

Posudek oponenta diplomové práce



Vysoká škola logistiky o.p.s.

Katedra magisterského studia

Akademický rok 2020/2021

Autor práce:

Bc. Patricie Vaňurová

Název práce:

Zavádění nových výrobků na trh vybrané obchodní společnosti

Oponent práce:

Prof. Ing. Ivan Gros, CSc

Souhrnné výsledky (každé kritérium hodnoceno 0 - 10 body):

1. Zpracování tématu, soulad se zadáním	6
2. Cíl práce a jeho formulace	7
3. Rozsah a kvalita zpracované literatury	10
4. Logická stavba, struktura a provázanost textu	8
5. Tvůrčí přístup k řešení a jeho originalita	6
6. Splnění cílů práce, kvalita závěrů a doporučení	7
7. Využitelnost výsledků práce v teorii a praxi	6
8. Formální úprava práce, vč. jazykové správnosti	9

CELKOVÝ POČET BODŮ	59
--------------------	----

CELKOVÉ HODNOCENÍ ¹⁾	C - dobře
---------------------------------	-----------

Závěrečné stanovisko: ²⁾ předloženou práci doporučuji k obhajobě

¹⁾ viz druhá strana formuláře; ²⁾ doporučuji nebo nedoporučuji k obhajobě

Další podněty a připomínky k práci, ke kterým by se měl autor vyjádřit v rámci rozpravy:

Práce je zaměřena na etapu zavádění nových výrobků, která je pro jejich úspěšný prodej rozhodující. Autorka si zvolila za hlavní cíl práce roli, kterou by v této etapě, která je podle řady autorů doménou marketingu, měla hrát logistika. Výběr literatury, kterou použila v teoretické části je reprezentativní a relativně rozsáhlý. Připomínky k práci: 1. V práci postrádám z hlediska stanoveného cíle řešení problematiky dynamiky poskytování logistických služeb. Právě fáze zavádění vyžaduje masivní logistickou podporu i za cenu vysokých nákladů. Jiná je situace v dalších fázích životnosti výrobku 2. Bylo by dobré některé skutečnosti více komentovat např. doslova děsivou úroveň ukazatele procenta splnění objednávek (68%), slabou hodnotu procenta splněných položek (91%) - analýza příčin by mohla vést k tomu, že to třeba způsobily špatné logistické služby. Jde o to, že v obchodních firmách se tyto ukazatele blíží běžně 98 a více procentům. Podobně zajímavý růst prodejů na Slovensku. 3. Řada autorů zdůrazňuje trvale rostoucí konkurenceschopnost firem, které vynikají v rychlosti, pružnosti a v poslední úrovni při poskytování informací. Proč se autorka této problematice více nevěnovala (narážím tím i na výsledky SWOT analýzy, kde je mimo jiné konstatována "špatná marketingová komunikace" - to platí i pro logistiku, výsledky výzkumů v USA řadí např. informační zabezpečení služeb na třetí místo co do významu). 4. Nevím, alespoň v práci jsem to nenašel, na základě čeho autorka usoudila, že v procesu zpracování projektu zavádění výrobků není věnována pozornost logistickým službám. 5. Očekával bych, že v návrhu autorky se objeví konkrétní návrhy, jak citovanou situaci řešit, v navrhovaných tabulkách nic takového není. 6. Konečně jen drobnou poznámku: na str. 30 je rozhodovací matice, které moc nerozumím, co je to "málo", "hodně"?

Datum: 19. květen 2021

Podpis oponenta:

CELKOVÉ HODNOCENÍ:

body	známka
0 - 30	F - nevyhověl
31 - 40	E - dostatečně
41 - 50	D - uspokojivě
51 - 60	C - dobře
61 - 70	B - velmi dobře
nad 70	A - výborně

Práce se doporučuje k obhajobě, pokud celkové hodnocení dosáhlo minimálně 31 bodů!

Předmětem hodnocení je diplomová práce včetně případných příloh.