

Vysoká škola ekonomická v Praze

Fakulta podnikohospodářská

Katedra managementu



Posudek oponentky bakalářské práce

Jméno studenta: Aliaksei Siparau

Název práce: Důvody, postup a výsledky zavedení B2B portálu pro podporu obchodních procesů ve společnosti Škoda Auto a.s.

Oponentka práce: Ing. Ivana Poláková

Cíl práce: Pospat a vyhodnotit realizaci projektu zavedení modulu „PODPORY“ jako součásti B2B portálu společnosti Škoda Auto, a. s. na základě získaných teoretických poznatků

Povinná kritéria hodnocení práce	Stupeň hodnocení			
	1	2	3	4
Vymezení cíle a jeho naplnění	☒	☐	☐	☐
Náročnost tématu na teoretické znalosti	☒	☐	☐	☐
Náročnost tématu na praktické dovednosti	☒	☐	☐	☐
Adekvátnost použitých metod, způsob jejich použití	☒	☐	☐	☐
Hloubka a správnost provedené analýzy	☒	☐	☐	☐
Práce s literaturou	☒	☐	☐	☐
Logická stavba a členění práce	☒	☐	☐	☐
Jazyková a terminologická úroveň	☒	☐	☐	☐
Formální úprava a náležitosti práce	☒	☐	☐	☐
Vlastní přínos studenta	☒	☐	☐	☐
Využitelnost výsledků práce v teorii (v praxi)	☒	☐	☐	☐

Dílejší připomínky a náměty:

Řešené téma BP je v současné době velmi aktuální. Prodej vozů nejrozličnějších značek retailovým zákazníkům, velkoodběratelům i vybraným cílovým skupinám se odehrává v silně konkurenčním prostředí. Rychlost a bezchybnost transportu informací a finančních prostředků je jedním z předpokladů prodejního úspěchu. B2B portál je nástrojem podpory obchodních procesů.

Celkové posouzení práce a zdůvodnění výsledné známky:

Zvolenému postupu řešení dané problematiky nelze, z mého pohledu, nic vytknout. Celá práce je zpracována velmi pěkně, systematicky a pečlivě, obsahuje řadu přehledných příloh (tabulek, obrázků), které obsah práce vhodně doplňují. Autor ve správném poměru použil množství teoretických a praktických dat, která jsou logicky zapracována v textu.

Na předložené práci je sympatické její konkrétní využití pro spol. ŠKODA AUTO a.s., pro oblast Prodeje Česká republika. Autor BP velmi dobře popsal základní principy a procesy při zpracovávání dat, zdůvodnil zefektivnění a racionalizaci procesů při výplatě finančních podpor a bonusů.

Pan Siparau splnil zadání BP, získané informace jsou dobře zanalyzovány, vyhodnoceny a srozumitelně popsány. Teoretická část vhodně doplňuje, a je v souladu, s praktickou částí BP. Téma BP navrhuji k dalšímu zpracování, např. formou diplomové práce.

Práci doporučuji k obhajobě.

Otázky pro diskusi:

1. Co tvoří základnu pro výpočet finančních podpor a bonusů (u velkoodběratelské podpory, akvizičního příspěvku), na jakém principu jsou stanovovány výše marketingových podpor u jednotlivých modelů vozů Škoda?
2. V jakých oblastech přinesl systém "PODORY" největší úsporu/efektivitu (zdroje lidské, finanční, časové aj.)? Navažte na SWOT analýzu - silné stránky a příležitosti.
3. Uveďte praktické příklady slabých stránek systému "PODORY", možná ohrožení při prodeji vozů - navažte na SWOT analýzu. Čím je toto omezení systému zapříčiněno?
4. Vidíte vhodné využití aplikace "PODORY" pro účely vyplácení finančních podpor a bonusů importéry značky Škoda/importéry značek Volkswagen Group?

Navržená výsledná známka: výborně

V Mladé Boleslavi , dne 10.6.2008


Ing. Ivana Poláková

podpis oponentky práce