POSUDEK VEDOUCÍHO ZÁVĚREČNÉ PRÁCE

Název práce:: Osobní prodej prodkutu IQOS firmy Philip Morris

Typ práce: Bakalářská práce

Jméno studenta: Keltová Barbora

Vedoucí práce: Ing. Břetislav Stromko, MBA

Práce splňuje zadání	Ano	**X**
	Ne	

Aktuálnost tématu	Velmi aktuální	
	Aktuální	**X**
	Nadčasové-neutrální	
	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	**X**
	Aktuální prameny	
	Zastaralé prameny	
	Aktivně využité, organicky zapracované	**X**
	Využité pasivně, věcně správně citované	
	Nedostatečně využité	

Vybavení práce (tabulky, grafy, přílohy)	Optimální množství	**X**
	Postačující množství	
	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:
Studentka si za téma své práce zvolila osobní prodej produktu IQOS, který vyrábí společnost Philip Morris. Cílem tak je na základě výzkumu poskytnout doporučení pro tento komunikační kanál. Cíl je vhodně zvolen, specifický a lze ho realizovat na prostoru bakalářské práce. Teoretická část odpovídá zpracovávané oblasti. Autorka nejprve popisuje osobní prodej a jeho specifika včetně zaměření na samotné prodejce, dále se věnuje marketingové komunikaci v místě prodeje a s ohledem na téma práce rozebírá také legislativní aspekty prodeje a propagace tabákových výrobků. Studentka pracuje se zdroji poměrně zdařile, pouze v některých pasážích mohla být jejich pestrost větší a datum vydání aktuálnější. Metodika je náležitě popsána v samostatné kapitole. Ke sběru dat pro praktickou část je využit rozhovor, dotazníkové šetření a focus group. Přepis rozhovoru a focus group je možné dohledat v přílohách práce, stejně tak vzor dotazníku a tabelizovaná data z něj. Tento postup oceňuji, na kombinaci těchto metod je vidět zájem autorky o dané téma a systematičnost, se kterou postupovala při vypracovávání práce. U tématu osobního prodeje je určitě vhodné získat názory obou stran - jak zákazníků, tak prodejců. U dotazníkové šetření též kladně hodnotím provedení pretestingu a množství respondentů (495). Praktická část práce začíná představením společnosti Philip Morris a produktu IQOS. Následuje vyhodnocení dotazníkového šetření. To je dostatečně podrobné, pouze by bylo zajímavé data více analyzovat a křížit přes získané sociodemografické údaje, rovněž mohla studentka využít další prvky statistické analýzy a tak vyhodnocení zpřehlednit. Dále jsou dostatečně podrobně prezentovány výsledky focus group. Představená doporučení vycházejí ze získaných dat. Je správně, že se je studentka rovněž pokusila finančně vyčíslit - i když o proveditelnosti některých z nich by se dalo diskutovat. Práci doporučuji k obhajobě. Je zpracována systematicky a její jednotlivé části na sebe logicky navazují. Jako vedoucí práce kladně hodnotím fakt, že studentka celou dobu tvorby práce aktivně konzultovala a jevila zájem o dané téma.

Otázka č. 1 vztahující se k tématu práce:
Jak aktuální situace ohledně COVID-19 změnila a změní osobní prodej produktu IQOS? Jaký vliv to má na prodejce a jaký na zákazníky? Vysvětlete.

Otázka č. 2 vztahující se k tématu práce:
Bylo by možné přenést osobní prodej produktu IQOS do prostředí internetu? Např. formou videohovorů? Jaké by to mělo výhody a jaké nevýhody? Vysvětlete.

Otázka č. 3 vztahující se k tématu práce:
Mezi respondenty dotazníkového šetření bylo 85% žen a pouze 15% mužů; stejně tak 89% respondentů bylo do třiceti let věku. Mohlo to nějak ovlivnit výsledky a doporučení práce? A pokud ano, tak jak? Svou odpověď odůvodněte.

Ostatní otázky vztahující k tématu práce:

Výsledné hodnocení	doporučuji k obhajobě	**X**
	nedoporučuji k obhajobě	

Datum: 24.05.2020

Podpis vedoucího práce