**第五组403课室**

**5-1**

**魏书薇**

**王忠老师**

MBA的培养跟学硕不同，你要能找到企业存在的问题并解决，只要抓住一个问题就好了。题目显得大了，不够深入。你觉得哪个问题南航存在的最大？怎么解决？比如说对加入联盟之后南航的好处的话，你可以就成本进行分析。

**曾驭然老师**

题目太大，像公司内部报告。联盟战略和战略联盟是不是一个问题呢？没有就四个问题的本身进行分析。

**吴易明老师**

为什么要战略联盟？对南航本身没有就合理的分析。思路有点混乱。为什么提出这个问题，缺乏客观的分析，我们没有办法提问题。能否把思路再解释一下。加入这些联盟以后有什么改善的，可以从这些方面分析。南航要不要加入联盟，加入联盟以后有什么改善？怎么改善的？

回答：现在国内没有或者很少航空公司国际联盟的研究，所以我就想创新一下吧。加入联盟之后，南航确实是有改进的，比如说服务质量提高了。公司内部数据一般是不泄露的，所以我在论文缺陷里面有提到这一点。

**结论： 通过，小修改**

**5-2**

**周钢志**

**王忠老师**

问题比较大了，实证分析就不够了。论证才是重点。作为企业老总，从一个模式转到另一个模式，评价标准是什么呢？模式的选择不是拿几个模式来对比优势就行的，而是要真正能维系企业的生存的。

**曾驭然老师**

你提到微笑曲线，但是其实里面，南海不是每一方面都能做的，都能实现的。你到底想做那些？能做那些？商业模式跟盈利模式不是一回事，不能混为一谈。多元化的利润比例是在不断增加的，不知道你有没有注意到这一点。

**吴易明老师**

参考文献全部都是中文的，应该要英文。你解释一下business model, profit model, platform base这三个名词，按照自己的理解解释。另外，只要是参考别人的东西，都是要放在前面的。

**回答**：提出的这些问题，都是基于调查报告，通过这个反馈系统梳理了一遍。想聚焦商业模式这一点，但商业模式也有几个要素要论证，可能就显得比较大，我努力再加论证一下。我希望我提的这些建议跟领导分享过，也得到他们肯定和认同。

商业模式是一个总的，包括定位等六个因素，我个人认为是整个企业经营架构的总述，然后盈利模式是商业模式的的一方面。

**结论：通过，小修改**

**5-3**

**叶庆星**

**王忠老师**

基本概念除非是自己特殊的理解，就不需要再列出来了。文献综述的目的，应该是描述别人碰到什么问题的时候会用这个方法，然后我去借鉴的。

**曾驭然老师**

我来帮他回答一下，其实他是希望用波士顿矩阵，通过市场占有率增长率界定这四个业务单元，但如果要帮助你的朋友的话，应该进一步往下走，比如说他对于四个业务单元肯定是有目标的，那有没有达到原来的目标呢？

**吴易明老师**

波士顿矩阵对于这几个因素的界定是需要数据分析论证的，面临的核心问题，我有点疑问，企业面临的问题究竟是什么？症状是什么？你在这个案例描述里面，提出的问题都是很主观的，你依据什么样的理由说它存在这个问题呢？识别问题很重要。另外，你这个是小品牌、小企业，用BCG来研究会太大了呢？其实对于这样一个小企业，你应该要实事求是地分析要怎么做。

**回答：**关于这个论文写作方面的，我回去也会进行一些修改。其实我研究的就是这个咖啡企业的多品牌管理，最终还是会影响最终的战略，所以我定这样的一个题目，可能改成多子品牌管理会更合适，所以关于这个题目，我回去跟导师商量一下进行修改。然后关于这个矩阵的四个业务单元的数据分析在论文中有提到的。关于我提出的这个品牌存在的问题，有线索但是不充分，那几个问题都是表象问题，最终问题还是经营战略不清晰。可能在案例描述在提出问题之前，我再加一些分析。因为是小企业，资金管理人员都是有限的，所以要用到刀刃上，所以我某些方面可能会显得研究面小，比如说卖掉某个咖啡可以精简一个人。

**结论：通过，小修改**

**5-4**

**李娟**

**王忠老师**

先说一下细节问题，第三章理论基础，可以放在文献综述里面。加速国际化算一个解决方案吗？里面的一些数据，航空公司份额下降，都是高铁造成的影响吗？没有别的原因吗？

**曾驭然老师**

对于这个选题，可以写得很大，也可以很小。你提到你利用微信做了一个问卷，我觉得其实对于旅客进行回访可能会更好。另外，是不是要考虑一下南航的服务相对于高铁是不是有竞争力？

**吴易明老师**

我觉得还是要实事求是，你首先要分析问题，去研究，再提出具体方案。其实你可以研究的在这样一个竞争条件下，可以聚焦，南航要怎么活下来，感觉抓的问题太大，这些都是CEO去考虑的。你应该聚焦一些具体的问题，比如说销售，我怎么提高销售量，你就抓住一个问题来研究。所以现在可能就是问题跟解决方案不匹配。细节问题就是文献综述英文比较少。

**回答：**武广航线开通之后，我们是缩减了航班量，进行了国际航线延长，算是一个国际战略的侧面。至于里面的数据，都是从数据库里面找出来的，而且都是开了高铁的航线的数据，所以还是很有针对性的。再者是关于服务的问题，毫无疑问是一个重点问题，但我觉得如果也写在论文里面就没什么创意。其实我还是稍有提到的，就是关于航前航后时间的缩短，算是一个服务的方面。

**结论：通过，小修改**

**5-5**

**汪建峰**

**王忠老师**

我发现大家好像都是提出问题，然后提出解决方案，但中间的分析很少，另外我发现标题之间相互有包含了的。

**吴易明老师**

我的理解是你做的其实是银行业的组织变更，所以题目是不是可以进行修改呢？文献综述要做一些调整，有些表达不是很好，中英文文献混杂在一起是不合适的。另外在4-1面临的问题，究竟是没有变革前的问题还是变革后的问题呢？总体来讲过于宏观和主观，没有太多的分析，到底分析的框架是什么呢？另外，acknowledgement那部分排版不够严谨。关于题目，可能可以改成变革优化研究。

**回答：**排版失误了，我进行调整。民生银行事业部07年已经改革了，我现在能做的是改良，所以可能题目我可以修改一下。

**结论：通过，小修改**

**5-6**

**曾华海**

**王忠老师**

文献综述问题挺大的，不应该是只般教科书的内容。开发成本大一定是问题吗？这是一个项目特点，不应该是问题。

**曾驭然老师**

你提的三个问题，第一个开发成本大首先不是问题，第二推出产品少不是结构不优，第三品牌认知度不高。事实上，第三个问题才是真正的为题，所以我觉得你真正能做的能研究的可能是做一个品牌定位，打造品牌形象。

**吴易明老师**

一般来说，应=应该开发过程中的一个具体问题，可能是延续性的。你现在的话都是预测性的，总体来说是一个计划，而不是对过去事实的分析，选题还是太大了。发展战略还是太难掌控了，太宏观了，应该聚焦一个点。比如说海岛旅游产品推广，成本管理，这些都是很好的研究。比如说你可以研究这个已经开发了的酒店存在的问题。

**回答**：这个公司是我们平时有业务往来，其实这个整个项目有的是已经开发了的，项目一边运营一边开发，比如说酒店是已经开发了的。

**结论：通过，小修改**

**5-7**

**邓益锦**

**王忠老师**

你主要研究的是企业的问题，而不是整个研究整个市场的情况。建议的话，你这个题目还是要改。

**曾驭然老师**

所以你这个研究的就是你们公司的这个零售市场？

**吴易明老师**

其实你这个就是研究药品市场，但是你弄医院和零售市场这样一个题目感觉更不清晰。论文有些部分结构有点乱，那现在存在的问题是什么？另外，参考文献排得不是很规范。我感觉论文整个逻辑不是特别清楚，你其实可以分析哪些因素对公司影响最大。

**回答：**我排版的时候有点问题，结构有点乱了。现在我们公司存在的问题，第一个政策对公司的影响，经营成本变大；第二个就是市场份额变少，第三个就是零售市场终端开发没有优势。

**结论：通过，小修改**

**5-8**

**刘楠楣**

**王忠老师**

你这个互联网对这个公司有什么影响吗？第二第三章的结构有不清晰。

**曾驭然老师**

你现在还在这家公司做吗？其实我感觉你是提供解决方案多于战略转型的研究。你其实就是在讲互联网对这个公司所造成的冲击，然后提出解决方案。

**吴易明老师**

我觉得这个题目可能要改，改成trader到Service provider的转变 –基于S纺织公司这个题目可能比较好。关于转换（转型）这样一个概念应该很多学着提出过，你应该要提到这个，不能当作是自己提出的。所以第三块放在第二块文献综述比较合适，逻辑要理清楚。

**回答:**互联网对这个公司的冲击特别大，尤其是阿里巴巴易达通公司。 我现在不再这家公司里面工作了，但还是在这个生态圈里面，所以是可以就这个问题给原来东家提供解决方案的。

**结论：通过，小修改**

**5-9**

**徐家文**

**王忠老师**

第三章应该作为案例描述，后面进行分析。第四章有些标题杂了，论文题目最好不要用逗号。总结的话就死具体的问题要提出来，是组织架构问题还是员工培训的问题，现在解决方案跟问题是不匹配的。

**吴易明老师**

第三章好像把问题跟分析放一块了，可能不太合适。另外你这个核心的问题是不是组织架构问题和员工培训的问题，如果是的话后面的改进应该围绕组织架构、员工培训这些问题进行改善，可是你后面又提到经济生产流程。你要清晰地告诉我们你研究的问题，你的聚焦点是什么。我看到的是你研究的是在经济生产中员工培训的问题，这样的话主题就有点偏了。

**回答：**我是15年才开始加入公司，当时是公司的扩张时期。其实想做的就是看效果跟我的方案是不是相符的。其实公司经济生产的体系没有建起来，所以我是想完善这一方面。

**结论：通过，小修改**

**5-10**

**饶云龙**

**王忠老师**

你研究的具体问题是什么？

**曾驭然老师**

因为利益相关者是有共同利益的人，所以其实你不确定其实这些人之间是不是还有共同利益。所以你可能要做一些深入访问，去探讨他们之间是否还有共同利益，可能已经没有共同利益。

**吴易明老师**

其实利益相关者理论还是挺好的，但是这是一个工具，你要很简洁地告诉我你的研究问题是什么。其实小企业目前存在的问题问题是生存的问题。你现在这家公司的问题是合伙人能不能齐心协力往前走。其实管理的问题不是问题，你可能需要再定义一下。或者你可以从了解利益相关者，这些大小股东怎么想，研究什么问题阻止他们往前走。

**回答**：其实我研究的是产生问题的对象，这些都是很重要的合作对像，但是把控不好，面对的未来是没有很大增长的未来，因为侵害小股东的利益。分歧就是大股东的意愿是继续想做，小股东不想，以及因为不断裁员，导致管理层和员工的不满。所以其实研究的应该是平衡各个相关者的利益，利益平衡研究。

**结论： 通过，小修改**

**5-11**

**林和花**

**王忠老师**

美赞臣现在出现的问题是什么？是渠道问题吗？以前没有这个问题？大卖场不好，为什么解决方案那里还要加强巩固大卖场？

**吴易明老师**

这个是研究美赞臣的中国市场吗，全中国的数据都有吗？另外，我觉得应该对美赞臣定义。在此，你想研究这个零售渠道、销售渠道，你应该至少在找到它在广州的公司或者是总代理去深入地了解，因为你自己不是做这一行的。现在我们看你的论文，我们不知道是从哪个层面研究的。其实文献综述和理论基础都是很直述的，没有什么特别的。 我想问，你觉得自己在这个论文写作中贡献最大的方面是什么？

**曾驭然老师**

一般其实要有很深的行业经验，才能研究渠道。因为其实你对现有渠道的结构、绩效、是否达到预期目标都不太了解 。其实我觉得重点应该怎么适应网络渠道的冲击，所以感觉是没有抓到重点。

**回答：**美赞臣的传统销售渠道就是通过大卖场，大卖场也是主要收入来源。但是这个人员成本很高，所以毛利率在逐渐下降。现在经济环境变了，比如说互联网的冲击，所以传统的销售渠道是适应不了现在的环境。大卖场作为传统销售渠道应该加以调整，而不是剔除掉的。 我就是根据营销模型来分析美赞臣零售渠道的，因为我觉得它没有发挥它应有的功能。

**结论：通过，大修改**

**5-12**

**孙传媛**

**王忠老师**

你第二章的理论基础没有文献综述，其实文献综述就是别人在遇到跟你类似的问题是怎么解决的。然后第三章那个原因分析你把它放案例分析里面会好一些。4.1可以放回第三章。

**曾驭然老师**

你或者可以研究进入模式，因为如果是市场战略的话就产品定价销售等方面。

**吴易明老师**

我想问一下你到底是写竞争战略还是功能型战略还是业务层战略。

但你第五章5.3又写市场战略。就题目本身，你说的是出口业务本身我们说竞争战略，无外乎就是我们经常讲的五种战略，低成本、差异化、聚焦等。但功能性战略就是marketing。但其实我觉得你在研究市场战略。出口业务本身，是一个business unit。你可以低成本、差异化等，但你你不能选三个，只能聚焦一个。另外，出口只是一个途径而不是公司层的战略。产品是可以聚焦，高端还是低端，低成本还是高成本 。

国际市场战略研究比较好写。还有就是题目没有引导性，比如说把这个题目改成，太阳能行业的海外市场竞争战略研究，那人家就知道研究主题是太阳能。强调出口是进入市场的途径，不存在竞争，要不然你就在研究海外市场，产品怎么聚焦。或者你研究国际化战略，研究进入模式，可以研究franchising ，exporting或 joint venture 等方式。

**回答：**我研究的应该是业务层战略。因为太阳能业务，它其实有两套不同市场，在中国更多的的是家用，在国外更多的是做工程业务。所以它有这个优势，应该做工程市场。因为公司现在没有这样一个出口的竞争战略，所以想做一个。

**结论：通过，小修改**

**5-13**

**袁聪灵**

**王忠老师**

首先你的这个研究主题是说供应商的选择流程可能不适合中国这边，但这个不是问题，我觉得可以改成选择流程优化。

另外，经济学相关理论可以去掉，你是引用别人怎么研究供应商选择流程，就把理论普及，基本概念普及一下就好，现在这就太远了。但实际材料还是很丰富的。3-4案例描述怎么有真实案例呢？建议是解决方案改成优化方案。

**曾驭然老师**

其实BD在中国有自己的目标和想法的，它只要实现原来的目标，流程是很难改变的。我提两个真正对你工作有帮助的建议吧，第一个就是跟德国母公司进行沟通，让他们接受你的意见；第二就是制定一个本土化方案。但其实BD不在意，他们只考虑成本。

**吴易明老师**

我们说理论要针对研究的主题 你刚刚说不够字数的话可以把这两个分析工具，在文献综述里面可以进行综述。另外，案例分析里面有一个基本的结论，是为后面提出优化方案铺垫的。

还有就是案例描述不要搞得太散了，你就就是公司基本介绍，没有必要分得太细。你真实案例也是要说明存在问题的，如果你说现在这种方法做得是不好的，需要有一个总结。

**回答**：其实全球采购的目的提供核心竞争力，所以其实解决内心的疑惑，通过写这个论文也能让自己更理性看待现在的工作。

我那三个具体的事例，是关于供应商选择的三个案例。如果不这么安排，我可能案例就只有2页，分析有30多页，所以是想平衡一下。

**结论：通过，小修改**