

POSUDEK VEDOUcíHO DIPLOMOVÉ PRÁCE

Jméno diplomanta: Bc. Lenka Třmínková

Název diplomové práce: Prodejní strategie vybraného podniku

Cíl práce: Hlavním cílem DP je navrhnout vhodné opatření prodejní strategie vybraného subjektu a charakterizovat hlavní pilíře úspěchu.

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

	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, práce s literaturou a její citace (uveďte na druhou stranu posudku).

Otázky k obhajobě diplomové práce:

1. Využívá společnost Ahold Czech Republic, a.s. výzkumné studie spotřebního trhu – jak?
2. Zaměření se na online prodej vyžaduje využití nových technologií – jaké jsou výhody a nevýhody tohoto přístupu?
3. V DP zmiňujete testování inovace „Tap to go“ Jsou k dispozici nějaké průběžné výsledky a jak vidíte jeho využití v ČR?

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

Diplomovou práci navrhuji klasifikovat stupněm: **výborně**

Datum: 17. 5. 2018

.....
Podpis vedoucího diplomové práce



DP je zaměřena na prodejní strategii společnosti Ahold Czech Republic, a.s.. První část je zpracována pomocí literární rešerše a slouží jako podklad pro praktické zpracování návrhové části. Studentka vymezuje problematiku strategického řízení podniku, prodeje a jeho podpory, pozornost věnuje především distribuční strategii. Praktická část práce je věnována vybranému podniku, jeho podrobné situační analýze a především popisu klíčových částí prodejní strategie, o které se společnost opírá. V závěru práce studentka navrhuje možná opatření pro zlepšení prodejní strategie (zavedení modernějšího platebního systému, remodeling prodejen, využití PR, dětské koutky apod.) Zároveň popisuje ekonomické zhodnocení zavedení samoobslužných kas na prodejnách.

Práce má 95 stran a menší formální nedostatky (skladba vět např. str 24, pojmy vícero, zkratka.....).