



Posudek bakalářské práce

Jméno studenta:

Tomáš Lobotka

Vedoucí/oponent BP:

Ing. Radek Michelfeit

Ak. rok:

2012/2013

Téma BP:

Analýza konkurence e-shopu Lepsizahrada.cz na úrovni internetového podnikání

Kritéria hodnocení:		Počet bodů (0 – 10)
1	Náročnost tématu práce	10
2	Splnění cílů práce	10
3	Teoretická část práce	9
4	Praktická část práce (analytická část)	10
5	Praktická část práce (řešící část)	10
6	Formální úroveň práce	10
CELKOVÝ POČET BODŮ (0 – 60)		59

Hodnocení jednotlivých kritérií:

0 bodů	nesplněno (odpovídá stupni „F“ podle ECTS)
1 – 2 body	splněno pouze na úrovni základních požadavků (odpovídá stupni „E“ podle ECTS)
3 – 4 body	splněno s výraznějšími, ale ne kritickými nedostatky (odpovídá stupni „D“ podle ECTS)
5 – 6 bodů	splněno, nedostatky neovlivňují podstatně celou práci, zejména výsledky (odpovídá stupni „C“ podle ECTS)
7 – 8 bodů	splněno zcela bez výhrad (odpovídá stupni „B“ podle ECTS)
9 – 10 bodů	splněno nadstandardně (odpovídá stupni „A“ podle ECTS)

Připomínky k práci:

Téma práce vyžadovalo velmi precizní analytický přístup vzhledem ke komplexnosti a mnoha vlivům, které na zákazníka při internetovém nákupu působí. Student Tomáš Lobotka všechny důležité vlivy popsal, zanalyzoval jejich působení v internetovém obchodě www.lepszahrada.cz a u nejvýznamnějších konkurentů. Na základě provedené analýzy dále doporučil velmi konkrétní kroky, které mohou sledovanému internetovému obchodu zajistit náskok před konkurencí, dosáhnout vyššího obrátu a zisku, při vynaložení relativně malých nákladů.

Rád bych zdůraznil, že většina doporučení, ke kterým student v práci dospěl, byla (nebo bude) u analyzovaného obchodu v praxi zavedena. Práci jednoznačně doporučuji k obhajobě.

Otázky k obhajobě:

Jakou z certifikací, jejichž udělení konkurenčním obchodům porovnáváte v Tabulce 11 (str. 73), považujete za nejdůležitější pro zákazníky a proč?

Z provedené analýzy vyplynulo, že internetový obchod www.lepszahrada.cz má oproti konkurenci nejsložitější systém kalkulace dopravních nákladů, jež jsou u prodeje nábytku poměrně významné. Jak velký marketignový vliv má podle vás toto zjištění na potenciální zákazníky?

Jaké nové trendy v oblasti prodeje přes internet pozorujete a které z nich budou podle vašeho názoru představovat největší konkurenční výhodu v příštích letech?

BP není plagiát.

Práce splňuje kritéria pro obhajobu BP.

Práce nespĺňuje kritéria pro obhajobu BP (minimálně jedno kritérium hodnoceno 0 body).

Ve Praze dne: 10.5.2013

M. P. Lobotka

podpis hodnotitele BP