

POSUDEK VEDOUcíHO BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Jméno studenta: Aleš Pekárek

Název bakalářské práce: Segmentace zákazníků v prostředí SAP

Cíl práce: Analytické zdůvodnění požadavku segmentace zákazníků s akcentem na možnosti realizace v prostředí IS SAP. Návrh řešení segmentace zákazníků pro konkrétní firmu, realizace a zhodnocení navrženého řešení.

Jméno vedoucího bakalářské práce: doc. Ing. Jan Skrbek, Dr.

	Výborně	Velmi dobře	Dobře	Neprospěl
I. Hodnocení zpracování tématu studentem:				
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			
Posouzení výsledku kontroly plagiátorství v IS STAG	Posouzeno bez výhrad			
	Posouzeno s výhradami			

Vyjádření minimálně v rozsahu 10 řádků k bakalářské práci z hlediska splnění jejích cílů, využití metod řešení a návrhů opatření včetně formální úpravy, práce s literaturou a její citace (uveďte na druhou stranu posudku).

Otázky k obhajobě bakalářské práce:

- Zabýval jste se hodnocením ekonomického dopadu navržené segmentace zákazníků? Naznačte možnosti jeho hodnocení.
- Vnímáte nějaké nedostatky řešení v prostředí SAP vůči alternativním (konkurenčním) platformám?

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

Bakalářskou práci navrhuji klasifikovat stupněm: výborně mínus

Datum: 28. 5. 2021

.....
Podpis vedoucího bakalářské práce

Bakalářská práce Aleše Pekárka se zabývá významnou problematikou z hlediska dlouhodobě udržitelného rozvoje firem – segmentací zákazníků. Autor v úvodní části seznamuje čtenáře na základě literární rešerše s důvody segmentace zákazníků z hlediska marketingových přístupů. V další části BP se věnuje možnostem technického řešení segmentace s využitím data miningových přístupů. Stěžejní částí BP je návrh řešení k efektivní segmentaci zákazníků firmy Richter & Frenzel.

Celkovou úroveň práce částečně snižují občasné stylistické i formální prohřešky (problémy s větnou stavbou - např. anotace, str. 17, str. 19,..., obtížná čitelnost některých obrázků). V obr. 19 na str. 51 (a dalším textu) by obraty měly být definovány v rozmezích, tj. např. od 700 000 do 1 000 000, apod.

Na druhé straně pokládám za nutné ocenit autorovu schopnost seznámení se s rozsáhlou teoretickou problematikou a možnostmi jejího využití, jež dokázal aplikovat v návrhu řešení a při jeho realizaci.