

POSUDEK VEDOUCÍHO BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Jméno studenta/studentky: Martin Pražan

Název práce: Rozhodovací proces florbalistů při nákupu florbalového vybavení

Cíl práce: Hlavním cílem práce je prostřednictvím výzkumu získat odpovídající informace o zákaznických florbalového vybavení. Popsat jejich chování na českém trhu, co je ovlivňuje a jaký je jejich rozhodovací proces a následně poskytnout doporučení pro zlepšení obchodu s florbalovým vybavením.

Celková náročnost práce:

podprůměrná průměrná nadprůměrná (zvýrazněte)

Kritéria hodnocení práce – stupně hodnocení:

výborně - velmi dobře - dobře - nevyhovující (uved'te)

Stupeň splnění cíle práce	velmi dobře
Samostatnost při zpracování tématu	výborně
Logická stavba práce	výborně
Práce s literaturou – citace, vlastní komentář	dobře
Adekvátnost použitých metod	velmi dobře
Hloubka tematické analýzy, vlastní přínos studenta/studentky	velmi dobře
Úprava práce: text, grafy, tabulky	velmi dobře
Pravopis a stylistika	Nemohu posoudit jazyk

Praktická či teoretická využitelnost zpracování:

podprůměrná průměrná nadprůměrná (zvýrazněte)

Hodnocení práce:

Tato práce obnáší hloubkovou analýzu trhu s florbalovým vybavením. Marketingový výzkum je velmi rozsáhlý jak z pohledu oblasti spotřebitelského chování, tak i z pohledu velikosti výzkumného souboru a odpovědí (celkem 1008 respondentů). Je patrné, že se autor pohybuje v oblasti zkoumání a má bohaté zkušenosti jako hráč, i jako obchodní manažer. Nicméně i když autor používá rozhovory a výsledky z elektronického dotazování, celkově je v práci patrná dominance dojmů, postojů a názorů samotného autora.

Práce obsahuje mnoho zajímavých výsledků, z nichž pak vyplývají praktická doporučení.

Připomínky:

Na základě zkušeností autora jako hráče a pracovníka na trhu s florbalovým vybavením, práce obsahuje hodně zajímavé a cenné informace.

Autor dobře popisuje základní východiska v teoretické části, vhodně doplňuje specifické podmínky a příklady z florbalu a tím je patrné, že dobře chápe problematiku těchto východisek pro praktickou část práce.

Pozitivně hodnotím z hlediska detailnosti kapitoly Určení vzorku v metodologii.

Také velmi oceňuji velký počet respondentů v dotazníkovém šetření – celkem 1008.

Pozitivně hodnotím dílčí výsledky a interpretaci výsledků v otázce č. 18, dle segmentačních kritérií a znaků respondentů.

Navrhovaná doporučení jsou praktická a snadno aplikovatelná.

Klíčová slova jsou obsažena v názvu práce. Mají být odlišná.

Abstrakt v anglickém jazyce potřebuje korekturu.

V úvodu autor uvádí, že florbal zažívá v současné době velký boom, nicméně není to zde ničím podložené, není zde uveden žádný zdroj, ze kterého by vycházela tato informace.

I když má autor velké a cenné zkušenosti a znalosti v oblasti florbalového vybavení, příliš často převládá jeho vlastní názor.

Autor příliš často používá superlativy.

Citace nejsou vždy zcela správné.

Teoretická část pokrývá všechny potřebné oblasti pro daný výzkum. Nicméně je příliš všeobecná, neobsahuje mnoho nových informací.

Autor používá některé obrázky a tabulky v teoretické části bez dalšího vysvětlení. Sice se týkají zkoumaného tématu, ale chybí zde vysvětlení a aplikace do provedeného výzkumu. Jedná se o obrázky č. 1, 2, 5, 6 a tabulku č. 1.

Otázky k obhajobě:

1. Trochu více rozveďte Váš názor ohledně typologie zákazníků (Daniel a Lucka), kteří nejvíce kupují florbalové vybavení. Jak se dá využít tato typologie a znalost marketingu a prodeje v tomto segmentu, popřípadě i v rozšíření do dalších segmentů?

2. Uvádíte, že v České republice je cca 120 000 neregistrovaných hráčů. Z vašich výsledků na o tázku č. 1 jen 11 % respondentů je z této velké skupiny neregistrovaných hráčů. Jedná se ale o důležitou část trhu. Jak byste mohl získat více informací o této potenciální skupině zákazníků, co byste mohl pro to udělat? Jak se odlišuje nákupní chování této skupiny proti skupině registrovaných hráčů dle výsledků vašeho výzkumu?

3. Co jste se dozvěděl nového z provedeného výzkumu o vašich potenciálních zákaznících, co jste předtím nevěděl z vlastní zkušenosti z pozice obchodního manažera pro florbalové vybavení? Co je pro Vás jako obchodního manažera ta nejcennější informace z výzkumu?

Navržený klasifikační stupeň: velmi dobře – dobře v závislosti na průběhu obhajoby.

Prohlašuji, že nejsem v rodinném či jiném soukromém vztahu ke studentovi/studentce.

V Praze dne 2.5.2019

.....
William Crossan