

HODNOCENÍ VEDOUCÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Autor diplomové práce: **Bc. Jan Vopelka**

Vedoucí diplomové práce: PhDr. Dana Linkeschová, CSc.

Název: **Otázky komunikace a marketingu ve stavebním podniku**

Bakalář Jan Vopelka se ve své práci zabývá problematikou komunikace a marketingu ve stavební společnosti, specializované na jeden ze stavebních systémů dřevostaveb. Hlavním důvodem byla jeho dlouholetá spolupráce se společností Europanel s.r.o., kde se rozhodl cíl své diplomové práce naplnit. Zadaným cílem byla po teoretickém vymezení analýza výše zmíněného podniku a především závěry vedoucí k podpoře společnosti a navýšení prodeje.

V **teoretické části** autor vysvětluje jednotlivé pojmy, které definují prostředí podniku a stavebního trhu, který je stavebními technologiemi doslova přesycený. Zahrnul zde také části řízení a vedení, které nezbytně k této problematice patří. Dále se zaměřil na pojem komunikace, uvedl i nejčastější bariéry v komunikaci a možnosti její zlepšování. Poté chronologicky popsal část marketingu, kde se zaměřil především na segmentaci trhu a komunikační mix.

V **praktické části** nejprve autor analyzoval jím vybranou společnost Europanel s.r.o., včetně jejího stejnojmenného systému EUROPANEL. Zhodnotil stav komunikace společnosti a provedl SWOT analýzu. V další části vypracoval hypotézy, které pak ověřil pomocí dvou dotazníkových šetření. Jedno z nich se týká obecného průzkumu výstavby domů a druhé již přímo systému EUROPANEL. Následné výsledky svého průzkumu uvedl v grafické podobě.

V **dílčích závěrech** autor shrnul zhodnocení každého z dotazníkových šetření. Za důležitý považuje autor již samotný zájem respondentů o ověřený stavební materiál a nízké provozní náklady na vytápění. Druhé šetření je stěžejní z hlediska vlastního naplnění cílů práce. Zde zjistil vysokou spokojenost zákazníků společnosti Europanel s.r.o., kteří své domky již realizovali. Na základě těchto závěrů se diplomant rozhodl vytvořit **propagační video**, ve kterém dokazuje výhody zmíněného systému, potvrzené přímo od majitelů domů.

Autor si vybral nelehký úkol. Práce s potřebami zákazníků je velmi náročné téma, ke kterému je nutno přistupovat s respektem. Nicméně při postupnému vývoji práce dospěl k potřebným závěrům, na základě, kterých vzniklo propagační video, které poukazuje na spokojenost zákazníků obývajících domy ze systému EUROPANEL. Autor použil vhodnou literaturu a uvedl veškeré použité zdroje, které využíval. Práce je zdařilá s propracovanou logickou strukturou. Velký význam kladu na možnost využití konečných závěrů včetně propagačního videa v praxi. Psaný jazyk: čeština.

Celkové hodnocení práce: Ze všech výše uvedených důvodů **práci k obhajobě doporučuji**.

Klasifikační stupeň **ECTS: A/I**

Doplňující otázky a náměty k obhajobě a rozpravě:

- 1) Proč se domníváte, že by právě systém EUROPANEL měl mít na českém trhu své místo?
- 2) Na který z prvků komunikačního mixu by měla společnost Europanel s.r.o. klást největší důraz a proč?

V Brně dne



Podpis

Klasifikační stupnice

Klas. stupeň ECTS	A	B	C	D	E	F
Číselná klasifikace	1	1,5	2	2,5	3	4