



POSUDEK VEDOUCÍHO BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Jméno diplomanta: Marek Beneš

Název diplomové práce: Nalezení vhodných metrik pro hodnocení B2B modelu

Cíl práce: Cílem práce je navrhnout vhodné metriky, které významně ovlivňují úspěšnost modelu B2B elektronického podnikání.

Jméno vedoucího diplomové práce: doc. Ing. Klára Antlová, Ph.D.

	Výborně	Velmi dobře	Dobře	Neprospěl
I. Hodnocení zpracování tématu diplomantem:				
Splnění cíle práce	x			
Volba metod a jejich aplikace při zpracování tématu	x			
Hloubka provedené analýzy		x		
II. Hodnocení struktury a obsahu práce:				
Přehlednost a logická stavba (struktura) práce		x		
Aktuálnost a vhodnost použitých pramenů	x			
Schopnost studenta zpracovat získané podklady		x		
Přiměřenost a srozumitelnost závěrů práce		x		
Formulování vlastních názorů studentem		x		
III. Hodnocení formy a stylu práce:				
Formální úprava práce (text, tabulky, grafy)		x		
Stylistická úroveň práce		x		
Práce s českou literaturou včetně odkazů a citací		x		
Práce se zahraniční literaturou včetně odkazů a citací			x	

Další hodnocení a připomínky k diplomové práci uveďte, prosím, na druhou stranu posudku.

Otázky k obhajobě bakalářské práce:

V tabulce číslo 7 uvádíte jako jednu z metrik: Zlepšení péče o zákazníka (počet odchozích zákazníků), domníváte se, že stačí sledovat pouze počet odchozích zákazníků?
V práci neuvádíte definici modelu elektronického podnikání, i když ji často zmiňujete, prosím, uveďte ji.

Práci doporučuji - nedoporučuji* k obhajobě. (*nehodící se škrtněte)

Diplomovou práci navrhuji klasifikovat stupněm: **velmi dobře**

Datum:.....4.5.2012.....


Podpis vedoucího diplomové práce





Předkládaná bakalářská práce ve svém úvodu uvádí hlavní charakteristiky jak tradičního, tak elektronického modelu obchodování mezi firmami. Dále v kapitole číslo 2 uvádí autor jednotlivé fáze nákupů na B2B trhu. Třetí kapitola je věnována nejčastějším modelům elektronického podnikání. Čtvrtá kapitola popisuje metriky, které pomáhají sledovat vytčené cíle. Na případové studii autor demonstruje jejich uplatnění pro sledování vytčené podnikové strategie konkrétního prodejního modelu.

Práce vyhovuje požadavkům na bakalářskou práci dle směrnice EF TUL, práci je logicky členě, doplněna tabulkami a obrázky, ale bohužel autor ve své práci nevyužil dostatečné zahraniční zdroje, některé části textu jsou velmi stručné někdy až na úkor srozumitelnosti a vyskytuje se zde několik chyb (např. odkaz na neexistující část 7.1.(v závěru). Vytčené zadání práce bylo splněno.

