

Posudek vedoucího diplomové práce

Student: Bc. Jan Drvota
Číslo studenta: E15700
Název diplomové práce: Prodejní aktivity na B2B trzích
Cíl práce: Objasnit způsoby a techniky prodeje na trzích typu B2B a jejich organizační zajištění ve vybraném podniku a navrhnout nové možnosti.
Vedoucí práce: Ing, Kateřina Kantorová, Ph.D.
Studijní program: N6208 Ekonomika a management
Akademický rok: 2016/2017

Náročnost tématu

	výborně	velmi dobře	vyhovující	nevyhovující	nelze hodnotit
Teoretické znalosti	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vstupní údaje a jejich zpracování	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Použité metody	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Kritéria hodnocení práce

	výborně	velmi dobře	vyhovující	nevyhovující	nelze hodnotit
Stupeň splnění cíle práce	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Původnost zpracování tématu	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Adekvátnost použitých metod	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hloubka provedené analýzy (ve vztahu k tématu)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Logická stavba práce a rozsah	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Práce s českou a zahraniční literaturou včetně citací	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Formální úprava práce (text, grafy, tabulky)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jazyková úroveň (styl, gramatika, terminologie)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Využitelnost výsledků práce

	vysoká	střední	nízká	nelze hodnotit
Pro teorii	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pro praxi	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Ostatní připomínky k práci

Práce je věnována tématu prodejním technikám na B2B trzích. Autor práci zpracoval velmi pečlivě a v podmínkách zkoumané společnosti na základě provedených analýz navrhl možnosti pro zlepšení prodeje. S nimi následně seznámil i vedení podniku. V analytické části byly použity čtyři analýzy výrobního portfolia, analýza marketingového mixu a nástroje Google Analytics, dále analýzy vnitřního a vnějšího prostředí zkoumaného podniku. Návrhy autora práce jsou adekvátní ve vazbě na zjištěnou situaci.

Otázky a náměty k obhajobě

1. Autor práce ve vazbě na analýzu BCG na s. 66 uvádí, že postavení výrobků v matici je dlouhodobě ovlivněno relativním tržním podílem nejsilnějšího konkurenta. Tím v podstatě dochází ke zkreslení výsledků. Autor práce může uvést, jak by se dalo postupovat, aby k takovému zkreslení v rámci BCG nemuselo dojít resp. jak umožnit, aby výrobky v rámci této matice, mohly dosáhnout pozice Hvězdy či Dojné krávy.

Závěrečné hodnocení

Práci **doporučuji** k obhajobě.
Tuto diplomovou práci navrhuji hodnotit známkou: **výborně**

V Pardubicích 4.5.2017

Podpis