**12月24日第一组开题答辩记录**

**答辩组长：袁登华 答辩委员：张兴贵，吴清津 答辩秘书：刘思佳**

**1.黄薇滟**

**袁登华老师：**你提到的变革的驱动力是什么？变革的聚焦在于培训体系优化？

**黄薇滟：**因为公司主要帮外企做人事代理，现在根据市场需求需要转型升级，而且公职只有一些培训课程，没有形成一个体系。

**袁登华老师：**培训体系与战略需求对接是正确的，但是不仅仅取决于战略需求，还取决于人员素质和项目需求。仅仅把培训跟战略需求对接是有缺陷的。

**张兴贵老师：**你的题目和内容之间存在一些差异，你讲的内容本质就是一个公司的培训管理，所以要弄清楚培训目标和培训本质，不要过多的讲公司的变革。我的建议是，要为公司提供方案，最关键的是抓住公司的本质问题，然后是提出适合的解决方案。

**吴清津老师：**我作为读者的角度提出一些问题和建议。这个F公司的人员规模是多少呢？因为如果公司规模不够大，建立training system可能不是经济的做法。因为公司转型的话，可以选择挖人，这比建立training system更划算。

**黄薇滟：**在广州分公司有310人。我觉得建立training system还是有需要的。

**吴清津老师：**公司的变革和培训体系之间的逻辑不太清晰，因为如果要用培训体系去配合公司的转型发展，还要提到哪些需要去继承，哪些需要创新。如果我是公司老板，我会质疑是否有必要去建立这个培训体系，我能得到哪些回报？比如说去并购一个人力资源公司会更快达到目的。所以你要说明为什么这个方案是有必要的，而且training management可能比training system 更适合。

结论：通过，需要修改。

**2.罗明**

**袁登华老师：**我觉得你的准备不够充分。而且研究问题不清楚，是研究绩效管理还是激励机制？你讲的文不对题，题目是绩效管理，但内容都讲的是激励机制，所以对于人力资源的内容你要多去研究。所以要去诊断这个公司存在的问题，采购人员的工作效率如何，效益如何，问题的危害是什么，原因是什么，这些都要弄清楚。并且构建完善的激励体系去解决问题。激励还分为经济性激励和非经济性激励。而且要个性化，要有针对性，针对F公司采购经理的提出你的方案。

**罗明：**这个确实是我存在的问题，内容都讲的是激励方面的。

**张兴贵老师：**你没有把公司存在的问题讲清楚。而且给股权的措施非常不实际，如果一个公司把股权分给采购人员，那这个公司里破产不远了。你还要在论文上多下功夫。

**吴清津老师：**我建议你放高角度，从供应链优化的角度来考虑一下，采购经理扮演了什么角色，公司对采购有什么期望，比如库存周转速度提升，把这些融入进你的措施里面。而且不能套用其他公司的方案，就像张老师说的，给股权是不可行的。

结论：通过，方案要有针对性和个性化，要大修改。

**3.孙黎：**

**张兴贵老师：**你的论文应该是花了比较大功夫，但是有些内容是没有必要的，你需要去取舍，比如SWOT是没必要的，因为你做的是营销。

**吴清津老师：**就像张老师说的，结构上很多是没必要的，五力模型直接放到7P里面，直接讲服务营销引入正题就可以。交代背景时把五力模型的思想放进去，把为什么要解决这个问题写清楚就可以了，结构太冗长会让人找不到重点。

**张兴贵老师：**结构方面，把你讲的那些基本概念放到文献综述部分，不用单独列出来。第四章案例描述，讲公司存在的问题，战略分析不要放在这部分。所以要对着论文的模板，再理清论文的结构。

**吴清津老师：**你列举了太多概念，应该把这些概念的思想融入进你的方案，去解决问题，不需要单纯的列举。

**孙黎：**我对确定题目有一个挣扎的过程，不知道应该写可行性还是营销策略。

**袁登华老师：**写营销策略也要有可行性，你提出的方案要有可行性，在方案中可以有一段去论证它的可行性。

**张兴贵老师：**把你的论文聚焦一点，不要想着去解决所有的问题，聚焦一个问题解决好就行。

**孙黎：**好的，那我就针对营销的问题去解决。

结论：通过，注重论文结构方面的修改。

**4.郑玉：**

**袁登华老师：**你的题目相当于一个项目，把项目做成品牌，所以首先要品牌定位，接着是品牌塑造，需要哪些元素去构成，然后是整合营销传播，最后才能形成效益。

**吴清津老师：**首先要进行文化特色的分析，要找出和其他旅游目的地的差异在哪里，个性在哪里，但是4P无法驾驭你的论文内容。而且你的论文里没有什么项目管理的内容，如何进行资源的整合之类的。你的论文要把项目管理和营销结合起来写，要写实。

**张兴贵老师：**仅仅依靠实景演出是不够的，要突出旅游的体验性，突出产品的互补效应，所以要挖掘和定位旅游产品，然后去营销。

**吴清津老师：**可以让观众成为一个参与者，注重旅游的体验，比如国外的淘金的旅游目的地进行的一些体验活动，这样也可以吸引年轻的游客。

结论：通过，小修改。

**5.赵燕**

**袁登华老师：**你的题目修改成“先进行评估，然后再去选择”，这样会更好。

**张兴贵老师：**表面看上去没什么大问题，关键是没有理论支撑，要用什么理论去衡量第三方物流的选择和评价。这些指标的判断标准，都要补充进去。

**吴清津老师**：当你提出了评价体系之后，还要考虑如何去评估这个评价体系的科学性。比如在什么情况写可以判断你的体系需要更新了，这方面需要补充进论文里。

结论：通过，小修改。

**6.刘秋江**

**袁登华老师：**定量分析中到底怎么去定量，都没有提到。

**张兴贵老师：**你研究的焦点是提高产品质量还是提高顾客满意度呢？我觉得对消费者最重要的是产品质量的把控，不是跟消费者澄清这个产品的质量。如果仅仅从你提到的消除消费者的质疑的话，研究的题目太小，题目不成立。

**吴清津老师：**你的题目不太符合MBA的学生培养要求，这个更像消费者行为的研究。如果你写成跨境电商的产品质量管控，还可以做成case。而且按照你的设想，你的调查是不可行的，因为如果有电商能够找到100 个有质疑的顾客的话，那么这个电商不可能运营下去的，所以你的研究设想是不可操作的。所以你所讲的更像产品渠道的问题，而不是用营销手段去消除顾客质疑。

结论：不通过

**7.张素云**

提到了江小白白酒，碧桂园地铁车厢营销的例子。

**张兴贵老师：**从论文结构来看，文献综述写的不够，要写到三级标题才行。项目存在的问题应该放在第三部分案例描述里面。

**袁登华老师：**你的目的是重塑消费者的信心，如何个性化的营销，所以你要去制造内容，并且跟消费群体达到心灵互动，产生认同感，形成先生线下认同的模式，这样比直接做广告更管用。

**吴清津老师：**你开题的文献没有提到相关传播效果的文献，准备工作不够充分，而且你的case难度相对比较高，你提到的案例国外研究的比较多，国内的还不够完善，我可以推荐一些相关书籍给你。

**张素云：**谢谢老师！

结论：通过，小修改。

**8、郑智成**

**袁登华老师：**如果按照你现在的思路，论文是很难写下去的。你的案例研究应该采用回顾式的案例研究，写出当初公司的问题、列出相关数据、解决方案、方案实施后公司绩效的改变、效果的对比。接下来写该案例的推广意义，比如推广到类似的中小企业，不过推广意义应该放在最后，是比较小的部分，而不能整篇内容只讲推广。

**吴清津老师：**你的题目是财务一体化，为什么不直接写ERP管理呢？或者是用ERP管理来实现财务一体化呢？希望你能再斟酌这一点。

**郑智成：**我知道了，谢谢老师！

结论：通过，小修改。

**9.辛娟**

**袁登华老师：**这个案例更像是营销战略转型问题，STP比较难解决该公司价格劣势的问题，现在这个理论和案例问题不够匹配。

**吴清津老师：**STP理论不适合B2B方面的案例，你可以考虑从现有客户群体方面，从客户关系管理方面去解决该公司的问题。客户关系管理中，价格是其考量内容之一，还要有流程管理，配套服务调整等等，这都会让公司获得优势。所以如何利用好现有客户资源去完成营销战略转型会更合适你的案例。除此之外，产品订制化理论也是适合的，这也是留住客户的思路之一。

结论：通过，小修改。