

Posudek diplomové práce Radima Petráše

Mezinárodní marketing při prodeji lékařských terapeutických přístrojů v Evropě

Vypracoval: Ing. Martin Dobiáš, Ph.D.

Zadáním diplomové práce Radima Petráše bylo provést analýzu německého trhu a navrhnout vhodnou marketingovou strategii pro uvedení lékařského terapeutického přístroje na tento trh.

V úvodních opisných kapitolách diplomové práce se student věnuje teoretickým východiskům mezinárodního marketingu, marketingovým strategiím, vybraným analýzám i způsobu získání primárních dat formou dotazníkového šetření.

Praktická část práce začíná kapitolou 4, kde je představen výrobek - elektrokonvulzivní terapeutický přístroj (ECT) včetně historie vzniku tohoto produktu i medicínské indikace této specifické léčebné metody.

Kapitola 5 je zaměřena zejména na analýzy zákazníka a vnějšího prostředí. Zde velmi oceňuji formu a rozsah provedeného dotazníkového šetření mezi uživateli ECT, které přineslo řadu zajímavých informací o situaci na trhu. Z dotazníkového šetření mj. vyplynulo, že přímou konkurenci představuje výhradně výrobek jedné konkurenční firmy, která má nyní na trhu dominantní postavení. Pro hodnocení makroprostředí byla využita metoda PEST, která v obecné podobě shrnuje aktuální situaci v Německu. Zde by určitě bylo zajímavé doplnit informace přímo související s ECT, např. demografický vývoj ve vazbě na psychická onemocnění apod. Také se domnívám, že v provedených analýzách chybí alespoň základní rozbor legislativy, která je v oblasti zdravotnických přístrojů specifická. Dále zde postrádám interní analýzu a podrobnější rozbor silných i slabých stránek dodavatelské společnosti, které jsou při tvorbě vlastní marketingové strategie také velmi důležité.

V závěrečné kapitole 6 je na základě informací z provedených analýz představena navržená marketingová strategie, jejímž hlavním doporučením je agresivní cenová politika. Vytvořená koncepce však vůbec nepracuje se stávajícími zákazníky, což považuji za chybu. Myslím si, že by také bylo možné využít silných stránek společnosti a jednotlivým pracovištím nabídnout legislativou vyžadované bezpečnostně-technické prohlídky ECT přístrojů za výhodnější cenu. Navržená strategie by po doplnění o výše uvedené partie mohla být v praxi přínosná.

Diplomant příležitostně konzultoval řešení úlohy, postupoval zcela samostatně a prokázal odpovídající orientaci v dané problematice. V průběhu řešení zadaného úkolu však několikrát ve své snaze polevil, čímž se dostal do časové tísně. To se projevilo zejména při zpracování interní analýzy a detailním rozboru potřeb zákazníků. Kvalitu práce také snižuje velké množství překlepů.

Zadání diplomové práce považuji za splněné. Práce vyhovuje všem formálním náležitostem a s přihlédnutím k výše uvedenému ji hodnotím stupněm

C – dobře

K práci mám následující dotazy:

1. Jakým způsobem by podle Vás bylo možné do navržené strategie zapracovat stávající zákazníky?
2. Jakou byste očekával reakci ze strany konkurenční firmy na Vámi navrženou strategii?
3. Myslíte si, že realizací Vámi navržené strategie dojde ke zvýšení podílu na trhu?
V jakém časového horizontu lze tyto změny na trhu očekávat?

V Praze 25. června 2015

Ing. Martin Dobiáš, Ph.D.