

Posudek vedoucího diplomové práce

Jméno a příjmení studenta	Jan VANĚČEK
Název práce	CRM jako prvek optimalizace obchodních a marketingových aktivit
Název a typ studijního programu	Ekonomika a management / Navazující
Fakulta / katedra	Ekonomická fakulta / KOD
Vedoucí práce	Dušek Radim, Ing. Ph.D.
Autor posudku	Ing. Radim Dusek Ph.D.

Posudek závěrečné práce

1. Logická struktura práce 1.0
2. Naplnění cíle práce 2.0
3. Metodický postup 2.0
4. Hodnocení teoretického a/nebo praktického přínosu práce 1.5
5. Práce s literaturou 2.0
6. Formální stránka 1.5
7. Vlastní přínos studenta k řešené problematice 1.5
8. Kontrola plagiátorství (výsledek) **negativní**

Závěr

Hodnocení práce (známka): **velmi dobře**

Doporučuji práci k obhajobě: **ANO**

Otázky pro diskusi a poznámky

Kritické poznámky a celkový přínos, celková hodnota práce

Využívání CRM systémů jednoznačně přispívá k pochopení zákazníků a jejich potřeb, téma je tudíž velmi aktuální. Hlavní přínos práce lze spatřit v tom, že vychází z reálných potřeb konkrétního podniku a závěry práce mohou ve svém důsledku přispět k zefektivnění některých procesů daného subjektu. Student projevilschopnost samostatně řešit problémy, nicméně lze spatřit určité rezervy v hloubce provedených analýz v rámci praktické části práce.

Otázky nebo témata pro diskusi před komisí

Jaký je postoj daného podniku k možnosti zavedení CRM systému? Jaké jsou zde dle Vašeho názoru hlavní bariéry, které doposud bránily či stále brání možnému využívání CRM systému?

Jaké jsou hlavní výhody Vámi vybraného CRM systému ve srovnání s konkurenčními CRM?

