

I. IDENTIFIKAČNÍ ÚDAJE

Název práce:	Modelování vztahu mezi prodeji a prezentovanými vlastnostmi produktů v online obchodě
Jméno autora:	Jan Presperín
Typ práce:	bakalářská
Fakulta/ústav:	Fakulta elektrotechnická (FEL)
Katedra/ústav:	13136, Katedra počítačů
Oponent práce:	Ing. Pavel Náplava, Ph.D.
Pracoviště oponenta práce:	13393, Centrum znalostního managementu

II. HODNOCENÍ JEDNOTLIVÝCH KRITÉRIÍ

Zadání	náročnější
<i>Hodnocení náročnosti zadání závěrečné práce.</i>	
Práci považuji za náročnější, protože se zabývá problematikou, se kterou se student během standardního studia nesetká. Vše podstatné si musel nastudovat sám.	

Splnění zadání	splněno
<i>Posuďte, zda předložená závěrečná práce splňuje zadání. V komentáři případně uveďte body zadání, které nebyly zcela splněny, nebo zda je práce oproti zadání rozšířena. Nebylo-li zadání zcela splněno, pokuste se posoudit závažnost, dopady a případně i příčiny jednotlivých nedostatků.</i>	
Všechny požadavky a cíle zadání byly naplněny.	

Zvolený postup řešení	vynikající
<i>Posuďte, zda student zvolil správný postup nebo metody řešení.</i>	
S ohledem na skutečnost, že se jedná o bakalářskou práci, hodnotím zvolený postup za správný. V případě, že by se jednalo o práci diplomovou, očekával by aplikaci dalších metod a postupů, které doporučuje ve své práci i student.	

Odborná úroveň	A - výborně
<i>Posuďte úroveň odbornosti závěrečné práce, využití znalostí získaných studiem a z odborné literatury, využití podkladů a dat získaných z praxe.</i>	
Práce svou odborností odpovídá úrovni bakalářské práce. Velkou část znalostí musel student načerpat samostudiem z odborné literatury.	

Formální a jazyková úroveň, rozsah práce	A - výborně
<i>Posuďte správnost používání formálních zápisů obsažených v práci. Posuďte typografickou a jazykovou stránku.</i>	
Práce je psaná anglicky. Je dobře strukturovaná a přehledná. Z hlediska jazyka jsem také žádný zásadní problém nenašel.	

Výběr zdrojů, korektnost citací	A - výborně
<i>Vyjádřete se k aktivitě studenta při získávání a využívání studijních materiálů k řešení závěrečné práce. Charakterizujte výběr pramenů. Posuďte, zda student využil všechny relevantní zdroje. Ověřte, zda jsou všechny převzaté prvky řádně odlišeny od vlastních výsledků a úvah, zda nedošlo k porušení citační etiky a zda jsou bibliografické citace úplné a v souladu s citačními zvyklostmi a normami.</i>	
S ohledem na nutnost nastudovat „širokou“ problematiku, vyžadovala práce využití více zdrojů, než je u standardních vývojářských bakalářských prací obvyklé. Citace a využití zdrojů odpovídá požadavkům a citační etice.	

Další komentáře a hodnocení
<i>Vyjádřete se k úrovni dosažených hlavních výsledků závěrečné práce, např. k úrovni teoretických výsledků, nebo k úrovni a funkčnosti technického nebo programového vytvořeného řešení, publikačním výstupům, experimentální zručnosti apod.</i>
K práci žádné další připomínky nemám. Jedině snad, že by nebylo špatné, kdyby se alespoň krátce popsalo prostředí, v jakém tvorba modelů a jejich ověřování probíhalo. Stejně tak by nebylo od věci popsat další „kvantitativní“ parametry

jako například čas tvorby modelu, předzpracování dat atd. Výstupy práce lze vzít jako příspěvek do kategorie „dolování dat“ s ohledem na možnou predikci chování spotřebitele.

III. CELKOVÉ HODNOCENÍ, OTÁZKY K OBHAJOBĚ, NÁVRH KLASIFIKACE

V práci jsem až na drobnosti nenašel nic, co by bránilo její obhajobě, proto ji k obhajobě doporučuji a navrhuji hodnocení známkou A-výborně.

K práci mám následující doplňkové otázky:

- 1) Zaměřil jste se především na analýzu informací o konkrétním produktu. Rozhodování spotřebitelů je ale často komplexnější a ovlivňuje jej celá řada dalších, především vnějších, parametrů. Například doba, kdy je nákup realizován, výše poptávky atd. Neuvažoval jste, popřípadě nezkoumal jste, alespoň přehledově, jestli v datech nelze najít i tyto závislosti? Například sezónnost s ohledem na dobu, kdy si zákazníci vybrané věci pořizují?*
- 2) Vycházíte ze stávající struktury stránek, tj. text, obrázky atd. Nepřemýšlel jste také nad jinými způsoby analýzy a výstupy, které lze z dat získat? Například analýzu frází a slov, pomocí kterých lze nabídku „vylepšit“ nebo kterým se raději vyhnout? Nebyla by i tato cesta pro zvýšení prodeje?*
- 3) Říká se „cena vždy na prvním místě“. Dá se z Vašich experimentů vyhodnotit, jak moc velkou roli cena v modelech hraje? Tj. zda to není natolik výrazný parametr, že nemá smysl zkoumat ostatní? Popřípadě, jak moc se změní modely v případě, že dáte cenu, jako vstupní parametr, pryč?*

Předloženou závěrečnou práci hodnotím klasifikačním stupněm **A - výborně**.

Datum: 29.5.2020

Podpis: