



Posudek oponenta diplomové práce

Autor (jméno, příjmení): Pavel Doležal

Název diplomové práce: CRM jako nástroj podpory marketingu

Studijní obor: Obchodní podnikání

Fakulta/katedra: Ekonomická fakulta, Obchodu a cestovního ruchu

Oponent diplomové práce: Jana Kubínová, Ing.

Obor profesního působení: Projekt manažer

Hodnocení práce

- 1. Význam a náročnost tématu:** 75 %
- 2. Logická struktura práce:** 50 %
- 3. Naplnění cíle práce:** 75 %
- 4. Metodologický postup:** 75 %
- 5. Hodnocení teoretického zobecnění a přínosu:** 50 %
- 6. Praktický přínos práce:** 50 %
- 7. Práce s literaturou:** 25 %
- 8. Formální stránka:** 50 %

Závěr

Výsledek: 58.75 bodů

Návrh hodnocení práce známkou: dobře

Doporučuji práci k obhajobě: ANO

Otázky pro diskusi a poznámky

Kritické poznámky a celkový přínos, celková hodnota práce:

Diplomová práce se na první pohled jeví jako velmi zdařilé dílo, avšak po shlédnutí je vidět řada formálních nedostatků. Autor uvádí, že cílem kromě jiného je zhodnotit přínosy CRM u obchodních firem. Autor měl vytvořit podkapitulu týkající se těchto přínosů. V teoretické části shledávám velkým nedostatkem práci s literaturou, kdy na str. 6 definuje marketing v rámci citátu a neuvádí číslo stránky, ze které citoval, a dále v bibliografických citacích odlišuje dva stejné roky různých autorů.

Otázky nebo témata pro diskusi před komisí:

Ze kterých prvků se může skládat kvalita CRM? Jaké jsou základní předpoklady fungování systému CRM?

Datum: 22. 05. 2012

Podpis oponenta diplomové práce: