

POSUDEK VEDOUCÍHO ZÁVĚREČNÉ PRÁCE

Název práce: Osobní prodej v úseku ojetých vozů společnosti AUTO JAROV, s.r.o.

Typ práce: Bakalářská práce

Jméno studenta: Müller Martin

Vedoucí práce: Ing. Břetislav Stromko, MBA

Práce splňuje zadání	Ano	X
	Ne	
Aktuálnost tématu	Velmi aktuální	
	Aktuální	
	Nadčasové-neutrální	X
	Neaktuální	
Náročnost tématu	Náročné teoreticky i metodologicky	X
	Teoreticky náročné	
	Metodologicky náročné	
	Relativně jednoduché	
Struktura práce	Úplná, logická	X
	Úplná, logicky špatně koncipovaná	
	Neúplná, logická	
	Neúplná, logicky špatně koncipovaná	
Literatura a práce s ní	Originální prameny	
	Aktuální prameny	X
	Zastaralé prameny	
	Aktivně využité, organicky zapracované	X
	Využitě pasivně, věcně správně citované	
	Nedostatečně využitě	
Vybavení práce (tabulky, grafy, přílohy)	Optimální množství	
	Postačující množství	X
	Příliš četné na úkor textu	
	Nedostatečné	
	Organicky spojené s textem	X
	Vhodné doplnění textu	
	Formální bez užších vazeb na text	

Vlastní přínos práce	Formulace původních závěrů	X
	Formulace závěrů kompilovaných ze zdrojů	
	Chybí formulace vlastních závěrů	

Další hodnocení:

Práce má za cíl poskytnout doporučení společnosti Auto Jarov pro osobní prodej v úseku ojetých vozů. Cíl je zvolen vhodně a je splnitelný na prostoru bakalářské práce. Teoretická část se vzhledem k tématu vhodně věnuje spotřebnímu chování zákazníků a především pak osobnímu prodeji, včetně jeho specifik v rámci prodeje osobních automobilů. Pozornost mohla být ještě více věnována aktuálním trendům v rámci osobního prodeje v souvislosti s rozvojem moderních technologií a online nástrojů. Práce se zdroji je v této kapitole bez větších výhrad. Metodika je náležitě popsána v samostatné kapitole. Pro sběr dat student využil dotazníkové šetření se zákazníky vybrané firmy, kteří měli zájem o ojetý automobil. I ten mohl být vzhledem k cílům práce rozsáhlejší. Dále autor vykonal strukturované rozhovory s prodejci firmy na téma aktuálního stavu prodejní péče o zákazníky. Vzor dotazníku, tabelizovaná data a stejně tak přepis rozhovorů lze správně najít v přílohách práce. Praktická část začíná představením společnosti Auto Jarov a aktuálního stavu osobního prodeje. Kapitola do úvodu praktické části patří, pouze měl autor v některých pasážích lépe odkazovat na použité zdroje. Následuje vyhodnocení dotazníkového šetření a realizovaných rozhovorů. Ocenil bych, kdyby provedené vyhodnocení bylo podrobnější a často neprezentovalo především četnosti odpovědí, výsledky mohly být také více segmentovány dle získaných demografických informací o respondentech. Kladně hodnotím, že prezentovaná doporučení jsou dostatečně konkrétní, navazují na předložené výsledky výzkumu autora a některá jsou také finančně vyčíslena. Text obsahuje drobné formální nedostatky a gramatické chyby. Na práci je znát zájem autora o danou problematiku. Práce je zpracována systematicky a jednotlivé části na sebe logicky navazují. Práci doporučuji k obhajobě.

Otázka č. 1 vztahující se k tématu práce:

Jaké kulturní faktory ovlivňují spotřební chování zákazníků při nákupu osobních automobilů? Uveďte konkrétní příklady a popište, jak je spotřební chování nakupujících ovlivněno.

Otázka č. 2 vztahující se k tématu práce:

Jakým novým výzvám čelí osobní prodejci s rozvojem internetu, online prostředí a chytrých telefonů? Jaký má tento trend pro osobní prodej automobilů výhody a nevýhody?

Otázka č. 3 vztahující se k tématu práce:

Jaká je role osobních prodejců společnosti Auto Jarov v rámci fáze chování zákazníků po uskutečněním nákupu? Proč je tato fáze důležitá, na co by měl prodejce dát pozor a jak s touto fází pracuje společnost Auto Jarov?

Ostatní otázky vztahující k tématu práce:

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Klasifikace	výborně	X
	velmi dobře	
	dobře	
	nevyhovující	

Datum: 05.06.2018

Podpis vedoucího práce

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU, A.S.

info@vsem.cz, www.vsem.cz