三个方面扩大需求量：发掘新的使用者、开辟产品的新用途、增加使用者对产品的使用量 追随策略：紧密跟随、有距离的跟随、有选择的跟随、假冒

国际市场营销风险：信用风险、商业风险、汇率风险、运输风险、政治风险

国外生产形势：国外组装、合同制造、许可证贸易、合资经营、海外独资生产

国际营销中产品定价：出口定价、市场定价、转移定价

市场指某种商品的现实购买者和潜在购买者需求总和，同行的供给者或其他的卖方都是竞争者而不是市场 市场定义：市场营销是在适当的时间与空间以适当的价格通过适当的手段向适当的消费者提供适当的产品和服务

生产观念：以生产为中心“以产定销”

市场营销观念是“发现需要并设法满足它们”

市场营销环境：制约和影响企业营销活动的各种条件和因素

市场营销环境对企业的影响具有：复杂多样性、不确定性和不可控制的特点

市场营销环境目的：在于寻求营销机会，避免环境威胁

微观营销环境主要体现在企业具有的对外业务来往过程中与企业形成了协作、服务、竞争和监督 消费者市场指为了个人生活消费需要而购买或取得商品和劳务的全部个人和家庭

市场营销活动必须建立在对市场充分了解的基础上，调研、预测、方案

定性预测是用来测定和推断预测对象未来的发展性质、发展阶段和发展趋势的方法它是根据已经掌握的资料运用个人经验、理论分析和判断能力来预测

所谓市场细分就是企业根据市场需求的多样性和购买行为的差异性把一个整体市场即全部现实顾客和潜在顾客划分为诺干个具有某种相似特征的顾客群体过程

市场定位：指为企业及产品确定在目标市场上的位置

核心产品：是产品最基本的层次，是满足顾客需要的核心内容即顾客所要购买大额实质性东西 品牌:就是产品的牌子，他是卖者给自己的产品规定的商业名称

商标：是一个专门的法律术语，品牌或品牌的一部分在政府有关部门依法注册并取得专用权后

通常价格与需求量成反比例

在价格与需求的关系方面当E.>1时弹性大，当E<1弹性小

成本导向定价就是以产品的总成本为中心来制定价格

需求导向定位法：是依据买方对产品价值的理解和需求强度来定价而不是依据卖方的成本定价 竞争导向定价主要依据竞争者的价格来定价，或与主要竞争者价格相同或高于、低于竞争者的价格 渠道的级数表示了渠道的长度。级数越高渠道越长，级数越低渠道越短

批发商：大批购进商品再出售给客户，让其用于转卖或生产性消费以赚取购销差价为经济目的中间商 零售商：基本特征是直接与消费者或产品的最终用户相联系，只有零售业务才能将产品输入消费领域 企业代理商：一种同时为多家生产企业代理销售业务的专职代理商

销售代理商：一种受某生产企业委托独家代理销售其全部产品的代理商

佣金代理商：一种受生产者临时委托代理销售产品并按销售收入提取佣金的代理商

经纪人：一种特殊的代理商，他们并不卷入商品交易实务而只是为买卖双方牵线搭桥促成他们之间的交易 确定企业竞争者在更广泛的意义上还可以把所有提供类似功能各服务的产品的企业都看做是自己的竞争者

从市场方面来看企业的竞争者是那些与自己的顾客需要相似或为相似顾客群服务的企业

送行业方面来看提供同一种产品或极为相近并可互相替代到俄同类产品的企业构成一个行业

分层控制组织形式的优点：各区域销售经理根据本地区具体情况由针对性地开展销售活动还能协调上下级之间的关系帮助上级经理做出更完善的营销组合决策做大限度地利用市场机会扩大企业产品在本地区销售 缺点：由于管理跨度达个地区机构设置相对独立使高层管理人员的控制难度加大

市场型组织在一定程度上弥补可产品管理型和市场管理型组织形式的不足，适用于多角化经营的企业，其不足之处是冲突多费用大时而发生权利和责任界限不清问题

**第二篇：机会和威胁**

机会和风险 优势： 具有相对优势的地理位置。位于吉珠南门安堂商业街，吉珠学生和附近机场工作人员活跃地段，人群众多，有很大的潜在顾客群。独特的装修。舒适的环境营造出良好的就餐聊天环境，店内装饰优雅温馨，不管是情侣约会还是各类聚会都能自在随心地乐享其中。价格具有相对优势。不同于传统的火锅店是根据顾客自身所点的食物进行收费，我们的价格是相对固定的，重点是我们在相对固定的价格内能让顾客吃到更新鲜，种类更多的食物。4产品丰富多样，自由选择，我们的食材都是当天由专门人员负责采购的，品种丰富，新鲜健康，更有营养丰富的各类海鲜食材，绝对是看得见的健康食材。服务突出，让您吃得舒心随心。本店提供微笑服务，在最大化程度上满足顾客在消费过程中的需求，并建立消费者监督管理机制，确保我们的高质量服务。经营模式独特。我们采用的是自助消费模式，顾客可以根据自己的喜好随心挑选食物，在一定程度上解决了吃不饱，吃不全的传统火锅店弊端。

劣势： 市场竞争力大，同类产品多。我们前期主要提供的是火锅，对于吉珠南门而言，具有较大竞争压力的火锅店有养生板栗鸡和药膳鸡坊等传统的火锅店，不利于我们在吉珠南门进一步扩大市场份额。吉珠南门餐饮市场饱和度较高，各类小吃，餐饮店铺较多，火锅的可替代产品较多。3 经营单一化。前期我们主要提供火锅产品的服务，这在一定程度上限制了我们的发展，难以获得更多的潜在消费者。4 覆盖范围较小，我们主要消费人群是以吉珠和附近机场和工厂的消费者为主，覆盖面相对较小。开业前期，在消费者中的知名度不高。我们是属于自主创新火锅品牌，前期知名度可能相对较低。

针对我们所处的市场环境和自身情况，了解我们所面临的风险和我们所拥有的机遇，我们有以下针对性的发展和解决方案：

1，市场风险，火锅市场具有较大的市场竞争压力，

**第三篇：2024年企业面临六大主要网络安全威胁**

厦门天锐科技有限公司

2024年企业面临六大主要网络安全威胁

在信息安全论坛(ISF)安全讨论大会上，“携带自己的„”趋势成2024年全球企业面临的安全威胁首位。ISF全球副总裁Steve Durbin建议，在新的一年，企业应该对风险管理采取“基于弹性”的方法。

Durbin表示，“企业必须对威胁做好准备，这需要高水平的合作与协作，这将帮助企业快速有效地预防、发现和响应攻击事件。”我们也许可以对付这些威胁中的单个威胁，但当这些威胁结合时，事情就会变得更加复杂。Durbin强调企业应该找到值得信赖的合作伙伴，共同探讨网络安全问题。

以下是2024年企业面临的六大安全威胁：

No.1：BYO趋势

排在首位的是BYO趋势，这里并没有漏掉D，员工不仅携带自己的设备到工作场所，他们还携带自己的电子邮箱账户、云计算存储等。Durbin称：“现在已经不仅仅是移动设备。”

ISF报告中称，“随着越来越多的员工携带移动设备到工作场所，各种规模的企业都开始意识到信息安全风险，这些风险源于内部和外部威胁，包括对设备本身的管理不善，对软件漏洞的外部操纵，以及测试不良的不可靠的业务应用程序等。”

企业应该继续留意事态发展，部署一个良好的计划来应对BYO趋势。No.2：云计算中的数据隐私问题

Durbin称云计算并没有带来很多风险，只要企业能够解决这些问题：知道企业有多少云计算;其他公司的数据是如何存储在相同服务器上的;企业的存储服务是否被转包;当与云计算供应商的合同终止时，企业是否有明确的后续计划。

ISF称，“虽然云计算服务有着明显的成本和效率优势，企业也应该关注信息安全隐患问题，企业必须知道他们保存的信息是否是个人可识别信息(PII)，是否需要足够的保护。”

No.3：声誉受损

Garcia Cyber Partners负责人Greg Garcia称现在有两种类型的公司：已经遭受过攻击的公司和即将遭受攻击的公司。

有些企业天真地认为他们不会遭受攻击，或者认为企业不会受到攻击的影 1

厦门天锐科技有限公司

响。改变这种想法的方法之一是聚集企业关键人员，看看他们各自将会如何对攻击作出反应。

Garcia称：“对于你的营销经理、你的投资服务主管、你的人力资源团队而言，攻击意味着什么?”当攻击有可能导致企业股价暴跌时，大家才会引起高度重视。

No.4：隐私保护和监管

ISF称，企业需要将隐私问题视为合规风险和业务风险。其报告称：“我们开始看到越来越多围绕信息收集、存储和使用的法律法规，特别是在欧盟，而且对于数据丢失和泄漏事故通知方面都有重罚。对此，企业应该加强监管管理，不仅仅是对安全团队，还应该涵盖人力资源、法律部门以及董事会成员。”

No.5：网络犯罪

Durbin和Garcia都强调精明的犯罪分子正在协作来共同发动攻击。Garcia称：“坏人们非常懂得协作的意义，因为协作能够为他们带来巨大的优势。”企业不仅要面对这些强大的网络罪犯，而且还要应对各种监管合规问题。“意识到这些问题的企业将会加强其防御能力，从而减少这些不可预见的影响。”

No.6：物联网

高速网络和物联网将会创造这样的场景，即汽车能够提前预测到堵车情况，并了解其驾驶员无法及时赶到机场，它会联系机场改变航班。Durbin表示：“但是如果这种信息落入坏人的手中，就会带来破坏性的影响。”

企业可能无法每次避免这种严重的事故，同时，很少有企业有“成熟的结构化的方法来分析问题所在”。他补充说：“通过对网络安全采取广泛的合作的方法，政府部门、监管机构、高级业务经理和信息安全专业人员将能够更好地了解网络威胁的本质，并迅速和适当地作出反应。”

**第四篇：我国周边安全环境面临的主要威胁**

1、东北亚方向：一是朝鲜半岛问题，二是中日问题。

（1）朝鲜半岛因核问题闹得沸沸扬扬，朝核危机能否得到妥善解决，直接关系到东北亚地区的稳定和我国的安全。首先是地区无核化能否实现，如果朝核问题谈判破裂，日本、韩国甚至台湾都会以此为借口发展核武器，届时东北亚地区则完全笼罩在核阴影之下，我国也面临核武器的直接威胁；其次是朝鲜政权是否稳定，如果朝鲜现政权垮台，西方敌对势力必将趁虚而入，则我国防御纵深大大缩短，必然会有大批朝鲜难民涌入东北，给我社会稳定和经济发展带来巨大影响。

（2）中日磨擦的焦点集中在四个问题上：历史问题；钓鱼岛问题；台湾问题和日本扩军问题。

日本对华政策中消极因素明显增长，随着日本经济、军事力量进一步增强和政治野心的不断膨胀，日本对我国安全构成的潜在和现实威胁呈上升趋势。日本作为战败国，无视亚洲人民的感情，修改历史教材，否认战争罪行，屡次尝试突破和平宪法，国防战略也逐渐由“防御型”向“进攻型”转变，一直保持国防费用总额世界第二、人均防务费用世界首位的状态。

2、中亚方向：一是“三股势力”的威胁；二是中亚局势。

（1）所谓“三股势力”，就是指宗教极端势力、民族分裂势力和国际恐怖势力，它们企图推翻中亚各国的世俗政权，并按照所谓“纯粹民族教义”建立“纯粹伊斯兰政权”。鉴于中亚局势的复杂性，特别是种族和宗教等因素，不论是采用武力还是其他手段都无法根除在中亚及其周边地区的“三股势力”。对其进行标本兼治以及防范打击仍将是长期、不能掉以轻心的任务。

（2）印度对我国领土的侵犯和威胁，中印边界从未正式划定，中印之间曾因边界领土争端爆发了1962年的边境武装冲突，此后两国在政治上对立、军事上对峙了多年。80年代中期以来，两国之间也没有签定过涉及中印边界具体位置的条约和协定。除此以外，印度还积极支持\*\*集团分裂国家的活动，妄图分裂我西藏地区。作为敌手与共同发展的“朋友”，印度不可不防。

印巴冲突是包括领土、民族、宗教和军备之争的综合性、长期性矛盾与争端。冲突自1947年因克什米尔问题升级，矛盾根深蒂固；而今，特别是“9·11”事件以后南亚地区战略格局变化、大国争夺的影响，印巴关系再次扑朔迷离。一旦爆发大规模冲突，将使我国处于两难的境地。如果印度封锁印度洋，将影响我还上石油供应线的安全，并对我边境地区的安全带来直接影响。

美国和西方势力正积极插手中亚国家的事务，企图发动一连串的所谓“颜色革命”，大力扶持那里的亲西方反对派通过“合法程序”的选举夺取政权，使独联体面临解体的危险，也使俄罗斯在这一地区的主导地位和核心作用被大大削弱。欧亚大陆地缘政治格局正在发生有利于西方的重大变化。这对以中俄为主导的上海合作组织、特别对我国的西部安全环境来说，无疑是新一轮的巨大冲击。值得我们高度关注和警惕。

3、东南亚方向：台湾问题，南海问题

（1）近年来，台湾岛内的政治生态持续恶化，台独势力铤而走险、制造台独重大事变的可能性大大增加。连宋访问大陆以后，两岸关系虽出现了某些缓和迹象，但总体严峻的局面没有改变。台湾问题仍处于可能爆发严重冲突的高危期。近来，美日联手干预台湾问题的势头明显加强，这对我“遏独、止独”的战略意志、决心和战略能力都是历史性的重大考验。（2）在南海350万平方公里的面积中，有200余万平方公里在中国传统海疆线以内；南海诸岛包括东沙、西沙、中沙和南沙四大群岛，历来就是中国领土不可分割的一部分。但越南、菲律宾、马来西亚等国却声称“南海是东南亚人的海”，同时也不承认中国对南沙群岛的主权，越南甚至还坚持对西沙群岛拥有“主权”。

目前，除中国外的南海毗邻国家均已宣布建立领海、专属经济区和大陆架。有的国家还宣布了领海基线，相邻或相向国家间有的还签订了划界协议。按其单方面宣布的界线和协议，中国传统海疆线以内的海域大部分被分割侵占。中国海域便出现了岛屿被侵占、海域被分割、资源被掠夺的严重局面。对此，中国政府从地区和平与稳定的大局出发，提出了在争端解决之前“主权属我，搁置争议，共同开发”的主张，愿为海上边境地区的长期稳定与互利合作而努力。从目前情况看，实现以上诸多争议问题公平合理的解决，尚需进行艰巨的谈判。

4、美国的全方位威胁

近年来，美国以反恐为名不断加大对亚太地区的关注和投入，调整和加强在我国周边的军事存在。美在我国周边地区投棋布子明显存在对我国进行战略挤压和遏制的长远考虑，对我国周边安全环境构成严重威胁。主要影响有：

（1）强化在亚太地区的军事存在客观上对我国形成战略“合围”之势，将增大对我国的军事压力，使我国的周边安全环境更趋复杂。加紧构筑从中亚、南亚、东南亚到东北亚的基地链，在我国东部加强与日、韩军事同盟，在我国南部加强与澳、菲、新军事合作，在我国西部加大对中亚的军事渗透，在我国北部加强与蒙古军事合作，将使我国处在美四面包围之中，对我国的国家安全构成重大威胁。

（2）对我国解决台湾问题构成强大牵制和潜在威胁。美提升亚太驻军的“远程机动作战”能力，将给我国解决诸如钓鱼岛、南海等问题增添新的难度。特别是美加强在台湾周边地区的军事存在，增强应对台海危机的能力，将对我国解决台湾问题构成强大牵制和潜在威胁。美扩大在东南亚的“军事准入权”，使一旦发生“台独”重大事变我被迫采取断然措施，美军可以从冲绳、菲律宾、印尼等较近的军事基地迅速投入战斗，并为其后续部队跟进作战提供跳板;美驻军中亚，不但对我国保持长期稳定的地区安全环境、构建西北战略安全屏障产生不利影响，而且一旦台海地区爆发冲突，美驻中亚空军将对我国西北战略腹地航天、能源等重要目标构成严重威胁，同时也极大地牵制我国在台海地区的行动。

（3）对我国能源安全构成严重威胁。随着经济发展，我国对油气等能源的需求量急剧增加，目前我国正在积极采取措施打开中亚石油市场。若美长期驻军中亚，控制该地区油气生产与运输，将钳制我国从中亚进口石油。马六甲海峡全长900公里，是一条海上大动脉，每年有6万多艘300吨以上级船通过，世界原油的一半、贸易量的1/4都运经这里，战略地位非常重要，也是进入我国东海和南海的重要通道。美若在马六甲海峡驻军，控制马六甲海峡，将对我国从中东地区进口石油直接产生威胁。

目前，美国虽然仍将反恐、防核扩散和维护本土安全作为当务之急，暂不会把我国视为最大安全威胁。但是，美一只眼睛紧盯着国际恐怖主义和“无赖国家”的同时，另一只眼睛却盯着中、俄军潜在竞争对手，始终未放松对我国的防范和遏制。奥巴马上任后，仍对我国继续实行“接触加遏制，合作加防范”的两手政策，对我国进行战略挤压和威摄，牵制我崛起和在周边影响的扩大，构成对我国外部最大安全威胁、严重影响我国营造和平稳定的国际环境和睦邻友好的周边环境。对此，从我国周边安全环境来考量，这不能不引起我们的高度重视和警惕。

**第五篇：手机用户面临三大威胁**

手机用户面临三大威胁 本报讯（记者 万红 实习生 魏薇）昨天，360手机安全中心发布《2024年一季度手机安全状况报告》（以下简称报告）。报告显示，今年一季度360手机安全中心共截获Android平台新增恶意程序样本21.53万个，较去年同期的9.96万个增长了116%。除手机病毒外，目前，垃圾短信、电信诈骗也成为手机用户的另外两大威胁。

根据报告，今年一季度，360手机卫士共拦截全国用户的各类垃圾短信208.8亿条，平均每天拦截垃圾短信2.32亿条；用户举报各类垃圾短信6130万条，平均每天举报垃圾短信68.1万条。值得一提的是，不论是从垃圾短信的拦截量还是举报量来看，今年一季度数据都较去年同期有所下降。而在电信骚扰电话中，房产中介居首，其他多为广告推销、诈骗电话等。此外，虽然电信类诈骗（诈骗电话、短信）占比并不是很高，但威胁却较大，用户常常难以防范。这其中，43.6%的诈骗短信内容为房东或者熟人，要求接到短信的用户进行转账、汇款；31.6%的诈骗短信以冒充银行的方式，诱导用户点击恶意网址链接，访问伪造的银行网站；9.0%的诈骗短信内容为假冒律师、警察等职业，“秘密”通知用户可从监狱或看守所等地方帮忙“捞人”提前放出；4.6%的信息内容为，冒充不能生育的富商少妻，以重金求子的方式诱骗接收短信者上当。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找