

湖南网络工程职业学院毕业设计答辩记录表

学生姓名	黄丹丹	学号	202265330418	指导老师	周伊萌
二级学院	经济管理学院	专业	工商企业管理	班级	工商企业管理一班
毕业设计题目	基于ABC商品分析法的新佳宜爱尔眼科总部大楼2082店酸奶品类优化方案				
答辩日期	2025年5月20日		答辩地点	实训楼511	
答辩小组成员	周伊萌, 刘皓琳, 赵三敏				
学生自述要点: (16时18分——16时21分) 一、新佳宜爱尔眼科总部大楼2082店经营现状 二、新佳宜爱尔眼科总部大楼2082店酸奶品类分析 三、新佳宜爱尔眼科总部大楼2082店酸奶品类问卷调查方案 四、新佳宜爱尔眼科总部大楼2082店酸奶品类优化方案设计					
答辩组提问及学生回答情况简述: (16时21分——16时24分) 1. 为什么会选择这个课题? 答: 选择这个课题, 首先是基于工商企业管理专业理论与实践相结合的特性。其次结合实习经历和专业知 2. 所需案例数据是怎么获取的? 答: 在数据获取上, 我采用了多渠道、多方式策略, 以确保数据的全面性、准确性与可靠性。					
记录员(签名)	林丽		答辩小组长签名	周伊萌	

湖南网络工程职业学院毕业设计答辩记录表

学生姓名	江俊洁	学号	202260530613	指导老师	邓莎
二级学院	经济管理学院	专业	工商企业管理	班级	工管三班
毕业设计题目	基于顾客画像分析的福仁堂大药房鸿源店业绩提升方案				
答辩日期	5月20日	答辩地点	远教楼 101A		
答辩小组成员	邓一平、邓莎、毛琪				
学生自述要点: (16时30分——16时38分) 1. 门店简介与地理位置 2. 竞争对手的商品种类对比, 服务差异对比, 销售渠道对比 3. 对医保支付, 线上和线下的支付分布分析. 4. 二个方案线上线下与预期成果和风险控制 5. 预期成果品牌曝光提升, 复购率提高, 和线上销售增长					
答辩组提问及学生回答情况简述: (16时38分——16时45分) 1. 问: 如何通过问卷数据和销售数据提炼目标客群特征? 答: 能结合销售数据从非处方药和处方药销售占比 37%、会员贡献度从 58% 增至 75% 可以看出我们推广促销的重点。 2. 问: 健康讲座如何确保参与度? 答: 结合表 13 中 71.93% 顾客愿尝试线上购药, 设计了线上报名+到店签到送鸡蛋+满减券"机制, 并邀请三甲医院专家提升专业性。 3. 线上渠道拓展的具体执行的难点, 是什么? 答: 难点在于配送时效控制, 拟通过与本地骑手合作缩短配送时间到 1 小时内。					
记录员 (签名)	毛琪		答辩小组长签名	邓一平	

湖南网络工程职业学院毕业设计答辩记录表

学生姓名	周翊	学号	202265330541	指导老师	周伊萌
二级学院	经济管理学院	专业	工商管理	班级	2022级工商管理一班
毕业设计题目	长沙新佳宜爱尔眼科医院购药行为分析及业绩提升方案				
答辩日期	2025年5月20日		答辩地点	实训楼511	
答辩小组成员	周伊萌、刘皓琳、赵三娥				
学生自述要点: (12时54分——13时5分) 一、长沙新佳宜爱尔眼科医院经营现状分析 二、门店经营数据分析 三、消费者行为调查问卷分析 四、门店业绩提升策略方案 五、总结					
答辩组提问及学生回答情况简述: (13时5分——14时00分) 问: 在实施治疗方案时会遇到什么问题? 答: 1. 商品库存出现不足, 药品商品经常会出现缺货的情况 2. 有部分员工培训不到位, 对促销的药品和规则不太了解 3. 顾客投诉处理不当, 有部分顾客对药品不满, 门店的顾客流量大, 店铺内部拥挤, 顾客体验感较差 4. 宣传工作不到位, 有部分顾客不知情或不了解药品					
记录员(签名)	林丽		答辩小组长签名	周伊萌	

湖南网络工程职业学院毕业设计答辩记录表

学生姓名	陈静雯	学号	201765330404	指导老师	周伊萌
二级学院	经济管理学院	专业	工商管理	班级	18级工商管理一班
毕业设计题目	基于ABC商品分析法的7-11长沙爱尔眼科大厦店泡面品类优化方案				
答辩日期	2015年5月20日		答辩地点	实训楼511	
答辩小组成员	周伊萌、刘皓琳、赵三城				
学生自述要点: (13时42分——13时45分) 一、7-11长沙爱尔眼科大厦店经营现状分析 二、7-11长沙爱尔眼科大厦店泡面经营数据调查分析 三、7-11长沙爱尔眼科大厦店泡面消费者偏好与购买行为调查问卷分析 四、7-11长沙爱尔眼科大厦店泡面优化方案设计					
答辩组提问及学生回答情况简述: (13时45分——13时48分) 问题1: 为何用ABC分析法? 区分核心、潜力、低效商品, 优化库存和陈列, 提升销售额。 问题2: 数据收集难在哪? 缺乏历史数据, 靠问卷和店员交流补数据, 得出口味、规格等偏好。 问题3: 调研发现了什么问题? 价格略贵, 康师傅占比高达60%, B类产品未充分利用, C类滞销、陈列杂乱					
记录员(签名)	杨丽		答辩小组长签名	周伊萌	

附件6:

湖南网络工程职业学院毕业设计答辩记录表

学生姓名	蔡萍	学号	202205330502	指导老师	邓一平
二级学院	经济管理学院	专业	工商企业管理	班级	二班
毕业设计题目	成都星巴克近源集顾客画像分析及业绩提升方案				
答辩日期	2025年5月20日		答辩地点	运教楼101A	
答辩小组成员	邓一平、邓莎				
学生自述要点：（14时15分——14时19分）					
第一，我简述了研究背景与目的以及行业背景；					
第二，我阐述了门店现状分析、竞争对手分析和SWOT分析；					
第三，我对经营数据与顾客画像分析进行了核心定论；					
第四，我对业绩提升给出了两种方案，①.学生青年活动方案；②.城市白领活动方案；					
第五，我对活动进行了预算以及预算效果，最终销售额提升了25%。					
第六，进行了总结，通过顾客画像精准定位需求，给出了未来建议。					
答辩组提问及学生回答情况简述：（14时20分——14时25分）					
1.为什么选这个题目进行研究？					
答：我选择这个题目是因为自身比较喜欢喝星巴克，对咖啡这个领域有浓厚的兴趣，后来通过搜集整理资料发现大家对咖啡成份中的咖啡因存在健康的疑问，因此，我认为该研究还是非常有价值的。					
2.毕业设计运用的主要研究方法是什么？					
答：毕业设计运用的问卷调查的方法，针对星巴克的顾客群体展开研究，在得到数据的基础上，通过顾客购买场景以及发放问卷的基础上，得到了最终结果。					
3.你的研究有哪些局限性？					
答：我的研究有些局限性需要注意。首先是问卷调查法，这可能影响到研究结果的准确性和可靠性，而且限制了研究的适用范围，另外，由于调查时只有线上的限制，我在研究中无法完全探索，因此，缺乏线下线上的结合研究，使其具有局限性。					
记录员（签名）	林丽		答辩小组长签名	邓一平	

附件8:

附件6:

湖南网络工程职业学院毕业设计答辩记录表

学生姓名	曾佳佳	学号	202265330513	指导老师	邓一平
二级学院	经济管理学院	专业	工商管理	班级	二班
毕业设计题目	大润发常德店蔬菜品类优化方案设计				
答辩日期	2025.5.20		答辩地点	远教楼101A	
答辩小组成员	邓一平、邓莎				
学生自述要点: (15时40分——15时43分)					
1. 对大润发常德店基本情况进行了简单介绍.					
2. 对大润发常德店9月份的蔬菜品类销售情况进行讲解.					
3. 对大润发常德店的顾客调查问卷进行了分析.					
4. 针对大润发常德店出现的问题进行了解决方案的讲解.					
答辩组提问及学生回答情况简述: (15时44分——15时46分)					
一. 你为什么选择蔬菜这个品类?					
答: 蔬菜作为日常生活中随处可见的东西, 选择这一品类可以更好地进行调查分析, 并且进行品类优化方案也是很有必要的.					
二. 大润发常德店蔬菜品类出现的问题主要是什么?					
答: 大润发常德店蔬菜品类出现的问题主要是商品结构不合理, 销售金额低的商品占比太多, 可以适当下架或者用其他商品进行替换.					
记录员(签名)	林楠		答辩小组长签名	邓一平	

附件8:

湖南网络工程职业学院毕业设计答辩记录表

学生姓名	何子晴	学号	2022532506	指导老师	邓一平
二级学院	经济管理学院	专业	工商管理	班级	二班
毕业设计题目	广州宜客多白田岗店会员管理改进方案				
答辩日期	2025年5月20日	答辩地点	远教楼101A		
答辩小组成员	邓一平、邓莎				
学生自述要点: (14时52分——14时55分) 第一点, 介绍门店具体情况, 目标消费者 第二点, 根据, SWOT分析等得出问题, 点出会员制度落后 第三点, 点出问题后, 应用问卷调查方法, 探究购物者如具体需求 第四点, 根据, 问卷调查结论, 做出改进措施, 修改会员制度 第五点, 举办活动, 宣传修改后的会员制度 第六点, 活动效果复盘					
答辩组提问及学生回答情况简述: (14时55分——14时57分) 问题1: 会员管理改进方案如何提升顾客忠诚度? 回答: 通过会员等级提供专属权益, 如高级会员享生日特权, 每周红包; 优化积分制度, 增加可兑换商品种类; 定期推出“会员日”折扣活动, 增强会员粘性。 问题2: 针对“会员占比低”的劣势, 有何解决措施? 回答: 线上通过微信、抖音宣传会员优惠, 线下在超市入口设会员办理点, 新会员送鸡蛋; 针对“不知如何入会”问题, 制作流程图张贴显眼位置, 简化办卡流程。 问题3: 为何选择“公关+实惠型”活动形式? 回答: 结合超市周边居民为主的客群特点, 实惠型促销直接刺激消费, 公关型舞狮表演吸引外人流、营造节日氛围, 两者结合既提升销量又扩大品牌曝光。					
记录员(签名)	林丽	答辩小组长签名	邓一平		

湖南网络工程职业学院毕业设计答辩记录表

学生姓名	韩慧珍	学号	202205330412	指导老师	刘皓琳
二级学院	经济管理学院	专业	工商管理	班级	2022级工商管理一班
毕业设计题目	基于顾客画像分析的佳惠超市怀化城北店业绩提升方案				
答辩日期	2025年5月20日		答辩地点	实训楼511	
答辩小组成员	刘皓琳、周伊萌				
学生自述要点：（14时8分——14时11分） 一、佳惠超市门店经营现状分析 二、佳惠超市门店数据分析 三、基于顾客画像的问卷调查分析 四、基于佳惠超市顾客画像的业绩提升方案 五、总结					
答辩组提问及学生回答情况简述：（14时12分——14时15分） 一、数据从哪里得来的？ 经过超市的工作人员得来，以及我经常去这家超市购物得出了数据分析。 二、业绩提升方案还有什么优化的地方？ 可以通过线下和线上相结合的方式推广，扩大知名度，提高门店的销售金额和销售量。 三、此次毕业设计运用了什么调查方法？ 问卷调查法、实地调查法、文献研究法。					
记录员（签名）	林丽		答辩小组长签名	周伊萌	

湖南网络工程职业学院毕业设计答辩记录表

学生姓名	陈聘	学号	202265330601	指导老师	邓莎
二级学院	经济管理学院	专业	工商企业管理	班级	工商企业管理三班
毕业设计题目	基于顾客画像分析的多果多惠水果生活超市向阳店业绩提升方案				
答辩日期	2025年5月20日	答辩地点	远教楼101A		
答辩小组成员	邓莎、邓一平、王元其				
学生自述要点：（14时10分——14时15分） 1. 竞争对手分析总结差异明显，根据不同店面进行折扣对比。 2. 画像分析总结到位，主要顾客为女性上班族，年龄在18-25。 3. 业绩提升方案内容丰富，促销活动多样。					
答辩组提问及学生回答情况简述：（14时16分——14时20分） 1. 多果多惠超市采用哪些创新的营销手段来吸引客户？ 学生会利用社交媒体平台，如微信公众号、抖音等，定期发布水果知识、新品推荐、优惠活动等内容，吸引用户关注。 2. 多果多惠超市与周边竞争对手相比，独特的市场定位优势体现在哪里？ 多果多惠超市主打“高品质、新鲜直达”的特色，并且是当天采购当天销售，保证水果新鲜度。					
记录员（签名）	李正泰	答辩小组长签名	邓一平		

湖南网络工程职业学院毕业设计答辩记录表

学生姓名	康米	学号	202265330616	指导老师	邓莎
二级学院	经济管理学院	专业	工商企业管理	班级	工管三班
毕业设计题目	四丫头铁板烧常德桃源店购物者行为分析及业绩提升方案				
答辩日期	5月20日	答辩地点	远教楼101A		
答辩小组成员	邓一平、邓莎、刘琳				
学生自述要点：（17时05分——17时10分） 1. 门店的概况和竞争对手的分析 2. 业绩分析. 通过分析5月和6月的业绩得出结论并进行后续改进. 3. 购物者行为分析. 通过问卷调查的方式. 进行后续的分析. 4. 根据对购物者的行为分析的结论作业绩提升方案.					
答辩组提问及学生回答情况简述：（17时13分——17时26分） 1. 国庆销售额增长54%. 除优惠外. 还有哪些原因? 答: 国庆主题化营销 (红菜品. 节日氛围) 吸引打卡. 抖音/公众号渠道宣传. 优化服务流程提升体验. 2. 推出海鲜新品如何应对压力? 答: 与本地水产市场批量采购降价. 小份试销动态调整库存. 海鲜与豆腐. 有菜组合. 提升毛利. 3. 针对18-25岁. 朋友聚会为主的客群. 除套餐外. 还有何改进? 答: 设“网红打卡墙”鼓励社交分享; 增加可拼接餐桌和充电设施.					
记录员（签名）	李琳		答辩小组长签名	邓一平	