

**POSUDEK Oponenta ZÁVĚREČNÉ PRÁCE**

**Název práce:** Vliv omnichannel prodejní strategie na úspěšnost prodeje léčivého přípravku v OTC segmentu léčiv/ The influence of an omnichannel sales strategy on the success of the sale of a medicinal product in the OTC pharmaceutical segment

**Typ práce:** Diplomová práce

**Jméno studenta:** Bláha David

**Oponent práce:** Ing. Martin Řehoř, Ph.D., MBA

<b>Práce splňuje zadání</b>	Ano	<b>X</b>
	Ne	
<b>Aktuálnost tématu</b>	Velmi aktuální	
	Aktuální	<b>X</b>
	Nadčasové-neutrální	
	Neaktuální	
<b>Náročnost tématu</b>	Náročné teoreticky i metodologicky	
	Teoreticky náročné	<b>X</b>
	Metodologicky náročné	<b>X</b>
	Relativně jednoduché	
<b>Struktura práce</b>	Úplná, logická	<b>X</b>
	Úplná, logicky špatně koncipovaná	<b>X</b>
	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	
	Využité pasivně, věcně správně citované	
	Nedostatečně využité	

Vybavení práce (tabulky, grafy, přílohy)	Optimální množství	
	Postačující množství	X
	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:**

Předložená závěrečná práce splňuje požadavky na tento druh výstupu. Hlavním cílem je zhodnotit vliv prodejní a marketingové strategie dílčích aktivit aplikovaných v omnichannel marketingové strategii – farmaceuticky průmysl. Práce se opírá o teoretickou část, data a podklady pro část praktickou jsou relevantní, metodicky uznatelné, ne vždy je však důsledně ozdrojováno či lze dohledat deduktivní postup. Práce ve svém základě tvoří aplikace obecných analýz na podnik (SWOT, PEST), výzkum s časovým odstupem pro následnou komparaci. Provedená SWOT je pak logickým výstupem. Zde je největší slabina práce, neboť SWOT obsahuje také řadu ne zcela doložených a prokázaných informací – např. „silné stránky“ Inovativnost produktu, dále „Zastaralé“ lékové formy konkurence aj., což by v praktické konfrontaci ne vždy uspělo. Pozitivně lze hodnotit provedené „vyhodnocení a znázornění – viz přílohy práce. Z práce je zřejmé že autor rozumí problematice a v práci je vysledovatelná logika zpracování. Práci lze vytknout ne zcela jasné formulace cíle /rozdílné v textu/ a doporučením by mohla být také část kapitoly, kde by bylo lépe definováno splnění cíle. Nad rámec zpracování by pak měly být určeny milníky (případně metrika) pro zpětnou vazbu a možné úpravy ve strategickém zvýšení konkurenceschopnosti. Cíl práce se z větší části podařilo naplnit a je dohledatelný v textu a při jistém stupni dopracování lze předpokládat i uplatnění v praxi. Formálně je práce na přijatelné úrovni. Práci doporučuji k obhajobě.

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

Lze z uvedeného výzkumu dát návrh na zobecnění výsledků pro další použití v podobných aktivitách směřujících ke zvýšení konkurenceschopnosti?

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

Uveďte, jak by měly vypadat kontrolní mechanismy pro dodržení a vyhodnocení cílů a /uvedeno v práci/ „jak koordinovaně řídit široké spektrum aktivit a účelně je realizovat s dopadem na zákazníka“. Prosím stručnou odpověď.

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

# VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Ostatní otázky vztahující k tématu práce:

Výsledné hodnocení	doporučuji k obhajobě	<b>X</b>
	nedoporučuji k obhajobě	

Datum: 28.12.2023

\_\_\_\_\_  
Podpis oponenta práce

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU, A.S.

info@vsem.cz, www.vsem.cz