

POSUDEK OPONENTA DIPLOMOVÉ PRÁCE

Jméno diplomanta: Bc. Ondřej Štícha

Název diplomové práce: Implementace CRM jako podpora obchodní činnosti v rozvíjející se projektové společnosti

Jméno vedoucího diplomové práce: Ing. Jaroslav Demel, katedra mezinárodního obchodu

Jméno oponenta diplomové práce: Ing. Petr Syka

Oponent: - název firmy:

- pracovní zařazení:

kontakt: petr.syka@gmail.com

	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				
Práce se zahraniční literaturou včetně odkazů a citací				

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:

- 1) Jak společnost Lasvit řeší případnou nedostupnost systému CRM. Má připravené nějaké scénáře či postupy pro uživatele, jak se v takovém případě zachovat?
- 2) Oblast sdílení dat a nastavení přístupových práv je zmiňováno pouze okrajově. Jak je tedy tento problém řešen popř. jaké je navrhované řešení.

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

**Diplomovou práci navrhuji klasifikovat stupněm:
výborně**

Datum:


.....
Podpis oponenta diplomové práce





Diplomová práce svým pojetím splnila kladené cíle. Kladně hodnotím úvodní teoretickou část, kde diplomant v rámci daného rozsahu dobře popsal a vysvětlil pojem CRM jako informačního systému, jeho historii, současné pojetí a jeho implementaci. Důležité bylo uvedení též bariér a faktorů úspěchů pro implementaci systému CRM v organizacích. Díky obsáhlému popisu implementace systému ve společnosti Lasvit a rozboru implementace systému, kde se diplomant otevřeně vyjádřil k jasným problematickým bodům během implementace, jsou zde jasně definovány kroky a opatření, vedoucí ke zdárnému průběhu implementace resp. k nápravě již chybně provedených kroků. Z teoretické části jasně vyplývá, že se obsahově potkává s analýzou dosavadního stavu implementace ve společnosti Lasvit. Byla zřetelně odkryta slabá místa, kterým je nutné se během implementace věnovat. Jsem přesvědčen, že se nakonec povede zdárně implementovat CRM systém na všech úrovních ve společnosti CRM a bude to znamenat významný konkurenční posun resp. získání náskoku před konkurencí, která je v tomto oboru opravdu tvrdá. Pro kompletnost vstupů doporučuji se věnovat i cizojazyčným materiálům např. od autora Paula Greenberga (kniha CRM at the Speed of Light) popřípadě autora Johna Freelanda (kniha The Ultimate CRM Handbook).

