

HODNOCENÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Akademický rok 2022/2023

Jméno studenta: Simona Straková
Studijní program: Marketingové řízení
Téma bakalářské práce: Postoj vybraných věkových kategorií k online nakupování zboží a služeb

Hodnotitel – vedoucí práce: Ing. Edita Hirschauová

Kritéria hodnocení:	(1 nejlepší, 4 nejhorší, N-nelze hodnotit)				
	1	2	3	4	N
A) Definování cílů práce	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B) Metodický postup vypracování práce	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C) Teoretický základ práce (rešeršní část)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D) Členění práce (do kapitol, podkapitol, odstavců)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E) Jazykové zpracování práce (skladba vět, gramatika)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F) Formální zpracování práce	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G) Přesnost formulací a práce s odborným jazykem	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H) Práce s odbornou literaturou (normy, citace)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
I) Práce se zahraniční literaturou, úroveň souhrnu v cizím jazyce	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
J) Celkový postup řešení práce s informacemi	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
K) Závěry práce a jejich formulace	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
L) Splnění cílů práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
M) Odborný přínos práce (pro teorii, pro praxi)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
N) Spolupráce autora s vedoucím práce a katedrou	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
O) Přístup autora k řešení problematiky práce	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
P) Celkový dojem z práce	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Do Portálu ZČU byl zadán tento výsledek kontroly plagiátorství:

Posouzeno

Posouzeno – podezřelá shoda

Navrhuji klasifikovat bakalářskou práci klasifikačním stupněm:

výborně

Stručné zdůvodnění navrhovaného klasifikačního stupně:

Předložená bakalářská práce se zabývá postojem vybraných věkových kategorií k online nakupování zboží a služeb. Primární cíl práce je definován v úvodu. Aby studentka dosáhla cíle primárního, stanovila si 4 dílčí cíle. Definované dílčí cíle jsou v souladu s obsahem bakalářské práce (viz kap. 1, 2, 5 a 6). Cíl práce byl naplněn v odpovídajícím rozsahu pro bakalářskou práci.

Studentka v teoretické části definuje termín elektronické obchodování, e-shop a také vymezuje výhody/nevýhody a rizika elektronického obchodování na trhu B2C jak pro spotřebitele, tak i pro prodejce. Druhá kapitola poměrně obsáhle pojednává o nákupním chování, o jeho druzích a také o nákupním rozhodovacím procesu. Současně se v této kapitole studentka zaměřila na typické znaky nákupního chování různých generací, což shledávám za velmi přínosné pro tuto práci.

Třetí kapitola působí poměrně chaoticky a nedopracovaně. Pro lepší přehlednost by bylo vhodné zpracovat zjištěná sekundární data do tabulek popř. grafů a ty adekvátně okomentovat. Kapitola mohla být taktéž popsána více detailně, aby na základě zjištěných informací mohla studentka vhodně informovat o stavu B2C e-commerce v ČR v uvedených letech. V rámci této kapitoly shledávám prostor pro zlepšení.

Metodika práce je uvedena v kapitole č. 4. Studentka za výzkumný nástroj zvolila dotazníkové šetření, které šířila online formou i osobně a to z toho důvodu, aby oslovila starší věkové kategorie respondentů, což je v případě tématu této bakalářské práce žádoucí. V metodice jsou mimo jiné stanoveny 4 výzkumné otázky. Na základě získaných dat autorka v páté kapitole analyzuje postoje spotřebitelů k online nakupování. Analýza byla provedena prostřednictvím kontingenčních tabulek. V rámci analýzy studentka zjistila odpovědi na stanovené výzkumné otázky (viz Obr. č. 6, Tab. č. 3, atd.).

V závěrečné kapitole č. 6 autorka formulovala doporučení pro podniky. Podstata doporučení vychází ze zjištěných informací. Kromě doporučení zde autorka souhrně předkládá svá dosavadní zjištění, tento fakt měl být zohledněn v samotném názvu kapitoly. Některá doporučení jsou obecnějšího charakteru např. "Prodejce by se měl snažit s generací X budovat pevné a dlouhodobé vztahy". Některé názvy kapitol mohly být lépe formulovány (např. Vybrané trendy e-commerce na trhu B2C str. 14, Zhodnocení a doporučení pro praxi str. 49). Formální úprava práce je na velmi dobré úrovni, obrázky a tabulky mají patřičné náležitosti. Ze seznamu použité literatury je patrné, že autorka čerpala z několika odborných článků i ze zahraniční literatury. Vzhledem k výše uvedenému hodnotím práci stupněm "výborně".

Otázky a připomínky k bližšímu vysvětlení při obhajobě:

- 1) Mělo vámi realizované šetření nějaké limity? Pokud ano, konkretizujte jaké.
- 2) Co byste prodejcům konkrétně doporučila, aby se jim dařilo s generací X budovat dlouhodobé vztahy?

V Plzni, dne 3. 5. 2023

Podpis hodnotitele