6月28日开题答辩记录

第二组 课室：403

2-1

1. 要区别好bibliography和reference的区别。此处应该是reference，只写引用了的文献即可。
2. 框架：实证分析处，应该先写案例描述case description，再进行案例分析。
3. Firstly, the key problems should be identified. Then, describe the case and analyze it.有AA向AAA的升级是效率问题，但要细化关键问题的所在，再以此为中心展开。
4. MBA论文需要用案例分析的方法论，但也允许实证研究。如果用实证研究，就要按照实证研究的套路。
5. 如果AA向AAA升级是论文重点，则需研究评级机制。是否存在经营效率的问题？
6. DEA Model。企业存在问题是否与DEA有关？先弄清楚DEA Model跟什么有关，再分析光大证券是否存在此问题。而非先应用该模型，再将其套进企业中。
7. 经营效率是一个大话题，覆盖范围广，建议缩窄。

结论：通过（大修改）

2-2

1. For the title, it should be “dilemma” instead of “quandary”.
2. It should not be written with subjective feelings, not from a perspective of the executives, nor the board of directors. It should be viewed from a third party perspective.
3. The differences between research methods and analytical tool should be noticed and distinguished.
4. As for the positioning strategy, it is too board to focus on the international market. It should target at Chinese market. And key issues should be identified and analyzed with the application of methodology.
5. In Chapter N, several issues are listed. It is too board and not feasible to analyze all in one paper. It should be more focused.
6. 不能回顾过去，指出过去的问题然后提出正确做法。应该认清楚现阶段问题，进行分析。
7. 建议可再跟导师深入讨论，可往“竞争环境下，中外市场的战略业务选择”的方向思考。

结论：通过（大修改）

2-3

1. 结构：逻辑关系非常关键。要先确认关键的问题所在，再应用相应方法论进行分析，最后提出解决方案（Chapter 5 should be Recommendations）.
2. 应该包括case analysis.
3. 建议再跟导师进行深入讨论，分析清楚DFN在互联网经营中存在的确切问题是什么。（如果是缺乏人才，就是人力资源的话题；如果是互联网销售与实体店销售有冲突，就是渠道冲突的话题；etc.）

结论：通过

2-4

1. MBA论文写作是issue-oriented。论文提到该公司现阶段出现几个问题，但哪一个才是focus呢？需要解决的确切问题是什么呢？
2. 建议再跟导师进行深入讨论。
3. 如果该企业没有需求，就不需要创造条件建立核心竞争力。
4. 应该从企业的现实发展中寻找所面临的问题。例如，如果该企业正面临“价格战”竞争，可以考虑写该方面的问题。

结论：通过（大修改）

2-5

1. 需要明确，这是服务行业的公司品牌建立的问题。
2. 不要混淆了branding strategy和brand equity building的概念。
3. 题目可以往“基于顾客资产，在中国市场提升品牌资产的战略研究”方向上考虑。

结论：通过

2-6

1. 结构清晰。指出问题一针见血，解决方法一一对应。
2. 建议在论文写作时注意突出问题的所在，不要将背景信息当作存在问题来写。

结论：通过

2-7

1. 概念混淆。Research Methodology包含了case study，但data collection method或者是分析工具跟research methodology不同。
2. Table content处，enterprise profit跟brand building分开了，没看到相应分析。
3. 不要先写suggestion。
4. 销售不理想不一定是品牌建立的问题。建议先分析清楚影响销售的问题在哪，可从研究入手，采访消费者和公司内部人员找到原因，再进行分析。

结论：通过。

2-8

1. 优点：issue-oriented.但issues比较多，覆盖范围大，没有聚焦，在一篇论文里呈现完难度比较大。建议：narrow down到1个issue。
2. 不能用SWOT分析或者是PEST分析，因为这个项目已经顺利了。
3. 建议和导师多沟通，选一个项目执行过程中遇到的问题进行分析。

结论：通过（大修改）

2-9

1. Page 4, Table of Content: It does not meet the requirements of the MBA paper. The structure should contain case description (background of the organization, identifying the key issues) and case analysis, and suggestion, and conclusion.
2. As for the re-engineering, it is necessary to figure out if re-engineering was used to tackle the issue, or the problems appeared after re-engineering.
3. What is the key issue(s)? Key issue should be identified first. It is a problem of corporate governance or a problem related to re-engineering. Title could be revised to “How to regain the customers’ confidence”.
4. Surveys are suggesting to be used in the paper. Questionnaires and surveys can help to get answer form customers.

Conclusion: pass

2-10

1. Literature review中的theories, reviews应该跟论文中的内容和分析有关。
2. Chapter 4中的case analysis中用了太多分析工具，没有聚焦，无需面面俱到。
3. “改进策略”需要比较。论文写作中应该改进现存财务共享模式的问题，或者提出新的财务共享模式。
4. 4.2中提及的6大问题，涉及太多领域，要缩窄范围。
5. 如果想写关于财务分享的问题，就不要写别的。建议可在题目中加上“竞争模式下”。

结论：通过