

Oponentský posudek

Diplomové práce Bc. Aleny Hejnové

„Segmentace autoservisů podle jejich potřeb a požadavků na úroveň spolupráce s výrobcí a distributory autoolejů“

Základní cílem předkládané diplomové práce byla problematika segmentace B2B trhů se zaměřením na segmentaci autoservisů podle jejich potřeb a náhledů na různé formy spolupráce s výrobcí a distributory autoolejů. Významným prvkem této diplomové práce je využití a ověření teoretických metod segmentace trhů přímo v praxi tak, jak by byly použity v případě marketingového výzkumu trhu. Výsledky této práce potvrdily aktuálnost tohoto tématu pro objekty působící na trhu v oblasti výroby a distribuce mazacích olejů, včetně zpětné vazby ze segmentů trhu.

Diplomovou práci lze rozdělit do dvou hlavních částí. První, teoretická část se zabývá rešerší odborné literatury za účelem vysvětlení podstaty segmentace trhů, teoretickým popisem celého procesu segmentace trhů a podrobným popisem segmentačních proměnných. V druhé, praktické části diplomové práce je provedena s využitím analytických a statistických metod segmentace autoservisů podle jejich potřeb a požadavků na úroveň vzájemné spolupráce s výrobcí a distributory autoolejů. Segmentace je provedena na základě výsledků skutečného primárního kvantitativního výzkumu, který využívá metody osobního dotazování. Formální stránku práce zvládla autorka na velice dobré úrovni. Práce je psaná velice srozumitelným a kultivovaným jazykem. V textu lze nalézt pouze ojedinělé překlepy, které však nemají zásadní vliv na kvalitu práce. Obsahové hledisko práce zcela splňuje zadaný cíl. Autorka provedla rozsáhlou rešerší odborné literatury, v rámci které využila 47 zdrojů včetně zahraničních. Její využití je patrné ve velkém počtu citací. Za drobný nedostatek lze považovat strukturalizaci kapitoly 2.1 ve srovnání se zcela přehledným značením ostatních kapitol. Ani tento nedostatek nepovažuji za zásadní. Za pozornost stojí velice dobré logické uspořádání teoretické části a následná praktická návaznost.

Ke zpracování praktické části, k zjištění výsledků pomocí kvantitativního výzkumu metodou osobního dotazování nemám žádné připomínky. Naopak kladně hodnotím cílený přístup autorky k získání skutečných podkladů pro provedenou analýzu. Oslovením 50 respondentů získala zajisté velké praktické zkušenosti a věrohodná data, které se odrazily při vlastním zpracování praktické části. S ohledem na to, jsou výsledky této práce skutečně využitelné v tržním mechanismu.

Závěrem lze konstatovat, že diplomantka splnila všechny stanovené cíle. Práce vyhovuje požadavkům stanoveným pro diplomovou práci. Předloženou práci doporučuji k obhajobě.

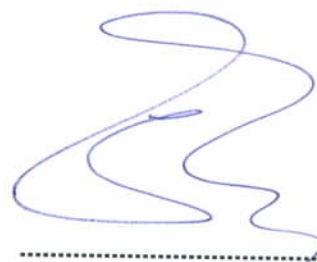
Diplomovou práci hodnotím známkou:

výborně minus

Otázky k obhajobě:

1. V čem vidíte přínos zpracované segmentace autoservisů pro distributory autoolejů ?
2. Co považuje za nejdůležitější nástroj pro provádění kvantitativního výzkumu metodou osobního dotazování ?

V Kolíně dne 21.5.2016



Podpis oponenta práce
Ing. Jan Škarka