

HODNOCENÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Akademický rok 2021/2022

Jméno studenta: Jaroslav Mrázek
Studijní obor: Management obchodních činností
Téma bakalářské práce: Využití affiliate marketingu v podnikové praxi

Hodnotitel – oponent: Ing. Michal Mičík, Ph.D.
Podnik/organizace oponenta: KMO FEK ZČU

Kritéria hodnocení: (1 nejlepší, 4 nejhorší, N-nelze hodnotit)

	1	2	3	4	N
A) Definování cílů práce	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B) Metodický postup vypracování práce	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C) Teoretický základ práce (rešeršní část)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D) Členění práce (do kapitol, podkapitol, odstavců)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E) Jazykové zpracování práce (skladba vět, gramatika)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F) Formální zpracování práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H) Práce s odbornou literaturou (normy, citace)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
I) Práce se zahraniční literaturou, úroveň souhrnu v cizím jazyce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
J) Celkový postup řešení a práce s informacemi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
K) Závěry práce a jejich formulace	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
N) Přístup autora k řešení problematiky práce	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
O) Celkový dojem z práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Navrhuji klasifikovat bakalářskou práci klasifikačním stupněm:

dobře

Stručné zdůvodnění navrhovaného klasifikačního stupně:

Hlavním cílem předložené opravené práce je navržení různých možností implementace affiliate marketingu pro fiktivní firmu. V první kapitole se student věnuje rešerši literatury na téma online marketing. Kapitola je poskládaná logicky, student využívá převážně odpovídající množství zdrojů. Formální výtka je využívání titulku "graf" tam, kde se jedná o obrázky (metodická příručka pojem graf nezná). V kapitole 2 je hlavním tématem affiliate marketing (dále už jen AM). Nejdříve je AM představen, následně je demonstrována jeho důležitost. V kapitole 2.1 je zmíněna historie AM, následují výhody a nevýhody, principy, provize atd. V kapitole 2.5 jsou představeny způsoby implementace AM. Kapitola 2.6 obsahuje možnosti využití AM. Celkově je kapitola zpracovaná odpovídajícím způsobem a poskytuje dobrý základ pro praktickou část.

Praktická část začíná představením fiktivní firmy a definováním jejích cílů. Neztotožňuji se s tvrzením, že jsou formulované cíle SMARTER - např. navýšení zisků natolik, aby obchod byl za půl roku provozu programu schopen zaplatit náklady na zavedení není měřitelný. Stejně tak ani informace podané v tab. 8 nejsou dostatečné z hlediska měřitelnosti obou cílů. Náklady na energie a provoz stránek jsou v současné době mimo realitu, to však ještě v době odevzdání práce autor nemohl vědět. Nicméně i tak jsou odhadované náklady velmi nízké. Odvození provize - zde opět nevím, co stanovená výše provize "udělá" s tržbami a

potažmo ziskem firmy. Toto je problém pramenící z fiktivnosti firmy, neboť ta za sebou nemá žádnou historii a nelze tak provést kvalifikovaný odhad týkající se tržeb. V kapitole 3.5. se autor alespoň snaží o výpočet marží fiktivní společnosti - čtenář se dozvídá odhadované množství prodaných produktů, průměrnou cenu, potažmo odhadované tržby a zisk. Bohužel se pohybujeme ve spekulacích. Autor vypočítává odhadované tržby (interval) a průměrné tržby/zisk rok. Nerozumím větě "...vyjde zisk 1.6 milionu korun za rok, což po odečtení nákladů nechá čistý zisk 208 tisíc." Měl jsem za to, že zisk = tržby - náklady. Toto je potřebné během obhajoby vysvětlit. V kapitole 3.6 autor zkouší odhadnout potenciální úspěšnost AM. V tabulce 14 (potažmo 15) není jasné, jaké náklady jsou odečítány od projektovaných tržeb (navíc v tabulce 15 je chyba v prostředním poli). K tomu se poji předpokládám tabulka 19 - tu je také nutné během obhajoby vysvětlit. Zbytek kapitoly 3 tvoří popis implementace AM do firmy. Informace zde uvedené jsou zcela jistě zajímavé a dle mého názoru mohou posloužit jako návod menší organizaci, která o AM přemýšlí jakožto o mkt nástroji. Nevím, jak autor myslel poslední větu na str. 65, neboť při nejhorším zhodnocení by sice AM pokryl měsíční licenci, ale nepokryl by plat pracovníka, takže by se affiliate zcela jistě nevyplatil.

Celkově byla práce oproti své podobě výrazně přepracována. Větším nedostatkem, který po jejím přečtení vnímám, je slabší propojení informací a nevhodná interpretace výsledků práce. Pokud by si autor dal větší práci s komentováním výsledků (hlavně v tabulkách), mohla být práce o dost přehlednější a její přínos by mohl vyniknout více. Autor se ve výpočtech dopustil početní chyby, které však nemá vliv na výsledek práce.

Celkově je práce na pomezí velmi dobře/dobře, na základě výše uvedeného se přikláním k hodnocení dobře.

Otázky a připomínky k bližšímu vysvětlení při obhajobě:

Lépe formulujte cíle v kap. 3.1 tak, aby je bylo možné vyhodnotit.

Vysvětlete vaši úvahu týkající se zisku v kapitole 3.5.

Vysvětlete výpočty v tab. 14 a 15.

Za jaké situace by se AM skutečně vyplatil (počítejte s variantami, které jste navrhl + náklady na pracovníka, které jste odhadl)?

V Plzni, dne

Podpis hodnotitele