**商学院MBA中心夏季答辩第6组答辩记录**

**答辩教师：付秋芳 张学志 杨晓燕**

**6-1：王俊**

问题：

1. 理论少，经验介绍而已；理论简单，没追踪最新文献
2. 整个论文空泛，案例描述不够透彻。
3. 第一部分，似乎是拼凑进去而已，没讲到如何探讨，怎么做。
4. 第二章较差，混淆概念，库存管理国内外了理论缺少。
5. 第四五章缺乏数据，不可以。如库存管理是有公式的。
6. 论文第19页的两个表要解释一下。

建议：

1. 文献要加上库存的内容，多了解公司库存。
2. 关注数据方面的内容，提供更详实的材料。

**结论：通过，小修改**

**6-2：孙红**

问题：

1. 写的是变革之后的事情，题目不太正确。
2. 给的对策都是蜻蜓点水，没有重心，对策空洞，没有展开针对具体问题。
3. 绩效体系如何完善？
4. 摘要写得不好，格式不好。
5. 有的英文翻译不正确。
6. 表格分析不够。
7. 没有从存在的问题出发，为什么要变革？

建议：

1. 英文表达、语法要修改。
2. 要基于理论提出建议。
3. 摘要重点写的是结论和内容。
4. 修改一下题目“变革”字眼。

**结论：通过，小修改**

**6-3：焦琳静**

问题：

1. SWOT用来干什么？这不是战略论文。
2. 第三章没提重点
3. 第四章逻辑不行，没有必要。
4. 第五章建议不行。
5. 战略概念混淆，问题没了解清楚
6. 中文题目有问题（优化是给现有的战略优化，但论文没有提到有现有战略）
7. 1.4和2.3英文上讲是一样的。
8. 单词、格式问题

建议：

1. 可以删掉全部4.1 4.2 4.3，4.4要重点讲，存在原因主要是什么
2. 跟导师讨论清楚

**结论：通过，小修改**

**6-4：刘丹青**

问题：

1. 目录不对。
2. 思路逻辑混乱。
3. 英文翻译有的不对。
4. 分析工具没必要分四类那么多。

建议：

1. 要知道研究什么问题
2. 1.2可以放在第二章中
3. 1.3和1.4留下
4. 标题改：S公司包装材料供应商研究
5. 第二章供应商管理内容很大，应该定位清楚。
6. 案例分析要写出认为最严重的问题。

**结论：通过，小修改**

**6-5：曹正**

问题：

1. 目录不行，对供应链分析不行。
2. 名字乱写，不够专业。
3. 逻辑不清，研究的问题不清。
4. 翻译有问题，太随意。
5. 像是个人的学习心得，并不学术专业。
6. 没有数据，资料何来？二手资料，难辨真假。

**结论：通过，大修改**

**6-6：甘晓军**

问题：

1. 渠道管理如何？
2. Solution如何证明可以提高market share？

建议：

1. 需要有采访。

**结论：通过，小修改**

**6-7：廖小锋**

问题：

1. 格式，目录问题。
2. 对理论的利用有问题。
3. 框架思路不行，研究的问题意义不大。
4. 答辩PPT不行。

建议：

1. 可删掉4.1 4.2 4.3
2. 注意一下3.4和4.4
3. 别用abstract要用summary

**结论：通过，大修改**

**6-8：管文渊**

问题：

1. 题目不聚焦，太大了。
2. 物流公司适合4P吗？
3. 建议和策略一般化，能否实现呢？

建议:

1. 服务营销角度会好一点，别套用4P，可以借用一点，但要实在地讲。

**结论：通过，小修改**

**6-9：崔焱燚**

问题：

1. 没有具体的财务数据支撑
2. 看起来好看，如何证明建议是好的呢？

建议：

1. 要更多围绕目标客户群细分。
2. 写营销策略就好。
3. 改题目：第四分店的营销策略
4. 要更具体，如：店面摆设分析等
5. 加上体验营销。

**结论：通过，小修改**

**6-10：李宇斌**

问题：

1. 目标市场的细分研究不可作为一篇论文研究的重点。
2. 题目叫targeting，默认了B2C。
3. 理论不扎实。
4. 不知道人群目标市场在哪。

建议：

1. 要在目标市场中选出其中几个，然后讨论营销。
2. 目标市场细分无关于特定公司。

**结论：通过，小修改**