

Oponentní posudek na doktorskou disertační práci

Název práce: Marketingové řízení elektronického obchodování

Doktorand: Ing. Veronika Svatošová

Oponent: doc. PhDr. Iveta Šimberová, Ph.D.

Vypracována dne: 31. srpna 2013

Disertační práce je strukturovaná do 7 kapitol, čítá 194 stran textové části a 6 příloh, jež doplňují textovou část. Autorka si vytýčila za hlavní cíl „Navrhnout model marketingového řízení, který umožní posílit konkurenční postavení firem obchodujících převážně elektronicky“.

Aktuálnost tématu a zdůvodnění stanovených cílů práce je vyjádřeno a zdůvodněno v Úvodu a v kapitole 1., nazvané „Současný stav vědeckého poznání v oblasti marketingového řízení“ (44 stran), kde autorka podrobně analyzuje a srovnává na základě odborných zdrojů význam, možnosti a problémy propojení elektronického obchodování s marketingovým řízením. Jasným přínosem v této části se zdá být podkapitola 1.4, kde autorka shrnuje trendy v oblasti elektronického obchodování a analyzuje situační podmínky pro elektronické obchodování s pomocí PEST, Porterové a SWOT analýzy, a v kapitole 2 následně rozebírá možnosti marketingového řízení v podobě analýzy dostupné odborné literatury. Autorka doložila aktuálnost a relevantnost vědecko - výzkumného problému kritickým zhodnocením relevantních odborných zdrojů. Logickým výsledkem této části je definování základního problému, jenž je následně autorkou systematicky a precizně řešen v rámci práce.

Kapitola 3 (7stran) je zaměřená na stanovení cílů, hypotéz a metod použitých při zpracování práce. V této části lze poznamenat, že cíle jsou ambiciózní, nicméně nejsou nereálné. Koncepce řešení práce nepostrádá logiku, je srozumitelná a dle mého názoru v souladu s očekávanými výsledky. V oblasti metodiky a metod zpracování práce bych očekávala (aspoň v přílohách) podrobnější vysvětlení použitých metod. (viz dotaz k disertační práci).

Kapitola 4 (29 stran) doplňuje teoretické řešení autorkou vytýčeného hlavního problému práce, a zabývá se procesy a nástroji marketingového řízení v elektronickém obchodování. Přínosem kapitoly jsou z mého pohledu zejména vymezené nedostatky

v procesu marketingového řízení, návrhy na eliminaci těchto nedostatků a návrh procesního modelu marketingového řízení pro elektronické obchodování.

Za přínosnou část práce lze bezesporu považovat vlastní empirický výzkum autorky, který zrealizovala ve dvou etapách. V práci je této části věnována kapitola 5 (91 stran). Autorka v logické návaznosti na předcházející teoretické části stanovuje výzkumné oblasti, kombinuje kvalitativní a kvantitativní metody, analyzuje a jasně hodnotí výsledky.

Formální zpracování práce splňuje požadavky na tento druh práce, včetně grafické stránky práce, odborné i gramatické úrovně. Drobná výtka se týká pouze drobných překlepů, a formulací některých vět (např. str. 12 by asi logicky mělo být slovo výrobků ve větě „... zastavení vývoje výroků...“, dále drobnosti na str. 14, str. 53, 54 apod.).

Disertační práci lze svým zpracováním považovat za přínosnou pro praktickou, teoretickou i pedagogickou oblast.

Na základě posouzení všech aspektů zpracované disertační práce a výše uvedených názorů lze konstatovat, že posuzovaná disertační práce a zejména konkrétní přínos autorky je zde znatelný a je snadno odlišený od přejatých informací v práci použitých.

Autorce oponované disertace pokládám dva dotazy, jež budou podkladem do diskuse v průběhu obhajoby.

1. Vysvětlíte, jakým způsobem jste použila např. metodu pozorování. (To je otázka k doplnění části metody a metodika). Měla jste předem připravený nějaký postup, co a jak budete pozorovat? Vysvětlíte na stručném příkladu.
2. V čem vidíte největší přínos své práce?

Závěrečná doporučení oponenta:

Disertační práci doporučuji k obhajobě.



doc. PhDr. Iveta Šimberová, Ph.D.

Ústav managementu, Fakulta podnikatelská, Vysoké učení technické v Brně
Kolejni 2906/4, 612 00 Brno, Česká republika