



POSUDEK OPONENTA DIPLOMOVÉ PRÁCE

Jméno diplomanta: Bc. Jaromír Horčíčka
Název diplomové práce: Prorůstové metody optimalizace a prosazení internetového obchodu

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

Jméno oponenta diplomové práce: Ing. Petr Soukup

Oponent: - název firmy: Simplia, s.r.o.

- pracovní zařazení: jednatel kontakt: soukup@simplia.cz

	Výborně	Velmi dobře	Dobře	Neprospěl
I. Hodnocení zpracování tématu diplomantem:				
Splnění cíle práce	x			
Volba metod a jejich aplikace při zpracování tématu	x	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			

Slovní hodnocení a připomínky k diplomové práci v rozsahu minimálně deseti řádků uveďte, prosím, na druhou stranu posudku.

Otázky k obhajobě diplomové práce:

- 1) Byly výstupy z praktické analýzy zapracovány do obchodu a vznikl měřitelný přínos?
- 2) Proč nebyly výsledky srovnány s testováním konkurenčního obchodu?

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

Diplomovou práci navrhuji klasifikovat stupněm: **výborně**

Datum: 30. 5. 2014


.....
Podpis oponenta diplomové práce



Slovní hodnocení diplomové práce:

Práce se zabývá analýzou prostředí internetové komerce a nabízí přehled metod využitelných ke zlepšení pozice internetového obchodu na trhu. V rámci teoretické části se blíže věnuje problematice použitelnosti internetového obchodu, na vhodně zvolených ukázkách demonstruje nejproblematictější oblasti prostupnosti obchodu a správně popisuje metody a postupy testování jednotlivých prvků. Kapitola o mobilních zařízeních se pouze okrajově dotýká dané problematiky a nepopisuje ji příliš do hloubky. Vzhledem k vývoji podílu mobilních zařízení na trhu by této problematice bylo vhodné věnovat více prostoru. V praxi často opomíjené metody komunikace a udržování dobrých vztahů se zákazníky jsou oproti předchozí kapitole popsány podrobně a je evidentní, že autor má v této oblasti praktické zkušenosti.

Druhá část práce se skládá z případové studie, která pomocí eye-trackingu testuje vybraný internetový obchod. Samotná analýza je provedena v souladu s běžnými postupy a její výstupy jsou věcné a vhodně rozdělené dle jejich závažnosti.

Ačkoliv jsou eye-tracking a jeho výstupy stěžejními nástroji praktické části, popis těchto zařízení a uváděných grafů je velmi obecný a chybí bližší vysvětlení algoritmů, pomocí kterých byly grafy konstruovány.

Jazykově i obsahově je práce na dobré úrovni.

I přes výše uvedené drobné připomínky práce splňuje své cíle a odpovídá svému zadání i zásadám pro vypracování diplomové práce.


.....
Podpis oponenta diplomové práce

