

POSUDEK OPONENTA DIPLOMOVÉ PRÁCE

Jméno diplomanta: Bc. Lenka Třmínková

Název diplomové práce: Prodejní strategie vybraného podniku

Jméno vedoucího diplomové práce: PhDr. Ing. Jaroslava Dědková, Ph.D.

Jméno oponenta diplomové práce: Ing. Martina Nedvedová

Oponent: - **název firmy:** BK Technic s.r.o.

- **pracovní zařazení:** finanční manažer

kontakt: +420 608 310 988
martina.nedvedova@bk-technic.cz

	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 diplomanta zpracovat získané podklady	x			
Přiměřenost a srozumitelnost závěrů práce		x		
Formulování vlastních názorů diplomantem	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			

Vyjádření minimálně v rozsahu 10 řádků k diplomové práci z hlediska splnění jejich cílů, využití metod řešení a návrhů opatření včetně formální úpravy (uved'te na druhou stranu posudku).

Otázky k obhajobě diplomové práce:

Byla firma Ahold a.s. seznámena s výsledky diplomové práce? Pokud ano, zvažuje o využití zmíněných návrhů k podpoře prodejní strategie?

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

Diplomovou práci navrhuji klasifikovat stupněm: **výborně**

Datum:

.....
Podpis oponenta diplomové práce



Diplomantka se ve své diplomové práci zabývá prodejní strategií vybraného podniku. První část, která je tvořena dvěma kapitolami, obsahuje popis strategického řízení podniku a jeho základních pojmů, definuje distribuční cesty se zaměřením na maloobchod a popisuje faktory ovlivňující prodej a podporu prodeje. V praktické části se diplomantka věnuje firmě Ahold Czech Republic a.s. a její mateřské společnosti, jejíž hlavní činností je provoz sítě hypermarketů a supermarketů Albert. Stěžejní částí diplomové práce je vytvoření SWOT analýzy a zhodnocení prodejní strategie společnosti, která zahrnuje: důraz na kvalitu a čerstvost produktů, obslužení zákazníků a platba, místo prodeje, dodavatele a sortiment. Výstupem diplomové práce jsou konkrétní návrhy opatření vedoucí k podpoře prodejní strategie a zlepšení konkurenční pozice na trhu. Diplomantka navrhuje inovovat způsob obslužení zákazníků změnou pokladních systémů, zrychlit současný způsob obslužení změnou systému odměňování zaměstnanců a navýšit jejich pravomoci možností storna nákupu. V neposlední řadě se zabývá návrhy týkající se image a vzhledu prodejen a prezentace sortimentu. Závěrem diplomantka provádí ekonomické zhodnocení vlastních návrhů – konkrétně zavedení samoobslužných pokladen.

Diplomová práce je velmi pěkně zpracovaná, odpovídá zvolenému zadání a je v ní provedena kvalitní rešerše odborné literatury. Doporučila bych rozlišit stejné citované zdroje (Eltenera 2018). Diplomantka se mohla více věnovat kapitole ekonomického zhodnocení – porovnává v ní pouze odhadovanou výši nákladů na zavedení samoobslužných pokladen, ale již nehodnotí potenciální nárůst tržeb či zisku ani další navrhované změny. V případě více prostoru v diplomové práci mohla diplomantka navíc zkoumat, jakou možnost z navrhovaných inovací by uvítali stávající zákazníci, či jaké opatření by přilákalo nové zákazníky.

