

POSUDEK OPONENTA DIPLOMOVÉ PRÁCE

MUDr. Michaela Firešová, MBA

Název práce: Mezinárodní marketing při prodeji lékařských terapeutických přístrojů v Evropě
Jméno autora: Radim Petráš
Studijní program: elektrotechnika, energetika a management
Obor: ekonomika a řízení elektrotechniky

Hodnocení práce:

1) Přístup diplomanta k zadanému úkolu

Autor si vytyčil cíl navrhnout na základě analýzy trhu v Německu marketingovou strategii pro českého distributora elektrokonvulzivních přístrojů. Po teoretickém úvodu, ve kterém zmínil různé přístupy k mezinárodnímu marketingu a i hlavní analytické nástroje sloužící k průzkumu trhu, teoreticky definuje výstup práce – marketingový plán a zdůvodňuje jím navrhované dotazníkové šetření, které mělo za cíl sběr dat od potencionálních zákazníků. Autor zahrnul do své práce i souhrnnou informaci o využití nabízených přístrojů v lékařské praxi a jejich základní technické parametry, což posloužilo ke zdůvodnění výběru cílové oslovené skupiny a volbě otázek v dotazníku. Výběr pracovišť i okruhy dotazů jsou v souladu s teoretickým rozbohem. Analýza odpovědí na jednotlivé dotazy ukazuje, že oslovená cílová skupina byla relevantní a vysoký počet respondentů svědčí o použití vhodné formy představení projektu.

Kromě vyhodnocení dotazníkového šetření autor prakticky využil i další analytické metody, rozebrané v teoretické části práce. Kromě obecných makroekonomických dat vhodně použil i informace týkající se specificky zdravotnictví, systematicky zpracoval analýzu konkurence a zákazníka. Zjištěné výsledky rozboru jsou shrnuty ve SWOT analýze.

Závěr tvoří návrh marketingové strategie a vyjmenování jejich cílů. Ve svých doporučeních autor vycházel z výsledků dotazníkového šetření a vlastní analýzy. Návrh strategie vychází z Ansoffovy matice a autor navrhuje rozvinout strategii rozvoje trhu, tzn. proniknout na nové trhy stávajícími výrobky. Doporučení jsou rozvedena v textu.

2) Zvolený postup řešení

Diplomová práce je zpracovaná na dobré úrovni. Autor zvolil tradiční strukturu práce, tj. rozdělení na teoretickou a praktickou část.

Teoretická východiska představují potřebný základ pro analytické a návrhové části práce. Těžiště práce spočívá v zdůvodnění návrhu a vyhodnocení originálního dotazníkového šetření, pomocí kterého se autorovi podařilo získat informace týkající se specifického trhu. Získané informace spolu se závěry analýz posloužily k zpracování závěrečných doporučení marketingové strategie.

3) Dosažené výsledky, jejich přínos a možnosti praktického využití

Navržená marketingová strategie pro distribuční firmu Techsan navazuje na závěry průzkumu trhu a výsledky použitých analýz. Cíle strategie jsou logické a shrnuté na straně 87. Detailně je rozebrána marketingová strategie, ostatní zmíněné cíle autor více nerozvádí. Pro využití v praxi by bylo vhodné přehledné shrnutí marketingové strategie v návrhu prováděcího plánu s popsány konkrétními kroky. Realizace navržené strategie by pro distribuční společnost Techsan mohla být přínosná.

4) Jak práce odpovídá normalizačním, případně provozním a bezpečnostním předpisům

V rámci své práce se autor detailně nezabýval evropskými normami, které souvisí s prodejem zdravotnických prostředků v zemích EU, nebo obecnými právními předpisy o jednotném trhu a specifiky obchodního práva či organizací veřejných zakázek na německém trhu.

5) Formální náležitosti, vnější úprava, vzhled a přesnost práce

Rozsah prací považuji za dostatečný. Jednotlivé kapitoly na sebe logicky navazují a jsou psané srozumitelnou formou. Textová, tabulková a grafická část práce je vyvážená. Autor v práci prokázal, že umí pracovat se zdroji na požadované úrovni. Veškerý dokumentační materiál je řádně číslován, je dostatečně přehledný a doprovázen legendou s vysvětlením všech použitých symbolů a zkratk. Jedinou drobnou „vadou na kráse“ jsou překlady.

6) Připomínky

Při analýze trhu se zdravotnickými prostředky je vhodné vzít v úvahu, že lékař-uživatel přístroje není koncovým zákazníkem. Přístroj užívá k léčbě svých klientů, jejichž počet, potřeby a očekávání mohou výrazně ovlivnit konečný prodej terapeutického přístroje. V rámci zpracované PEST analýzy bych v tomto konkrétním případě doporučila zařadit i detailní demografický rozbor populace Německa (věková struktura a zastoupení pohlaví) a dostupné informace týkající se incidence a prevalence hlavního onemocnění, na které je cílená elektrokonvulzivní terapie, depresi a vývoj onemocnění v průběhu posledních let.

Vhodně je navrženo shrnutí analýzy pomocí SWOT matice (str. 86), pro její přehlednost bych doporučila dodržet formální rozdělení na vnější faktory (příležitosti a hrozby) a vnitřní slabé a silné stránky organizace.

Výsledky dotazníkového šetření ukazují, že na německém trhu existují zákazníci používající výrobky společnosti MECTA. Jedná se o malé procento uživatelů, kteří v návrhu doporučené marketingové strategie nebyli zmíněni. Tito uživatelé by mohli distributorské firmě pomoci například při pochopení specifik německého trhu či posloužit jako referenční pracoviště.

Obrázek 34 - Ansoffova matice obsahuje chybné označení v prvním sloupci, kde má být popis - existující trh a nový trh.

Závěrečný výrok:

Přes uvedené připomínky diplomová práce splňuje po obsahové i formální stránce dané požadavky, a proto ji doporučuji k obhajobě.

Pro obhajobu prosím o zodpovězení následujících otázek:

- Jaké považujete hlavní silné a slabé stránky společnosti Techsan?
- Proč nebyla navržena strategie pro stávající uživatele přístrojů výrobce MECTA?
- Jaký konkrétní marketingový mix doporučuje autor k naplnění cílů marketingové strategie pro německý trh?

Návrh hodnocení na základě posouzení práce a následném zodpovězení otázek u obhajoby: „**C**“ **Dobře.**

Datum: 20.5.2015

MUDr. Michaela Firešová, MBA