

**Studijní program**

Ekonomika a management

**Studijní obor**

Management

**Akademický rok**

2016/2017

**Název práce**

Současná situace na trhu s Customer Relationship Management systémy: analýza a potenciál CRM systémů pro živnostníky v České republice

**Řešitel**

Bc. Ondřej Popelka

**Vedoucí**

Ing. Jiří Příbil, Ph.D.

**Oponent**

Ing. Veronika Zelená

**Hodnocení práce**

Vymezení cíle a jeho naplnění

**výborně**

Logická stavba a členění práce

**výborně**

Práce s literaturou, citace, syntéza zdrojů, přehled o dosavadním stavu bádání v dané oblasti

**výborně**

Adekvátnost použitých metod, jejich argumentace a způsob použití

**výborně**

Hloubka a správnost provedené analýzy (ve vztahu k cílům), její teoretické a konceptuální ukotvení

**výborně**

Vlastní přínos studenta

**výborně**

Využitelnost výsledků práce v praxi/teorii

**výborně nebo velmi dobře**

Formální úprava a náležitosti práce (soulad s šablonou kvalifikační práce), rozsah práce

**výborně**

Jazyková a terminologická úroveň práce

**velmi dobře**

*Poznámka: Výsledná známka nemusí být aritmetickým průměrem jednotlivých hodnocení.*

**Slovní hodnocení o rozsahu alespoň 200 slov**

Předložená diplomová práce naplňuje cíle stanovené v jejím zadání. Autor práce dokázal zodpovězet výzkumné otázky, které byly podložené výsledky analytické části práce. Teoretické rešerše velmi dobře seznamují čtenáře se zvolenou problematikou, oceňuji zde práci se zahraniční literaturou. Jednotlivé kapitoly na sebe volně a logicky navazují. Jazyková stránka práce se nachází na velmi dobré úrovni, i když v práci se nachází drobné překlepy.

Zvolená metodika práce je vhodně popsána a následně implementována v praxi. Vzorek dotazníkového šetření považuji za uspokojivý. Oceňuji v práci výběr tématu, zejména zaměření se na segment trhu, který je v této oblasti vcelku opomíjený a dle mého názoru skrývá velký potenciál. Práci považuji za uplatnitelnou v praxi z pohledu potenciálu segmentu trhu.

Diplomovou práci doporučuji k obhajobě a navrhuji hodnocení výborně.

**Otázky k obhajobě (1-2 otázky)**

Co podle Vás odrazuje živnostníky od zavedení CRM do jejich firmy?

Jak byste jim Vy osobně pomohl s implementací CRM?

**Doporučené hodnocení**

Práci **doporučuji** k obhajobě a navrhuji hodnocení **výborně**.

**Datum**

22. 5. 2016

**Podpis**

Ing. Veronika Zelená