

**POSUDEK VEDOUcíHO ZÁVĚREČNÉ PRÁCE**

**Název práce:** Marketingová strategie pro účely akvizice nových zákazníků na realitním trhu

**Typ práce:** Diplomová práce

**Jméno studenta:** Černý Michal

**Vedoucí práce:** Ing. Kamila Tišlerová, Ph.D.

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

# VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

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

## Další hodnocení:

Cílem práce byl návrh strategie pro akvizici zákazníků, nicméně jedná se spíše o popis realitního trhu a samotná strategie má charakter spíše obecně platných doporučení, než účinného nástroje. Autor uvádí, že nejvýznamnějším nástrojem jsou reference, současně se podivuje nad tím, že spokojený zákazník ještě automaticky neznamena "doporučující" zákazník a v návrhu strategie s tímto směrem (jak pobízet stávající zákazníky k poskytování referencí) takřka nepracuje. Popis/analýza stávajícího stavu je poměrně podrobná, tedy by mohl mít autor dostatek argumentů pro návrh strategie a použít je. Výzkum je proveden korektně, i když zpracovaná data mohla být lépe interpretována (například seřadit preference v grafech, atp). Práci doporučuji k obhajobě.

## Otázka č. 1 vztahující se k tématu práce:

V "souhrnu" práce uvádíte, že doporučujete "tržně penetrační marketingovou strategii", z práce samotné však toto příliš nevyplývá. Můžete tedy alespoň nyní stručně uvést, jak si tuto strategii představujete v praxi?

## Otázka č. 2 vztahující se k tématu práce:

Od jakých bodů vaší strategie máte největší očekávání (pro akvizici zákazníků) a proč?

## Otázka č. 3 vztahující se k tématu práce:

## Ostatní otázky vztahující k tématu práce:

Výsledné hodnocení	doporučuji k obhajobě	X
	nedoporučuji k obhajobě	

Datum: 12.05.2023

Podpis vedoucího práce

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU, A.S.

info@vsem.cz, www.vsem.cz