

Posudek oponenta diplomové práce

Student: Bc. Ilona Jarošová
Název diplomové práce: B2B marketingová strategie vybraného podniku
Vedoucí práce: Ing. Kateřina Kantorová Ph.D.
Oponent práce: Mgr. Martin Dvořák, MBA
Pracovní pozice oponenta: Managing Director Bizerba Czech & Slovakia

Kritéria hodnocení práce

	výborně	velmi dobře	vyhovující	nevyhovující	nelze hodnotit
Stupeň splnění cíle práce	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Adekvátnost použitých metod	<input type="checkbox"/>	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pro praxi	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Ostatní připomínky k práci

Tato práce se zaměřuje na B2B marketingovou strategii společnosti Bizerba Czech & Slovakia s.r.o. V práci jsou diskutovány základní pojmy a principy marketingové strategie, včetně cílů strategie a jejího vlivu na obchodní výsledky. Dále se zkoumají specifika B2B trhu a rozdíly ve strategiích mezi B2B a B2C prostředím.

Analytická část práce se soustředí na externí faktory ovlivňující podnikání společnosti Bizerba Czech & Slovakia, včetně makroprostředí, konkurence a potřeb zákazníků. Na závěr je provedena SWOT analýza, aby bylo možné lépe porozumět silným stránkám a slabým místům společnosti.

Na základě těchto analýz je navržena marketingová strategie pro příští období, s důrazem na obchodní priority, komunikaci a propagaci značky a konkrétní obchodní aktivity spojené s produkty společnosti. Digitální taktiky jsou účinně integrovány do navrhované strategie, přičemž je uznáván jejich význam v současném B2B marketingu. Práce je podložena argumenty z odborné literatury, což zvyšuje důvěryhodnost navržených strategií a doporučení. Zatímco strategie je dobře vypracována, je škoda že práce neobsahuje také návrh plánu implementace.

Práce prokazuje několik silných stránek. Je zde patrné pevné porozumění principům B2B marketingu během analýzy. Jsou stanoveny jasné cíle, které přímo souzní s celkovými cíli společnosti. Navíc autorka navrhuje inovativní strategie, které jsou pevně ukotveny v poznatcích trhu, konkurence a analýze společnosti, což ukazuje na porozumění podstaty problematiky tvorby firemní a marketingové strategie. S dalším rozvojem v oblastech, jako je plánování implementace, analýza rizik a ukazatele vyhodnocení, má navrhaná strategie potenciál posílit pozici společnost Bizerba na konkurenčním trhu a zajistit udržitelný růst.

Otázky a náměty k obhajobě

Autorka popisuje ve své práci, že jedním z hlavních cílů společnosti působící na B2B trhu je budování vztahů. Autorka ve své SWOT analýze uvádí jako slabé stránky společnosti digitální komunikaci. Nebylo by pro společnost efektivnější soustředit se na přímou komunikaci se zákazníky?

Ovlivňuje nějak analýza konkurentů společnosti navrhané změny marketingové strategie?

Závěrečné hodnocení

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

V Pardubicích 3.5.2024

Podpis