

Posudek vedoucího bakalářské práce

Jméno a příjmení studenta	Tomáš TACHECÍ
Název práce	Nové technologie v odvětví služeb
Název a typ studijního programu	Ekonomika a management / Bakalářský
Fakulta / katedra	Ekonomická fakulta / KŘE
Vedoucí práce	Vaněček Drahoš, prof. Ing. CSc.
Autor posudku	prof. Ing. Drahoš Vanecek CSc.

Posudek závěrečné práce

1. Logická struktura práce 1.5

Poznámka: Práce je přehledná, přehled literatury je vhodně zaměřen, metodika je jasně formulována a závěry jsou konkrétní. Mnoho prostoru je věnováno obecným problémům rozvoje nových technologií a méně ho zbývá na jejich aplikaci do prodejen.

2. Naplnění cíle práce 1.0

Poznámka: Cíl je jasně formulován a k jeho dosažení byly vytvořeny dvě hypotézy a tři výzkumné otázky.

3. Metodický postup 1.0

Poznámka: Autor vhodně porovnává dvě velké prodejny potravin. Informace získal dotazníkovým průzkumem a rozhovory s vedoucími pracovníky.

4. Hodnocení teoretického a/nebo praktického přínosu práce 1.5

Poznámka: Práce má především praktický význam. Bylo možné se zamyslet též nad ekonomikou nových pokladních systémů.

5. Práce s literaturou 1.0

Poznámka: Literatura je uvedena v přiměřeném rozsahu, zastoupeny jsou především aktuální publikace.

6. Formální stránka 1.0

Poznámka: Práce je přehledná, vhodně doplněná obrázky, tabulkami a grafy. Obsahuje všechny nezbytné náležitosti.

7. Vlastní přínos studenta k řešení problematice 1.0

Poznámka: Autor řešil práci samostatně, pouze za podpory nezbytných konzultací.

8. Kontrola plagiátorství (výsledek) **negativní**

Závěr

Hodnocení práce (známka): **výborně**

Doporučuji práci k obhajobě: **ANO**

Otázky pro diskusi a poznámky

Kritické poznámky a celkový přínos, celková hodnota práce

Hlubší analýza umožnila podrobný průzkum chování zákazníků u pokladen, méně prostoru již zbylo na problematiku elektronických cenovek.

Otázky nebo témata pro diskusi před komisí

- 1) Jsou nové typy pokladních systémů výhodou spíše pro zákazníky, nebo pro obchodníky? Není to pouze snaha zbavit se vlastní práce a přesunout ji na zákazníky a ještě to vydávat za výhodu pro ně?
- 2) Vysvětlete pojem Big data, jak a k čemu je lze využít.

Datum: 14.05.2020

Podpis vedoucího práce