

POSUDEK OPONENTA BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Jméno studenta: Petr Průcha

Název bakalářské práce: Prodejní strategie Internetu věcí

Jméno vedoucího bakalářské práce: David Procházka

Jméno oponenta bakalářské práce: Matěj Shrbený

Oponent: - **název firmy:** KOMIX s.r.o.

- **pracovní zařazení:** Account Manager

kontakt: +420 728 994 546

	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 studenta		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 bakalářské práci v rozsahu minimálně deseti řádků uveďte, prosím, na druhou stranu posudku.

Otázky k obhajobě bakalářské práce:

Jaké jsou klíčové vlastnosti pro prodej internetu věcí?

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

Bakalářskou práci navrhuji klasifikovat stupněm: 1

Datum: 18.5.2018

Podpis oponenta bakalářské práce




Bakalářská práce s názvem Prodejní strategie internetu věcí se mi velmi líbí, jelikož se věnuje obchodu, přesněji prodeji Internetu věcí. Internet věcí považuji za vzkvétající fenomén dnešní doby, který je čím dál častěji zmiňován v médiích a dostává se tak do povědomí široké veřejnosti. Dále se mi líbí rozdělení bakalářské práce do 2 částí, které jsou obsahově správně uspořádané.

V první části je vysvětleno, co je to internet věcí, jak funguje a jeho využití v praxi.

Druhá část je více zaměřená na obchod a prodej. Kapitola o historii obchodu a prodeje je velmi zajímavá, možná by bylo vhodné uvést více obchodních technik a principů, které se využívají v reálné praxi. Nicméně je pravda, že ne všechny postupy z praxe jsou vhodné právě pro prodej internetu věcí firemním zákazníkům.

Navržené modely, které autor uvádí v bakalářské práci mi přijdou účelné a svůj účel by dle mého názoru určitě splnili. Proto doporučuji práci k obhajobě a klasifikoval bych ji stupněm 1.

