

# Posudek vedoucího diplomové práce

*Jméno a příjmení studenta:* **Bc. Vojtěch Bajzík**

*Název práce:*

**Inovace indukční nabíjecí stanice jako designového interiérového doplňku**

*Cíl práce (zadání):*

**1) Proveďte rešerši současného přístupu k teoretickému vyjádření inovací. Zaměřte se na aplikace nástrojů inovativního marketingu**

**2) Teoretické poznatky aplikujte na konkrétní produkt - inovaci indukční nabíjecí stanice**

**3) Navrhněte strategii pro uvedení produktu na trh**

1. Splnění bodů zadání diplomové práce: **ano**. Zadání diplomové práce bylo splněno v plném rozsahu.

2. *Přístup studenta k řešení diplomové práce:*

Tvůrčí přístup: **ano**. Student při zpracování své diplomové práce pracoval a hledal řešení napříč obory jako marketing, management, design, elektronika, sklářství, apod.

Samostatnost posluchače při zpracování tématu: **ano** - velmi aktivní přístup.

Celkový dojem z odvedené práce – **výborně zpracovaná diplomová práce** - student při řešení tématu prokázal velký rozhled, kreativitu a schopnost velmi kvalitně zpracovat zvolený projekt. Bohužel se nevyhnul některým pravopisným a tiskovým chybám, které však výrazně nesnižují kvalitu odvedené práce

Spolupráce s vedoucím: **ano**

3. *Kritéria hodnocení práce:*

- a) Hodnocení teoretických znalostí: **výborně** - úroveň zpracování teoretické části práce odpovídá náplni studovaného oboru v oblasti marketingu a pozitivně je třeba ohodnotit doplnění znalostí v oblasti designu elektroniky a sklářství.
- b) Hloubka provedené analýzy ve vztahu k tématu: **výborně minus** - v práci jsou uvedeny různé koncepty a postupy řešení inovací, ale není zcela patrné, které jsou inovacemi dle postupů klasického (vertikálního) marketingu a které jsou implementací inovativního marketingu.
- c) Adekvátnost použitých metod: **výborně** – zvolené metody řešení, postupy testování a závěry z nich vyvozené jsou dokladem o vhodnosti a úspěšnosti řešení.
- d) Logická stavba práce: **výborně** - jednotlivé kapitoly na sebe logicky navazují.
- e) Hloubka provedené syntézy ve vztahu k tématu: **výborně** - schopnost interpretovat dosažené výsledky a vyvozovat z nich závěry je silnou stránkou této práce.

- f) Práce s literaturou - citace, odkazy: **výborně**.
- g) Formální úprava práce (gramatika, grafy, tabulky): **velmi dobře** – výborně zpracovanou diplomovou práci bohužel postihlo několik pravopisných a tiskových chyb.  
Jako např.:  
- str. 13, první věta začíná „Přeci jen...“, ale pravopisně správné je „Přece jen.“  
- str. 13, ve větě „Rešerše je v druhé části zaměřena na obeznámení se základním principem...“ by měla znít „Rešerše je v druhé části zaměřena na obeznámení se se základním principem.“  
- str. 34, ve větě „Cílem projektu je úspěšné vyhotovení funkčního prototypu dle definovaných parametrů (viz podkapitola 7.2.1) a návrh podnikatelského plánu pro implementaci produktu trh (viz kapitola 8).“ chybí předložka. Správně má být „... na trh.“  
- myšlenková mapa na str. 39 je velmi špatně čitelná (příliš drobné písmo) a str. 40 je zcela prázdná
- h) Stylistická úroveň: **výborně**.

4. *Využitelnost výsledků práce v praxi, případně teoretický přínos praxi:*

**Student ve své diplomové práci velmi zdařile aplikoval inovativní marketing a danou problematiku zpracoval do fáze vyrobeného prototypu, kdy je možno zahájit přípravu pro hromadnou výrobu produktu.**

5. *Připomínky a otázky k zodpovězení při obhajobě:*

#### **Připomínky:**

Kromě připomínek uvedených v bodu 3 g/, nemám žádné další připomínky.

#### **Otázky:**

1/ V teoretické části Vaší práce uvádíte různé modely a koncepty řešení inovací. Které z nich jsou inovacemi dle postupů klasického (vertikálního) marketingu a které jsou implementací inovativního marketingu?

2/ Jaké jsou základní rozdíly mezi inovacemi v rámci klasického (vertikálního) marketingu a podstatou inovativního marketingu?

Práci doporučuji k obhajobě.

Práce splňuje požadavky na udělení odpovídajícího akademického titulu.

Navrhuji práci klasifikovat stupněm: **výborně**



24. 1. 2018 v Liberci

Ing. Petr Štoček