

Posudek vedoucího diplomové práce

Student: Daniel Pruška
Číslo studenta: E20744
Název diplomové práce: Metody a nástroje pro CRM ve firmě.
Cíl práce: Realizovat analýzu metod a nástrojů využívaných pro analýzu dat o zákaznících a jejich segmentace pro potřeby CRM.
Vedoucí práce: doc. Ing. Pavel Petr, Ph.D.
Studijní program: N0413A050009 Ekonomika a management
Akademický rok: 2022/2023

Náročnost tématu

	výborně	velmi dobře	vyhovující	nevyhovující	nelze hodnotit
Teoretické znalosti	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vstupní údaje a jejich zpracování	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Použité metody	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Kritéria hodnocení práce

	výborně	velmi dobře	vyhovující	nevyhovující	nelze hodnotit
Stupeň splnění cíle práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Původnost zpracování tématu	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Adekvátnost použitých metod	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hloubka provedené analýzy (ve vztahu k tématu)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Logická stavba práce a rozsah	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Práce s českou a zahraniční literaturou včetně citací	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Formální úprava práce (text, grafy, tabulky)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jazyková úroveň (styl, gramatika, terminologie)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Využitelnost výsledků práce

	vysoká	střední	nízká	nelze hodnotit
Pro teorii	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pro praxi	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Ostatní připomínky k práci

Student v průběhu zpracování práce byl aktivní a celkem samostatný. Průběžně konzultoval postup zpracování a připomínky vedoucího se snažil zapracovat. Pro analýzu si zvolil konkrétní firmu, která mu poskytla prodejní data za omezené období. Práce má logickou strukturu i odpovídající rozsah. Analýza možností CRM v rámci daného firmy je postačující. Autor ukázal na možnosti využití asociačních pravidel s cílem podpořit cílený prodej produktů. Práce je zpracována formálně správně s minimem technických nedostatků. V práci bych uvítal podrobnější objasnění, jak lze asociační pravidla využít k segmentaci zákazníků pro potřeby CRM. Určité nepřesnosti jsou i při objasňování některých prezentovaných výsledků pomocí pavučinových grafů. K práci nemám zásadní připomínky. I přes dílčí nedostatky konstatuji, že cíl práce byl splněn.

Vyjádření k výstupům ze systému Theses

Práce není plagiát. Nejvyšší míra podobnosti jsou 4 %.

Otázky a náměty k obhajobě

Nemám další otázky.

Závěrečné hodnocení

Práci **doporučuji** k obhajobě.
Tuto diplomovou práci navrhuji hodnotit známkou: **B**

V Pardubicích 10. 5. 2023

Podpis