

# Posudek oponenta diplomové práce

<b>Jméno a příjmení studenta</b>	Hana KOTNOUROVÁ
<b>Název práce</b>	Internetový marketing
<b>Název a typ studijního programu</b>	Ekonomika a management / Navazující
<b>Fakulta / katedra</b>	Ekonomická fakulta / KOD
<b>Vedoucí práce</b>	Vojtko Viktor, Ing. Ph.D.
<b>Oponent</b>	Jana Šalamounová Ing

## Posudek závěrečné práce

1. Význam a náročnost tématu 1.5

**Poznámka:**Téma zajímavé, otázkou může být jak "významné" spíše pro koho.

2. Logická struktura práce 1.0

3. Naplnění cíle práce 1.0

**Poznámka:**Je škoda, že se běžný čtenář, který se zajímá o tuto problematiku, nedozví nebo jen stěží dozví naplnění cíle práce z důvodu jejího utajení.

4. Metodický postup 2.0

**Poznámka:**Kapitola Cíle a metody by mohla být v rámci úrovně této práce rozdělena na dvě subkapitoly pro lepší orientaci a propracování.

5. Hodnocení teoretického zobecnění a přínosu 1.0

**Poznámka:**Literární rešerše důsledně propracovaná a i laik pochopí, s čím se toto téma pojí.

6. Práce s literaturou 2.5

**Poznámka:**Domnívám se, že se zbytečně opakují odkazy na jedny a ty samé autory. Touto problematikou se přeci zabírají přední odborníci několik let, tak proč více nepropojit jejich postřehy a názory.

7. Formální stránka 1.5

**Poznámka:**Drobné kosmetické úpravy.

## Závěr

Hodnocení práce (známka): **výborně**

Doporučuji práci k obhajobě: **ANO**

## Otázky pro diskusi a poznámky

### Kritické poznámky a celkový přínos, celková hodnota práce

I přes výše uvedené drobné nedostatky hodnotím práci na výbornou. Je to trošku něco jiného (myšleno téma diplomové práce), s čím se běžně ve firmách ještě nesetkáváme.

### Otázky nebo témata pro diskusi před komisí

Proč nemá Strategie trvale nízkých cen (EveryDay Low Pricing) takový vliv na zvýšení online prodejů?

Datum: 29.04.2019

Podpis oponenta