



Posudek oponenta diplomové práce

Název diplomové práce:

Popis obchodního B2B procesu a jeho ověření ve vybrané technologické firmě

Autor diplomové práce:

Bc. Martin Mlčoch

Cíl diplomové práce:

Cílem práce je popsat obchodní proces v B2B startupu Saledock a změřit efektivnost aktivit ve fázi rozvíjení obchodu.

HODNOCENÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE	
Kritéria hodnocení (každé max 10 bodů)	Přidělené body
1. Vymezení cíle a jeho naplnění	8
2. Adekvátnost použitých metod, způsob jejich použití	9
3. Náročnost tématu na získávání dalších znalostí či dovedností	9
4. Hloubka a správnost provedené analýzy (ve vztahu k cílům)	9
5. Práce s informačními zdroji a jejich citace	10
6. Logická stavba a členění práce	9
7. Jazyková a terminologická úroveň	9
8. Formální úprava a náležitosti práce, rozsah	9
9. Vlastní přínos k řešené problematice	10
10. Využitelnost výsledků práce v praxi/teorii	10
Celkové bodové hodnocení (max 100 bodů)	92
Výsledná známka	výborně (1)

Celkové zhodnocení práce a otázky k obhajobě:

Diplomovou práci považuji za velmi zdařilou - především proto, že vychází z praktických zkušeností autora a její obsah je dobře podložen reálnými zkušenostmi. Za velmi zdařilou považuji právě kombinaci teoretických základů, čerpaných autorem z poměrně značné řady zdrojů, a především pak praktických zkušeností, které jsou podpořeny konkrétními měřeními a relevantními daty. Právě získání a následnou práci s těmito statistickými daty považuji za nejcněnější část celé práce.

Drobné doporučení k teoretické části - mám za to, že konkrétně v B2B by se daly nalézt další, specifičtější vývojové změny než ty, které jsou v práci uváděny (např. rozdělení obchodníků na "huntery" a "farmery")

Otázky k obhajobě:

1. Jaký vnímáte největší přínos (pokud nějaký) využívání moderních komunikačních platforem (LinkedIn, WhatsApp, ...) v rámci obchodní komunikace?
2. V čem jste objevil (pokud tomu tak je) největší rozdíl mezi teoretickými předpoklady a reálnou zkušeností z praxe?
3. Setkal jste se, případně jaký máte názor na vliv nových technologií - ať už se jedná o umělou inteligenci / strojové učení, případně o rozšířenou či virtuální realitu - na obchodní procesy, které jste popisoval? V jakém časovém horizontu?

Jméno oponenta diplomové práce:

Ing. Lukáš Cypra

Pracoviště oponenta diplomové práce:

Praha

Čestně prohlašuji, že nejsem ve spřízněném vztahu k autorovi diplomové práce.

30. květen 2018

podpis oponenta diplomové práce



Master's thesis evaluation by the opponent

Title of the Master's thesis:

Description of B2B sales process and it's verification on specific technology company

Author of the Master's thesis:

Bc. Martin Mlčoch

Objectives of the Master's thesis:

The goal of the thesis is to describe business process in B2B startup Salesdock and evaluation of activities used in business development phase.

EVALUATION OF THE MASTER'S THESIS	
Criteria (max. 10 points per category)	Points awarded
1. The objectives of the thesis are evident and accomplished	8
2. Demands on the acquisition of additional knowledge or skills	9
3. Adequacy and the way of the methods used	9
4. Depth and relevance of the analysis in relation to objectives	9
5. Making use of literature/other resources, citing	10
6. The thesis is a well-organised logical whole	9
7. Linguistic and terminological level	9
8. Formal layout and requirements, extent	9
9. Originality, i.e. it is produced by the student	10
10. Practical/theoretical relevance/applicability	10
Total score in points (max 100)	92
Final grading	Excellent (1)

Overall evaluation and questions to be answered in the course of the defense:

I consider this master thesis as very well made. Mainly because it is based on author's practical experience and it's content has real groundings. Namely, the very successful part would be the combination of theoretical backgrounds, which are taken from a long list of sources and practical site of thesis, supported by specific measurements and relevant data. The acquisition and processing of those statistical data is the most valuable part of the work.

Slight recommendation to the theoretical part is, that especially in B2B, there could be found different, more specific trends of change than those, which are particularly used at the work itself (for example splitting salesmen to hunters and farmers).

Questions to defense:

1. What is, the biggest (if any) gain from using modern communication technology (LinkedIn, WhatsApp...) in business?
2. Where have you identified the greatest gaps between theory and practical experience form business environment?
3. Have you ever met and what do you think about the influence of modern technology, like AI, machine learning or widespread or virtual reality in the business processes, as you described?

Name of the Master's thesis opponent:

Ing. Lukáš Cypra

Occupation of the Master's thesis opponent:

Praha

I honestly declare that I am not in any allied relationship with the author of this Master's thesis.

May 30, 2018

Signature of the Master's thesis opponent