



Posudek oponenta bakalářské práce

Katedra: Katedra obchodu a cestovního ruchu

Student: Dipl.-Kffr. Jana Jakešová

Studijní obor: Obchodní podnikání

Název bakalářské práce: Využití CRM v rámci strategického marketingu

Oponent bakalářské práce Ing. Václav Ransdorf

Povolání oponenta: Soudní znalec - IT, ekonomika

Hodnocení práce:

Volba tématu práce a její význam: (2) vhodné a významné téma

Formulace cílů práce: (2) cíle byly vhodně formulovány

Metodika zpracování: (2) vhodně zvolena a formulována

Práce s daty a informacemi: (2) použitá data aktuální, práce s informacemi dostatečná vzhledem k tématu

Celkový postup řešení: (2) postup řešení správný, některé kroky neadekvátní

Teoretické zázemí autora: (1) autor významné autory citoval a zná teorii dané problematiky

Práce s odbornou literaturou (citace, norma): (1) autor dodržel naprosto správně citační normu

Úroveň jazykového zpracování: (2) práce je jazykově zpracována na standardní úrovni

Přesnost formulací a práce s odborným jazykem: (2) autor má dostatečný pojmový aparát

Formální zpracování - celkový dojem: (2) práce je formálně v pořádku, celkový dojem je dobrý

Splnění cílů práce: (2) cíle práce včetně dílčích byly splněny

Formulace závěrů práce: (3) závěry jsou dostatečně formulovány a jsou významné pro další využití

Odborný přínos práce a její praktické využití: (3) práce je po odborné a praktické stránce využitelná

Celkové hodnocení práce:

Návrh hodnocení práce známkou: velmi dobře

Doporučuji práci k obhajobě: ANO

Otázky k obhajobě:

Otázka 1: Jaká data ve vztahu k zákazníkům společnost INTERLIFE v systému CRM uchovává? Co

z nich lze konkrétně vyčíst?

Otázka 2: Zabývala se autorka možnostmi využití online CRM systémů? Jaké jsou jejich výhody a nevýhody?

Datum: 16. 05. 2011

Podpis oponenta bakalářské práce: