



Posudek bakalářské práce

Jméno studenta:

Martin Šoula

Vedoucí/oponent BP:

Ing. Petra Hanáková

Ak. rok:

2013/2014

Téma BP:

E-marketing internetového obchodu moravskazahrada.cz

Kritéria hodnocení:		Počet bodů (0 – 10)
1	Náročnost tématu práce	8
2	Splnění cílů práce	8
3	Teoretická část práce	7
4	Praktická část práce (analytická část)	7
5	Praktická část práce (řešící část)	8
6	Formální úroveň práce	7
CELKOVÝ POČET BODŮ (0 – 60)		45

Hodnocení jednotlivých kritérií:

0 bodů	nesplněno (odpovídá stupni „F“ podle ECTC)
1 – 2 body	splněno pouze na úrovni základních požadavků (odpovídá stupni „E“ podle ECTS)
3 – 4 body	splněno s výraznějšími, ale ne kritickými nedostatky (odpovídá stupni „D“ podle ECTS)
5 – 6 bodů	splněno, nedostatky neovlivňují podstatně celou práci, zejména výsledky (odpovídá stupni „C“ podle ECTS)
7 – 8 bodů	splněno zcela bez výhrad (odpovídá stupni „B“ podle ECTS)
9 – 10 bodů	splněno nadstandardně (odpovídá stupni „A“ podle ECTS)

Připomínky k práci:

Autor se ve své bakalářské práci zaměřil na e-marketing internetového obchodu, který provozuje vybraná společnost. Analyzoval současný stav a navrhnul změny, které by mohly vést ke zlepšení internetového obchodu, čímž splnil cíl bakalářské práce.

V teoretické části autor popsal prostředí internetu, definoval internetový marketing a modely elektronického obchodování internetové formy marketingu, včetně marketingu na sociálních sítích. Definoval internetové katalogy a vyhledávače a metody optimalizace SEO. Okrajově se věnoval situační analýze. Autor zvolil výchozí literaturu v obsahově i odborně zcela dostačujícím rozsahu.

V praktické části autor popsal zkoumaný eshop a provedl situační analýzu a SWOT analýzu, u které ale výsledek neuvedl v obvyklé tabulce. Velmi rozsáhle a často s množstvím technických detailů popsal online propagaci na internetu, přičemž u jednotlivých nástrojů již uváděl doporučení, které by firmě měly zajistit větší efektivnost provozovaného eshopu. Tato část není příliš přehledná, autor měl její části spíše uvést v přílohách. Jednotlivá doporučení následně sumarizoval. Dle mého názoru se jedná o přínosná doporučení stanovená na základě odpovídajícím způsobem provedené analýzy a zjištěných nákladů na jejich realizaci. Po stylistické a formální stránce je práce na dobré úrovni.

Otázky k obhajobě:

1. Autor uvedl cíle eshopu v podobě přilákání nových zákazníků a dosažení stanoveného obrátu v prvním roce. Domnívá se, že navržená doporučení zajistí splnění těchto cílů? Které z nich považuje za nejúčinnější? Kde vidí možné hrozby pro jejich naplnění?
2. Proč autor, v rozporu s vymezenou cílovou skupinou, omezuje skupinu uživatelů na síti Facebook na věk 28+? Nedá se stále předpokládat s menší počítačovou gramotností starší generace, za kterou mohou tyto aktivity zajišťovat děti?
3. Jak cíl firmy dosáhnout nárůstu tržeb pomocí navýšení zásob? Kde vidí přínosy a kde hrozby této strategie?

BP byla podrobena kontrole ke zjištění původnosti práce v IS STAG/Portál. Na základě výsledků této kontroly bylo zjištěno, že BP není/~~je~~ plagiát.

Práce splňuje kritéria pro obhajobu BP.



Práce nesplňuje kritéria pro obhajobu BP (minimálně jedno kritérium hodnoceno 0 body).



Ve Zlíně dne: 14. 5. 2014

.....
podpis hodnotitele BP