

POSUDEK VEDOUcíHO ZÁVĚREČNÉ PRÁCE

Název práce: Tvorba slevové strategie na digitální platformě STEAM pro herní vývojáře

Typ práce: Bakalářská práce

Jméno studenta: Szönyi Ondřej

Vedoucí práce: Ing. Břetislav Stromko, MBA

Práce splňuje zadání	Ano	X
	Ne	
Aktuálnost tématu	Velmi aktuální	X
	Aktuální	
	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:

Cílem práce je poskytnout doporučení herním vývojářům pro slevové strategie na digitální distribuční platformě Steam. Jedná se o konkrétní a aktuální téma splnitelné na prostoru bakalářské práce. Obsah teoretické části vhodně odpovídá zvolenému tématu. Nejdříve je pozornost věnována podpoře prodeje, následně je představena problematika distribuce herních titulů a také je rozebrána cílová skupina hráčů. Práce se zdroji a odkazovaní na ně je kvalitní. Zdroje jsou dostatečně aktuální a pestré. Metodika je patřičně popsána v samostatné kapitole. Ke sběru dat pro praktickou část autor využil analýzu historických cen 10 zvolených her, stáhnul si, vytvořil a vyčistil vlastní dataset a dále provedl skupinový rozhovor. Scénář focus group, seznam účastníků focus group a její přepis je možné správně dohledat v přílohách práce. Scénář byl velmi dobře sestaven s ohledem na nastavené cíle. Praktická část začíná analýzou dat a cen pro zvolené hry. Kapitola 3.1.1 mohla být částečně kratší, případně její části převedeny do metodiky nebo do příloh práce. Každopádně provedená analýza je kvalitní a poskytuje zajímavé poznatky a srovnání. Následuje vyhodnocení focus group, které je rovněž dobře zpracováno a společně s analýzou tvoří základ pro poskytnutá doporučení. Ta hodnotím kladně. Práce je zpracována systematicky a její jednotlivé části na sebe logicky navazují. Vyskytují se pouze drobné formální nedostatky. Autor projevuje hluboký zájem o danou problematiku. Navíc jako vedoucí práce kladně hodnotím aktivitu a pravidelné konzultace studenta. Práci doporučuji k obhajobě.

Otázka č. 1 vztahující se k tématu práce:

Jak a kdy by měli herní vývojáři herní slevy komunikovat ke svým cílovým skupinám? Jak se budou komunikační kanály a komunikační strategie lišit dle kategorie hráče (casual, mid-core, hard-core)?

Otázka č. 2 vztahující se k tématu práce:

Na jaké tři druhy dle toho, na koho jsou zaměřeny, lze rozdělit nástroje podpory prodeje? Každý druh, prosím, představte, popište a uveďte konkrétní příklady aktivit.

Otázka č. 3 vztahující se k tématu práce:

Ostatní otázky vztahující k tématu práce:

Výsledné hodnocení	doporučuji k obhajobě	X
	nedoporučuji k obhajobě	

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Datum: 26.07.2020

Podpis vedoucího práce

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU, A.S.

info@vsem.cz, www.vsem.cz