

POSUDEK VEDOUCÍHO ZÁVĚREČNÉ PRÁCE

Název práce: Podnikatelský záměr – tvorba internetového obchodu ZískejTělo

Typ práce: Bakalářská práce

Jméno studenta: Burger Dominik

Vedoucí práce: Ing. Olga Kutnohorská, Ph.D.

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

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

Další hodnocení:

Podle autora je cílem práce prezentovat skutečný postup při vytváření podnikatelského plánu pro internetový obchod ZískejTělo a prezentovat způsob fungování a propagace podniku v prostředí internetu. Autor si dále pokládá několik výzkumných otázek, které souvisejí s různými aspekty fungování internetového obchodu. Teoretická část je zpracována na dobré úrovni, citace jsou po formální stránce správné, zdroje jsou různorodé a relevantní. Příliš četné přímé citace. Praktická část pokrývá širokou oblast existence internetového obchodu, poskytuje ucelený přehled informací nutných pro vytvoření podnikatelského záměru. Autor zde často předkládá svoje domněnky jako fakta (viz např. str. 21 - „Celkové zřizovací náklady projektu dosáhly částky pouze 40 547 Kč. Tuto částku je schopno mnoho začínajících podnikatelů uhradit z vlastních zdrojů.“, str. 24 – „Cílové skupiny byly přesně vymezeny na základě metody pozorování, kterou jednatelé v rámci své pracovní náplně provádějí téměř nepřetržitě.“). V souvislosti s dotazníkovým šetřením autor oslovil pouze 108 respondentů, nicméně pro ilustraci postupu lze tento počet považovat za dostačující. Při vyhodnocování je však zbytečné uvádět procenta na jedno desetinné místo. Mnoho pasáží je pro vlastní práci zbytečných a mělo by se spíše nacházet v příloze (rozvaha, výsledovka, cash-flow, nákladové tabulky atd.). Chybovost v praktické části je mnohem vyšší než v teoretické. Jsou používány různé formáty písma u číslování nadpisů (např. str. 32).

Otázka č. 1 vztahující se k tématu práce:

Posudte, jak může způsob výběru respondentů pro Váš výzkum ovlivnit výsledky dotazování

Otázka č. 2 vztahující se k tématu práce:

Popište, jak probíhá aplikace metody pozorování, na základě které vymezujete tržní segmenty (viz str. 24) a porovnejte s teoretickými zásadami této metody. Lze skutečně mluvit o metodě pozorování? Jak jinak byste segmenty vymezil?

Otázka č. 3 vztahující se k tématu práce:

Na str. 41 navrhuje začít zveřejňovat na firemním blogu recepty. Kdo je bude vytvářet? Jaké předpokládáte navýšení nákladů v souvislosti s touto aktivitou? Jak se promítne do výsledku hospodaření?

Ostatní otázky vztahující k tématu práce:

Z jakého důvodu jste pro komunikaci nechal v úvahu Instagram? Jak významnou sociální síť představuje pro Váš cílový segment Facebook?

| | | |
|---------------------------|-------------------------|----------|
| Výsledné hodnocení | doporučuji k obhajobě | X |
| | nedoporučuji k obhajobě | |

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Datum: 08.06.2020

Podpis vedoucího práce

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU, A.S.

info@vsem.cz, www.vsem.cz