2013年冬季开题答辩笔录

答辩组长：杨晓燕

答辩委员：曾驭然 王安国

答辩秘书：王智

杨晓燕：MBA论文开题答辩与毕业论文答辩不同，大家只需要简明说明框架，说服老师你要撰写的论文的思路是可行的，听取老师提出的修改意见，在与导师沟通进行论文的撰写。不要过于套路化，题目很重要，研究问题是什么，理论是什么等等。

编号1-1 姓名：崔四义

综合评定：与导师沟通，修改后通过

曾驭然：在说明现象之后，要明确指明无法克服的困难时什么，要做出明确的判断。可以考虑从自己的部门入手，将困难具体化，不要过于空泛，也要谨慎对待所提出的问题与解决方案，要使得两者具有关联性。并且，无论是Five-Forces 还是Potter都是在公司层面进行的全方位的战略分析，不一定能够整挖掘到根本的原因。

王安国：研究方法、手段太过单一，仅有案例分析，可以进行一下几个方面的补充：

1. 将同行业的数据拿过来进行分析
2. 对ATM发展的历史趋势的分析
3. 对非洲市场的分析，找出问题、分析问题、提供可行的解决方案。
4. 不要成为一个案例分析报告

杨晓燕：目前的目录很难通过外审，刚才曾院长也说了，一定要指明问题，如果确定要写营销方向，那一定要在市场营销范围内找到一个问题。比如，去年下半年销量有所下降或者国外品牌的竞争增加或者渠道冲突增加或者消费者的投诉增加等等。一定要focus on the marketing management, 不要找战略。建议：

1. 找到营销面临的问题
2. 寻找理论支持
3. 提出解决方案
4. PEST知识问题的分析方法或者视角。没有营销管理的问题，也没用相应的理论。

王安国：建议：1、重点放在中国品牌的ATM在非洲通常会遇到什么问题

 分析一下非洲的市场环境——〉什么营销管理问题

 2、品牌定位有问题，要有定位理论的支持。

编号：1-2 姓名：付凯

综合评定：通过。基本符合MBA论文框架体系，内容选择很好，有做Case的潜质。请与导师沟通进行微调，争取早日完成MBA论文。

王安国：发现问题与解决问题的手段不搭边。一定要明确销售漏斗模式的适用范围，销售漏斗模型不能解决所有问题，只能一定程度解决第一个问题。但这个模型很新颖，是一个很好的尝试。

曾驭然：要知道销售漏斗模型的用途、尤其是以往在实际中的应用。从实际应用中了解公司背景等方面是否与你的案例中的公司相似。另外，你是在这个公司工作？

付凯：是的，之前这个公司只是一个办事处，现在成立一个公司，自负盈亏。

王恩国：好多方法可以控制人员离职。建议：对漏斗模型的每一次都从手段、成本、收入等方面进行分析。

杨晓燕：漏斗模型不是理论，是目标。如何将潜在客户变成100%客户。建议加一个鱼骨图进行分析，找出销售不达标的原因。

编号1-3 姓名：胡俊伟

综合评定：与导师沟通，修改后通过

曾、杨、王：完全不靠谱

曾驭然：要明确论文的目的，座一件事情要有价值。建议，回去和导师商量：

1. 要么根据惠而浦供应商品质管理的标准、流程找出能够有改进空间的地方，并提出解决方案；2、要么根据一个具体的供应商，帮助他解决问题，做一个consult的工作。

杨晓燕：视角很重要。要明确W是供应商品质有要求，说明什么东西导致供应商所供的产品品质不足，如何管理这些供应商

曾驭然：你不要迷茫，在帮助别人的时候也是在帮助自己。

王安国：做研究的时候不要先入为主，要有local company做比对。

胡俊伟：用W的体系管理模式审核供应商，找出存在问题，以免影响后续交货。

杨晓呀：发现问题是对的，但不能写入案例。要是你按照这样写：W对供应商A的系统检测时发现问题，这样的方式是错的，远离了对W本身的探讨。

曾：不能拿自己的标准去衡量别人，找到问题后，认为用自己的标准一定可以解决这些其他企业面临的问题。

编号：1-4 姓名：柯毓思

综合评定：通过。抓住了问题，请后续与导师沟通完成论文撰写。

王安国：标题翻译有问题，应该是overseas不是abroad

曾驭然：问题提出很明显，留学生数量增加，但该留学中介的生源减少，如何帮助解决这个问题。

杨晓燕：要找出原因，是什么导致的声援的减少，是费用高？顾问不够专业？还是生源出国的学校不好？建议用鱼骨图进行分析，还有4P。（不确认时什么东东）不要过于夸大战略，结合实际分析原因.

柯毓思：竞争激烈，与中学合作的体系，美国 sat培训

曾驭然：该公司缺乏对市场的了解。

王安国：也要考虑一下留学总人数上升，本科毕业直接出国读书的情况。要对市场进行更加细致的划分。

编号：1-5 姓名：兰纯方

综合评定：通过。基本抓住了问题，资料较为完整，请后续与导师沟通完成论文撰写。

王安国：质量管理不应该用SWOT分析，任何一本质量管理的教材中都不会用到SWOT分析。要用有针对性的手段。

曾驭然：伟创力是外企？珠海工业园区里面的一间厂的前提下，希望你修改一下标题，应该是伟创力在珠海工业园区工厂的质量管理。 要控制质量和成本，1、突出成本问题——目标2、提质降本，要考虑利润率、能耗等等，都需要列出，明确，考虑如何降低次品率。3、ISO已经通过的话要修改标题，不要用基于ISO，会让人误解为还没有达到。要在实际工作中，有价值、量化分析。

 王安国：质量管理的角度出发，报告中的研究方法不妥，模型不好。6西格玛理论可以作为参考。

杨晓燕：要明确是ISO体系有问题还是在执行ISO体系的过程中出现问题。如果是前者，很重要的学术成果，如果是后者，要非常准确的告诉评审到底是什么环节出现了问题。

曾：在操作中不符合实际，太死板，。要考虑在控制成本时候，满足投资者。但目前的数据不符合投资者的要求，急需要解决各种问题，提出方案。

编号：1-6 姓名：李振

综合评定：通过。请与导师沟通，进一步完善论文框架，并开始撰写论文。

曾驭然：你刚才提出的两个问题，不是你所在的基金会的问题，是整个行业的行业背景。

杨晓燕：要弄清楚本基金会，在基金收集率，与其他机构相比的具体情况，是增长率不够高，增长率下降等等。还要明确资金量大与公众知名度之间的关系，不一定是正相关。

杨晓燕：这里面是在说作为leader 要怎么做，不是继续对原有蛋糕进行瓜分，而是进一步扩大蛋糕，market share 要扩大公众市场，寻找基金会的新客户。建议在论文参考中加入一本《非盈利组织营销》

王安国：不能出现利润成本这样的词。

编号：1-7 姓名：罗清容

综合评定：请与导师沟通，抓住问题核心，提出相应解决方案，修改后通过。

王安国：刚才提到的人口红利的问题应该是计生委考虑的，我们在MBA论文里面讨论的价值不大。刚才你说的，我要和你明确几点：1、不是拿不到单的问题，是招人存在障碍。2、也不是 真的招不到人，是成本控制太过严格。3、做外包，是自己做外包还是被外包。4、要努力做出成本低]服务好、更有弹性的具有核心竞争力的call center。

曾驭然：考虑二次外包。

王安国：中国目前劳动力成本上升，服务中心，面对劳动力成本上升，采取的措施？

罗：我希望企业可以走转型升级的道路。

杨晓燕：用机器代替？

罗：系统化

杨晓燕：不用人，用系统？

罗：一个方面。。。

王安国：一定要明确从成本效益分析中去看，大陆劳动力成本的上升，公司面临的主要问题是什么。

杨晓燕：对于问题的把握不清楚，到底是要做运营还是其他，要明确。

编号：1-8 姓名：王旭

综合评定：通过，请与导师进一步联络，完成论文。

王安国：集团主要经营哪一块？

王旭：旅游业。主要面临的问题是亏损。市场定位的问题，希望可以像携程网、去哪网做一个开放式平台，转向后台开放的产品体系，如淘宝和去哪网。

王安国：亏损严重，可以考虑从价值链角度写，研究上下游，这样也可以与自己的企业搭边。

曾：主要解决什么问题？

王旭：国企竞争力受到很多因素的制约，要更新模式。

曾驭然：写论文时一个相对独立的过程，要客观来看。要找出目前面临的最大的问题是什么，产生的原因时什么？怎么解决！

王旭：体制上原因：在线旅游应变慢，比如不能及时结算；员工如温水煮青蛙。

 非体制上原因：如市场营销手段单一。

曾驭然：考虑回到电商层面。

王安国：还是从价值链角度，参考携程网的财务报表，

曾驭然：盈利模式的研究。

王旭：酒店这一块一直亏损比较厉害，机票是有盈利的。

曾：考虑每个板块的发展进度/。

杨晓燕：你是做国际机票这一块的，为什么芒果网可以在这么多网上在线旅游平台得到收益？产品采购的优劣势在哪里。

也可以考虑通过分析每一个板块的盈利、亏损原因。提出在线旅游的采购问题，找出针对性解决方案。

编号：1-9 姓名：杨静远

综合评定：通过，请与导师进一步联络，完成论文。

曾驭然：以牙膏的型号、种类、包装等为分类标准，对销量进行划分，做数据分析。

王安国：建议要精准定位。不要用价格来作为衡量市场认可度的标准。

杨晓燕：要做市场调研，设计问卷，不能仅凭销量来得出结论。

王安国：这个单凭案例分析法还不够，需要实验法支持。建议把新品牙膏换一个牌子，重新取名，小批量投放市场看销量。

杨晓燕：排除原产地诉求，让顾客需求的价值具有可见性，而不是仅有广告。

舒克牙膏品牌的再定位，要更加准确。

杨：波士顿的案例要好好分析，寻找共同点与差一点。相对市场与整个市场的占有率都要考虑。

王安国：消费品Vs奢侈品。

曾驭然：去掉一些主观想法。

编号：1-10 姓名：杨茂

综合评定：与导师沟通，修改后通过

王安国：财务问题还是运营问题？在运营层面，要多元化一定要有核心竞争力。

曾驭然：不是多元化的问题。但与多元化有关联。 你的公司是在施工总承包、营业收入比重、利润等方面出现严重的不平衡问题，分析各个利润板块对总利润的贡献率问题。

王安国：企业：1、效率低——资金运营不够快；2、力度低：结构不够好

杨晓燕：施工总承包，利润低，但占据很大营业比重。应该考虑如何提高主营业务的竞争力，以提高主营业务的利润率。要讲明自己企业的特殊性，表明效益来源。

编号：1-11 姓名：喻安娜

综合评定：与导师沟通，修改后通过

杨晓燕：高露洁不适应中国市场吗？

喻安娜：适应，但滞后。

杨晓燕：市场份额下降，是不是意味着不适应中国市场。

曾驭然：财务报表的分析得出是市场部的问题，这个有些牵强。

王安国：利润的下降，利润率的下降，由于花销太大吗？

占有率从40%降到15% 但利润仅仅微降，需要考虑一下。

要重新梳理逻辑。

杨晓燕：marketing哪里不好？本土化？

喻安娜：牙膏的口味全球统一，多泡、药物、超强薄荷等口味都没有设计。

 本土企业的崛起。

杨晓燕：高露洁品牌竞争力下降，提高品牌竞争力。符合中国的使用习惯。

曾：找到具体问题，如IBM

杨：本土皮牌崛起。

Focus on 发达国家在本土化过程中的竞争力提升。

编号：1-12 姓名：张小兵

综合评定：与导师沟通，修改后通过

曾驭然：找到关键点。1、技术——培养人才是国家考虑的事情，企业很难完成。核心技术，中国也在不断提升自己品牌的核心技术。2、依靠利润占据市场份额。3季节明显，4、生产效率5、组织结构臃肿，这几点目前可以做的主要是第四点，探讨怎样提高生产效率已经成本控制，以提高收益率。长远看是可以考虑生产运营层面。

杨晓燕：抓住利润降低的这一点，寻找突破口，如怎样降低材料成本等。