

Výpis z OBD ze dne 10. 01. 2013 22:44h

Ing. Jan Němeček

Pořadové číslo: 1/4

ID publikace:	43867226
Stav:	Přijatý
Literární forma:	D_ČLÁNEK VE SBORNÍKU
Rozšíření LiF:	D_Článek ve sborníku
Titul (v originále):	VÝSLEDKY VÝZKUMŮ ŘÍZENÍ VZTAHŮ SE ZÁKAZNÍKY VE VYBRANÝCH FIRMÁCH
Rok publikace:	2012
Autor:	Jan Němeček (Prac.: 2320)
Název zdroje:	Hradecké ekonomické dny 2012 : ekonomický rozvoj a management regionů
Místo publikace:	Hradec Králové
ISBN:	978-80-7435-171-6
Vydavatel:	Gaudeamus
Strany:	212-216
Abstrakt orig.:	Článek se zabývá zjištěným stavem využívání informační technologie a podnikatelské strategie Customer Relationship Management (CRM) ve vybraném vzorku firem působících v České republice. V článku jsou uvedeny nejčastější definice CRM a shrnuty dosavadní výsledky provedených analýz a výzkumů na vzorku firem se zavedeným CRM. Pomohlo zavedení CRM ke zvýšení a zlepšení obrátu a kladného výsledku hospodaření firmy v době ekonomické krize? Jaká IT řešení dané firmy zvolily? Obecné povědomí o CRM je mezi manažery v České republice již několik let, ale v porovnání se západními státy EU české firmy zaostávají v jeho využívání. Patrně i díky ekonomické krizi se začíná CRM i v ČR více prosazovat.
Abstrakt čes.:	Článek se zabývá zjištěným stavem využívání informační technologie a podnikatelské strategie Customer Relationship Management (CRM) ve vybraném vzorku firem působících v České republice. V článku jsou uvedeny nejčastější definice CRM a shrnuty dosavadní výsledky provedených analýz a výzkumů na vzorku firem se zavedeným CRM. Pomohlo zavedení CRM ke zvýšení a zlepšení obrátu a kladného výsledku hospodaření firmy v době ekonomické krize? Jaká IT řešení dané firmy zvolily? Obecné povědomí o CRM je mezi manažery v České republice již několik let, ale v porovnání se západními státy EU české firmy zaostávají v jeho využívání. Patrně i díky ekonomické krizi se začíná CRM i v ČR více

	prosazovat.
Abstrakt angl.:	The article is about detected status of using information technology and business strategy Customer Relationship Management (CRM) in selected companies in the Czech Republic. In this article are the most common definitions of CRM and summarized of results of analysis and researches on a sample of companies with implemented CRM. Has helped CRM implementation to increase overall turnover and positive trading income during the economic crisis? How the IT solutions companies choose? General awareness of CRM among managers in the Czech Republic is for several years, but in comparison with Western states of the EU the Czech companies are underdeveloped. Probably thanks to the crisis is CRM beginning to more implementing.
Rozsah:	5
Typ dokumentu:	AH
Médium:	papír
Uložení:	KE FIM UHK
Hlavní klíč:	CRM; Řízení vztahů se zákazníky; Celkový obrat; Finanční zisk z obchodování;
Vedlejší klíč:	CRM; Customer Relationship Management; Overall Turnover; Trading Income;
Jazyk (originál):	čeština (cze)
Titul česky:	VÝSLEDKY VÝZKUMŮ ŘÍZENÍ VZTAHŮ SE ZÁKAZNÍKY VE VYBRANÝCH FIRMÁCH
Titul anglicky:	THE RESULTS OF RESEARCHES OF CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT IN THE SELECTED COMPANIES
Datum konání:	31.01.2012
Datum vložení:	31.10.2012
Financování:	S -

Pořadové číslo: 2/4

ID publikace:	43867233
Stav:	Přijatý
Literární forma:	J_ČLÁNEK V ODBORNÉM PERIODIKU
Rozšíření LiF:	J_Článek v odborném periodiku
Titul (v originále):	Trading Income of Selected Companies in Comparing with Implemented CRM
Rok publikace:	2012
Autor:	Jan Němeček (Prac.: 2320)
Název zdroje:	Acta Universitatis agriculturae et Silviculturae Mendelianae

	Brunensis
Místo publikace:	Brno
Číslo:	2, 2012
ISSN:	1211-8516
Vydavatel:	Mendelova zemědělská a lesnická univerzita
Ročník:	60
Strany:	231-236
Abstrakt orig.:	<p>General awareness of information technology and business strategy Customer Relationship Management (CRM) among managers in the Czech Republic is for several years, but in comparison with Western states of the European Union the Czech companies are underdeveloped. Apparently also because of the economic crisis is CRM in the Czech Republic begins to be used more. The main goal of implementing CRM is to help to company increase the quality of relationship and communication with customers. In this article are the most common definitions of CRM. The main content of this article is about the analysing and comparing of Trading Income of selected companies doing business in the Czech Republic. There are compared selected companies with implemented information technology and business strategy CRM with companies without implemented CRM and how it could have an impact to the Trading Income of these selected companies. Has CRM implementation helped to increase the positive Trading Income during the economic crisis? Included is an analysis of Trading Income from 2007 to 2010 for selected companies grouped by number of employees. The conclusion summarizes the analysis of results and assumptions and benefits of CRM.</p>
Abstrakt čes.:	<p>Článek se zabývá finančními zisky z obchodování vybraných firem působících v České republice. Jsou porovnávány vybrané firmy se zavedenou informační technologií a obchodní strategií CRM s firmami, které CRM doposud zavedeno nemají, a jaké by to mohlo mít dopady na finanční zisk z obchodování těchto vybraných firem. Rovněž je obsažena analýza finančních zisků vybraných firem během let 2007 až 2010. V závěru je shrnutí výsledků analýz a klady a přínosy CRM.</p>
Abstrakt angl.:	<p>General awareness of information technology and business strategy Customer Relationship Management (CRM) among managers in the Czech Republic is for several years, but in comparison with Western states of the European Union the Czech companies are underdeveloped. Apparently also</p>

	because of the economic crisis is CRM in the Czech Republic begins to be used more. The main goal of implementing CRM is to help to company increase the quality of relationship and communication with customers. In this article are the most common definitions of CRM. The main content of this article is about the analysing and comparing of Trading Income of selected companies doing business in the Czech Republic. There are compared selected companies with implemented information technology and business strategy CRM with companies without implemented CRM and how it could have an impact to the Trading Income of these selected companies. Has CRM implementation helped to increase the positive Trading Income during the economic crisis? Included is an analysis of Trading Income from 2007 to 2010 for selected companies grouped by number of employees. The conclusion summarizes the analysis of results and assumptions and benefits of CRM.
Rozsah:	6
Typ dokumentu:	AH
Médium:	papír
Uložení:	KE FIM UHK
Odkazy:	http://www.mendelu.cz/dok_server/slozka.pl?id=57208;download=91851
Hlavní klíč:	Business Strategy; Competitiveness; CRM; Customer Relationship Management; Information Technology; Trading Income;
Vedlejší klíč:	Obchodní strategie; Konkurenceschopnost; CRM; Řízení vztahů se zákazníky; Informační technologie; Finanční zisk z obchodování;
Jazyk (originál):	angličtina (eng)
Titul česky:	Finanční zisk z obchodování vybraných firem v porovnání s implementací CRM
Titul anglicky:	Trading Income of Selected Companies in Comparing with Implemented CRM
Datum vložení:	31.10.2012
Financování:	S -

Pořadové číslo: 3/4

ID publikace:	43867466
Stav:	Ke kontrole
Literární forma:	J_ČLÁNEK V ODBORNÉM PERIODIKU
Rozšíření LiF:	J_Článek v odborném periodiku

Titul (v originále):	The Comparison and Analysis of Selected CRM Software Solutions
Rok publikace:	2012
Autor:	Jan Němeček (Prac.: 2320)
Autor:	Leona Patočková (Prac.: 2900)
Název zdroje:	AWER Procedia information technology and computer science
Místo publikace:	Istanbul
Číslo:	11/2012
ISSN:	2147-5105
Vydavatel:	Academic world education and research center
Ročník:	2
Strany:	342-346
Abstrakt orig.:	<p>This study deals with mapping the market with Customer Relationship Management (CRM) software solutions which are offered to the business companies in the Czech Republic. From the previous researches by Němeček we know the most used CRM IT software solutions in the selected Czech business companies and their providers. From the questionnaire survey carried out in the previous researches we know the main manager's expectations from CRM software. In this study are described these main manager's expectations before implementing CRM in their business companies and the real state (situations) after implementing CRM software in their business companies. The main aims of this study are: comparing the most using CRM software solutions, finding and analyzing common comparable parameters, describing the main manager's expectations and finding and describing main advantages and disadvantages of these CRM IT software solutions. Some of obtained results are also presented in the table and described. At the end of this study are summarized the main findings and conclusions of the analysis.</p>
Abstrakt čes.:	<p>Studie se zabývá mapováním trhu s CRM softwarovými řešeními, která jsou nabízena v České republice. Z předchozích výzkumů jsou známa nejvíce používaná CRM IT řešení ve vybraném vzorku českých firem a jejich poskytovatelé. Rovněž jsou z předchozích výzkumů známa očekávání manažerů od CRM software. V této studii jsou tato očekávání popsána. Hlavní cíle této studie jsou: porovnání nejvíce používaných CRM softwarových řešení, analýza a porovnání srovnatelných parametrů, popsání hlavních očekávání manažerů, a popsání hlavních výhod a nevýhod popisovaných CRM IT řešení. V závěru jsou shrnutí provedených analýz.</p>

Abstrakt angl.:	This study deals with mapping the market with Customer Relationship Management (CRM) software solutions which are offered to the business companies in the Czech Republic. From the previous researches by Němeček we know the most used CRM IT software solutions in the selected Czech business companies and their providers. From the questionnaire survey carried out in the previous researches we know the main manager's expectations from CRM software. In this study are described these main manager's expectations before implementing CRM in their business companies and the real state (situations) after implementing CRM software in their business companies. The main aims of this study are: comparing the most using CRM software solutions, finding and analyzing common comparable parameters, describing the main manager's expectations and finding and describing main advantages and disadvantages of these CRM IT software solutions. Some of obtained results are also presented in the table and described. At the end of this study are summarized the main findings and conclusions of the analysis.
Rozsah:	5
Typ dokumentu:	IN
Médium:	papír
Uložení:	FIM UHK
Odkazy:	http://www.world-education-center.org/index.php/P-ITCS/article/view/668
Hlavní klíč:	Customer Relationship Management; CRM; CRM IT Solutions; CRM Software; CRM Providers; Information Technology;
Vedlejší klíč:	Řízení vztahů se zákazníky; CRM; CRM IT řešení; CRM software; Poskytovatelé CRM; Informační technologie;
Jazyk (originál):	angličtina (eng)
Titul česky:	Porovnání a analýzy vybraných softwarových řešení CRM
Titul anglicky:	The Comparison and Analysis of Selected CRM Software Solutions
Datum vložení:	10.01.2013
Financování:	S -

Pořadové číslo: 4/4

ID publikace:	43867229
Stav:	Přijatý
Literární forma:	D_ČLÁNEK VE SBORNÍKU
Rozšíření LiF:	D_Článek ve sborníku

Titul (v originále):	Some Results of Analyzes of Customer Relationship Management in the Selected Czech Companies
Rok publikace:	2012
Autor:	Jan Němeček (Prac.: 2320)
Autor:	Martina Hedvičáková (Prac.: 2320)
Autor:	Ivan Soukal (Prac.: 2320)
Název zdroje:	Finance, Accounting and Auditing (FAA '12)
Místo publikace:	Athens
ISSN:	2227-460X
ISBN:	978-1-61804-124-1
Vydavatel:	World scientific and engineering academy and society
Strany:	355-359
Abstrakt orig.:	<p>This article deals with state of using information technology and business strategy Customer Relationship Management (CRM) in selected sample of companies which are doing their business in the Czech Republic. In the article are most using definition CRM and results of our analyzes and researches on a sample of companies with implementing CRM. Has helped CRM for increasing and better Overall Turnover and Trading Income during the economic crisis? Which CRM IT solution was chosen by management of the sample of companies? General awareness of the CRM among managers in the Czech Republic is for several years, but in comparison with Western nations of the European Union the Czech companies are still lagging in its use. At the time of the lingering economic crisis CRM starts to be more implemented. In this article are also described these main manager's expectations before implementing CRM in their business companies.</p>
Abstrakt čes.:	<p>Článek se zabývá využíváním informačních technologií a obchodních strategií zaměřených na řízení vztahů se zákazníky (CRM) na vzorku vybraných firem působících v České republice. Je v něm obsaženo několik nejpoužívanějších definic CRM a výsledky vlastních analýz a výzkumů na vzorku vybraných firem se zavedeným CRM. Rovněž jsou v něm obsaženy analýzy výsledků hospodaření a finančních zisků vybraných firem a nejčastěji používaných CRM IT řešení.</p>
Abstrakt angl.:	<p>This article deals with state of using information technology and business strategy Customer Relationship Management (CRM) in selected sample of companies which are doing their business in the Czech Republic. In the article are most using definition CRM and results of our analyzes and researches on a sample of companies with implementing CRM. Has helped CRM for increasing and better Overall Turnover and Trading</p>

	Income during the economic crisis? Which CRM IT solution was chosen by management of the sample of companies? General awareness of the CRM among managers in the Czech Republic is for several years, but in comparison with Western nations of the European Union the Czech companies are still lagging in its use. At the time of the lingering economic crisis CRM starts to be more implemented. In this article are also described these main manager's expectations before implementing CRM in their business companies.
Rozsah:	5
Typ dokumentu:	AH
Médium:	papír, CD
Uložení:	KE FIM UHK
Odkazy:	http://www.wseas.us/e-library/conferences/2012/Zlin/FAA/FAA-59.pdf
Hlavní klíč:	Customer Relationship Management; CRM; CRM IT Solutions; Competitiveness; Information Technology; Overall Turnover; Trading Income;
Vedlejší klíč:	Řízení vztahů se zákazníky; CRM; CRM IT řešení; Konkurenceschopnost; Informační technologie; Celkový obrat; Finanční zisk z obchodování;
Jazyk (originál):	angličtina (eng)
Titul česky:	Některé výsledky analýz řízení vztahů se zákazníky ve vybraných českých firmách
Titul anglicky:	Some Results of Analyzes of Customer Relationship Management in the Selected Czech Companies
Datum konání:	20.09.2012
Datum vložení:	31.10.2012
Financování:	V -
Financování:	S -

Výpis z OBD ze dne 11. 01. 2013 10:53h

Ing. **Kateřina Půžová (Čebišová):**

Pořadové číslo: 1/2

ID publikace:	43867475
Stav:	Rozpracovaný
Literární forma:	D_ČLÁNEK VE SBORNÍKU
Rozšíření LiF:	D_Článek ve sborníku
Titul (v originále):	Innovations in Czech ICT companies
Rok publikace:	2012
Autor:	Kateřina Půžová (Prac.: 2330)
Název zdroje:	Proceedings of the Virtual International Conference on Advanced Research in Scientific Fields 2012
ISSN:	1338-9831
ISBN:	978-80-554-0606-0
Abstrakt orig.:	This study analyzes the innovative environment in the Czech Republic and its position among other European Union member states. The innovations conducted by ICT enterprises are inspected in particular from various angles.
Abstrakt čes.:	Tato studie analyzuje inovativní prostředí v České republice a její pozici mezi dalšími členskými státy Evropské unie. Inovace prováděné ICT podniky jsou zkoumány z různých hledisek.
Abstrakt angl.:	This study analyzes the innovative environment in the Czech Republic and its position among other European Union member states. The innovations conducted by ICT enterprises are inspected in particular from various angles.
Rozsah:	4
Typ dokumentu:	IN
Hlavní klíč:	innovations; innovation performance; business; Czech Republic
Vedlejší klíč:	inovace; inovační výkon; podnikání; Česká republika
Jazyk (originál):	angličtina (eng)
Titul česky:	Inovace v českých ICT podnicích
Titul anglicky:	Innovations in Czech ICT companies
Datum konání:	03.12.2012
Datum vložení:	11.01.2013
Financování:	S -

Pořadové číslo: 2/2

ID publikace:	43867472
---------------	----------

Stav:	Ke kontrole
Literární forma:	D_ČLÁNEK VE SBORNÍKU
Rozšíření LiF:	D_Článek ve sborníku
Titul (v originále):	THE STATE OF ICT COMPANIES IN THE CZECH REPUBLIC
Rok publikace:	2012
Autor:	Kateřina Půžová (Prac.: 2330)
Název zdroje:	Sborník příspěvků Mezinárodní Masarykovy konference pro doktorandy a mladé vědecké pracovníky 2012
Místo publikace:	Hradec Králové
ISBN:	978-80-905243-3-0
Strany:	484-489
Abstrakt orig.:	This study analyzes the Czech ICT companies with regard to their classification and characteristics by their size, turnover, legal and geographical affiliation and main economic activity. The aim is to reveal the specifics of the Czech market of information and communication technologies.
Abstrakt čes.:	Tato studie analyzuje české ICT podniky vzhledem k jejich zaměření. Tyto podniky jsou tříděny podle velikosti, obratu, právní formy, sídla firmy a jejich hlavní ekonomické činnosti. Hlavním cílem článku je popsat specifika českého trhu informačních a komunikačních technologií.
Abstrakt angl.:	This study analyzes the Czech ICT companies with regard to their classification and characteristics by their size, turnover, legal and geographical affiliation and main economic activity. The aim is to reveal the specifics of the Czech market of information and communication technologies.
Rozsah:	6
Typ dokumentu:	IN
Hlavní klíč:	ICT companies; Czech Republic; ICT manufacturing; ICT services
Vedlejší klíč:	ICT podniky; Česká republika; výroba informačních a komunikačních technologií; ICT služby
Jazyk (originál):	angličtina (eng)
Titul česky:	Stav ICT podniků v České republice
Titul anglicky:	THE STATE OF ICT COMPANIES IN THE CZECH REPUBLIC
Datum konání:	10.12.2012
Datum vložení:	11.01.2013
Financování:	S -

Výpis z OBD ze dne 11. 01. 2013 10:47h

Ing. Jan Hribik:

Pořadové číslo: 1/1

ID publikace:	43867470
Stav:	Ke kontrole
Literární forma:	D_ČLÁNEK VE SBORNÍKU
Rozšíření LiF:	D_Článek ve sborníku
Titul (v originále):	Relationship between Clusters of Advanced Technologies and Systems Engineering
Rok publikace:	2012
Autor:	Jan Hribik (Prac.:)
Název zdroje:	Finance, Accounting and Auditing (FAA '12)
Místo publikace:	Athens
ISSN:	2227-460X
ISBN:	978-1-61804-124-1
Vydavatel:	World scientific and engineering academy and society
Strany:	251-256
Abstrakt orig.:	During the research which dealt with advanced technologies and clusters of advanced technologies managed to find interesting and identical attributes for the implementation of advanced technologies in group of manufacturing companies in the Czech Republic. For a detailed monitoring and questioning of individual companies were able to demonstrate a relationship between companies that implement advanced technologies such as clusters of advanced technologies and companies that use systems engineering. The aim of this research was to demonstrate the relationship between clusters of advanced technologies and systems engineering. The outputs of that research are described in this paper, which is targeting on Czech Republic in the year 2011.
Abstrakt čes.:	V průběhu výzkumu vyspělých technologií a klastrů vyspělých technologií byly zjištěny zajímavé a totožné atributy při zavádění vyspělých technologií u výrobních firem v České Republice. Při podrobném sledování a dotazování jednotlivých firem, bylo možno poukázat na souvislosti mezi společnostmi, které zavádějí vyspělé technologie, ať už jako klastry nebo individuální technologie a systémovým inženýrstvím. Cílem tohoto článku bylo popsat vztahy mezi klastry vyspělých technologií a systémovým inženýrstvím. Výstupy tohoto výzkumu jsou popsány v tomto článku, který je zaměřen na Českou Republiku v roce 2011.
Abstrakt angl.:	During the research which dealt with advanced technologies

	and clusters of advanced technologies managed to find interesting and identical attributes for the implementation of advanced technologies in group of manufacturing companies in the Czech Republic. For a detailed monitoring and questioning of individual companies were able to demonstrate a relationship between companies that implement advanced technologies such as clusters of advanced technologies and companies that use systems engineering. The aim of this research was to demonstrate the relationship between clusters of advanced technologies and systems engineering. The outputs of that research are described in this paper, which is targeting on Czech Republic in the year 2011.
Rozsah:	6
Typ dokumentu:	AH
Médium:	Papír, CD
Uložení:	FIM UHK
Odkazy:	http://www.wseas.us/e-library/conferences/2012/Zlin/FAA/FAA-41.pdf
Hlavní klíč:	Advanced Technologies; AT; Clusters of Advanced Technologies; CAT; Systems Engineering; SE; Correlation; Dependence;
Vedlejší klíč:	Vyspělé technologie; AT; Klastry vyspělých technologií; CAT; Systémové inženýrství; SE; Korelace; Závislost;
Jazyk (originál):	angličtina (eng)
Titul česky:	Vztah mezi klastry vyspělých technologií a systémovým inženýrstvím
Titul anglicky:	Relationship between Clusters of Advanced Technologies and Systems Engineering
Datum konání:	20.09.2012
Datum vložení:	11.01.2013
Financování:	S -
Financování:	V -

Výpis z OBD ze dne 11. 01. 2013 10:21h

Leona Patočková:

Pořadové číslo: 1/2

ID publikace:	43867469
Stav:	Ke kontrole
Literární forma:	J_ČLÁNEK V ODBORNÉM PERIODIKU
Rozšíření LiF:	J_Článek v odborném periodiku
Titul (v originále):	Fluctuation and Knowledge Management in Non-profit Organization
Rok publikace:	2012
Autor:	Leona Patočková (Prac.: 2900)
Název zdroje:	Procedia - social and behavioral sciences
Místo publikace:	Amsterdam
Číslo:	24.10.2012
ISSN:	1877-0428
Vydavatel:	Elsevier
Ročník:	62
Strany:	1051-1055
Abstrakt orig.:	<p>This paper describes fluctuation of members and use of knowledge management in specific non-profit organization, ESN Buddy System HK, from the Czech Republic. The members' fluctuation is measured and analyzed from the academic year 2007/2008 until the current academic year 2011/2012 and some assumptions are described. The theme fluctuation is completed by knowledge management, one of ways how organization or company can deal with negative impacts of fluctuation. The establishment and using of knowledge management is described and through questionnaires evaluated by organization's management and members. The aim of the research is to use data mining and statistics analysis to find some similarity in members' fluctuation in last 5 academic years, which means 10 measured periods, and use this result and outcome from questionnaires to improve knowledge management in the organization. The findings and improvements will be implemented to ESN Buddy System HK and again reviewed by its new management.</p>
Abstrakt čes.:	<p>Tento článek pojednává o fluktuaci členů a používání znalostního managementu ve vybrané neziskové organizaci, ESN Buddy System Hradec Králové, Česká republika. Fluktuace členů je měřena a analyzována od akademického roku 2007/2008 až do akademického roku 2011/2012,</p>

	zároveň jsou popsány předpoklady. Téma fluktuace je doplněno znalostním managementem, jedním ze způsobů jak se může organizace či firma vypořádat s negativními dopady fluktuace. Zavedení a využívání znalostního managementu je popsáno a zhodnoceno pomocí dotazníkového šetření, které proběhlo mezi členy i vedením organizace ESN. Cílem výzkumu je využít data mining a statistické analýzy pro nalezení podobností ve fluktuaci členů organizace za 5 akademických let, což je 10 měřených období, a použít výsledky pro zlepšení znalostního managementu organizace. Závěry a návrhy zlepšení budou implementovány do organizace ESN Buddy System Hradec Králové a znovu přezkoumány novým vedením organizace.
Abstrakt angl.:	This paper describes fluctuation of members and use of knowledge management in specific non-profit organization, ESN Buddy System HK, from the Czech Republic. The members' fluctuation is measured and analyzed from the academic year 2007/2008 until the current academic year 2011/2012 and some assumptions are described. The theme fluctuation is completed by knowledge management, one of ways how organization or company can deal with negative impacts of fluctuation. The establishment and using of knowledge management is described and through questionnaires evaluated by organization's management and members. The aim of the research is to use data mining and statistics analysis to find some similarity in members' fluctuation in last 5 academic years, which means 10 measured periods , and use this result and outcome from questionnaires to improve knowledge management in the organization. The findings and improvements will be implemented to ESN Buddy System HK and again reviewed by its new management.
Rozsah:	5
Typ dokumentu:	AE
Médium:	elektronicky
Odkazy:	http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042812036208
Hlavní klíč:	Fluctuation; Knowledge management; Non-profit Organization
Vedlejší klíč:	Fluktuace; Znalostní management; Nezisková organizace
Jazyk (originál):	angličtina (eng)
Titul česky:	Fluktuace a znalostní management v neziskové organizaci
Titul anglicky:	Fluctuation and Knowledge Management in Non-profit

	Organization
Datum vložení:	11.01.2013
Financování:	S -

Pořadové číslo: 2/2

ID publikace:	43867465
Stav:	Ke kontrole
Literární forma:	J_ČLÁNEK V ODBORNÉM PERIODIKU
Rozšíření LiF:	J_Článek v odborném periodiku
Titul (v originále):	Information Technologies Used in People Oriented Organization
Rok publikace:	2012
Autor:	Leona Patočková (Prac.: 2900)
Autor:	Jan Němeček (Prac.: 2320)
Název zdroje:	AWER Procedia information technology and computer science
Místo publikace:	Istanbul
Číslo:	11/2012
ISSN:	2147-5105
Vydavatel:	Academic world education and research center
Ročník:	2
Strany:	331-335
Abstrakt orig.:	<p>This paper describes research about information technologies, which are used in specific non-profit organization ESN Buddy System HK, from the Czech Republic. This organization provides the help for foreign students which are coming to the Czech Republic for study. The main aim of the research was to find the most appropriate system especially for Knowledge Management and Human Resources Management. Because the organization is dealing with high rate of member turnover, these two fields of interest have strong impact on its performance. Chosen systems are described and compared. The satisfaction of organization's members with these systems was measured through the questionnaires. In this paper are also described the principles of technology and business strategy Customer Relationship Management (CRM). On the selected examples are explained ways how non-profit organization can take benefits from CRM technology. Mainly advantages for Fundraising are described too. At the end of this paper are main results and conclusions of the research.</p>
Abstrakt čes.:	Tato práce popisuje výzkum informačních technologií, které jsou využívány neziskovou organizací ESN Buddy System

	Hradec Králové, Česká republika. Tato organizace pomáhá zahraničním studentům, kteří přicházejí do České republiky za účelem studia. Hlavním cílem výzkumu bylo najít nejvhodnější systém pro znalostní management a řízení lidských zdrojů. Protože se organizace potýká s vysokou mírou fluktuace svých členů, mají tyto dvě oblasti značný dopad na její chod. Spokojenost členů organizace s vybranými systémy, které jsou v této práci popsány, byla měřena pomocí dotazníků. V této práci jsou také popsány principy technologie a strategie Řízení vztahů se zákazníky (CRM). Na vybraných příkladech jsou vysvětleny možnosti, jak nezisková organizace může získat přínosy používáním CRM. Rovněž jsou popsány výhody pro Fundraising. V závěru jsou shrnuty výsledky tohoto výzkumu.
Abstrakt angl.:	This paper describes research about information technologies, which are used in specific non-profit organization ESN Buddy System HK, from the Czech Republic. This organization provides the help for foreign students which are coming to the Czech Republic for study. The main aim of the research was to find the most appropriate system especially for Knowledge Management and Human Resources Management. Because the organization is dealing with high rate of member turnover, these two fields of interest have strong impact on its performance. Chosen systems are described and compared. The satisfaction of organization's members with these systems was measured through the questionnaires. In this paper are also described the principles of technology and business strategy Customer Relationship Management (CRM). On the selected examples are explained ways how non-profit organization can take benefits from CRM technology. Mainly advantages for Fundraising are described too. At the end of this paper are main results and conclusions of the research.
Rozsah:	5
Typ dokumentu:	IN
Médium:	papír
Uložení:	FIM UHK
Odkazy:	http://www.world-education-center.org/index.php/P-ITCS/article/view/666
Hlavní klíč:	Customer Relationship Management; Fundraising; Human Resources Management; Knowledge Management; Member Turnover;
Vedlejší klíč:	Řízení vztahů se zákazníky; Fundraising; Human Resources

	Management; Znalostní management; Fluktuace členů;
Jazyk (originál):	angličtina (eng)
Titul česky:	Informační technologie používané v dobrovolnické organizaci
Titul anglicky:	Information Technologies Used in People Oriented Organization
Datum vložení:	10.01.2013
Financování:	S -

Výpis z OBD ze dne 10. 01. 2013 22:48h

Ing. Ivan Soukal, Ph.D.:

Pořadové číslo: 1/2

ID publikace:	43867160
Stav:	Přijatý
Literární forma:	D_ČLÁNEK VE SBORNÍKU
Rozšíření LiF:	D_Článek ve sborníku
Titul (v originále):	Classification of the electronic retail core banking market consumers
Rok publikace:	2012
Autor:	Ivan Soukal (Prac.: 2320)
Autor:	Martina Hedvičáková (Prac.: 2320)
Název zdroje:	Mathematical methods in economics : proceedings of 30th international conference
Místo publikace:	Karviná
ISBN:	978-80-7248-779-0
Vydavatel:	Slezská univerzita. Obchodně podnikatelská fakulta
Strany:	817-822
Abstrakt orig.:	<p>This paper is focused on the retail core banking services market. In the Czech Republic the consumers can use web accessible free of charge comparison tool for current account offer called the retail bank charges calculator. This system's database holds day-to-day usage patterns of every consumer using this calculator. The aim is to classify the Czech e-banking clients that used the calculator during the year 2011. As a data preparations there were performed verification-validation phase, transformation and dimension reduction. The two-step cluster analysis was performed on 11 255 records classified by 19 variables regarding the type of the ser-vice, moth usage frequency or average amount of money, communication channel used to establish or order the service and the criterion if the service falls within or outside the single provider. Analysis indentified as an optimal number of clusters 3. There were identified mainstream client, active client and the client with the mixed communication channel preference.</p>
Abstrakt čes.:	<p>Tento článek je zaměřen na trh základních bankovních služeb. V České republice se mohou spotřebitelé využít zdarma přístupný nástroj pro komparaci poplatků běžného účtu tzv. Kalkulátor bankovních poplatků. Jeho databáze obsahuje způsoby využívání běžného účtu spotřebitelem. Cílem je klasifikovat spotřebitele s aktivním e-banking. Dvoukroková</p>

	shluková analýza byla provedena na 11 255 záznamů za pomoci 19 proměnných. Analýza identifikovala jako optimální počet shluků 3. Byly identifikovány profily průměrného klienta, aktivního a klienta se smíšenou preferencí komunikačního kanálu.
Abstrakt angl.:	This paper is focused on the retail core banking services market. In the Czech Republic the consumers can use web accessible free of charge comparison tool for current account offer called the retail bank charges calculator. This system's database holds day-to-day usage patterns of every consumer using this calculator. The aim is to classify the Czech e-banking clients that used the calculator during the year 2011. As a data preparations there were performed verification-validation phase, transformation and dimension reduction. The two-step cluster analysis was performed on 11 255 records classified by 19 variables regarding the type of the service, month usage frequency or average amount of money, communication channel used to establish or order the service and the criterion if the service falls within or outside the single provider. Analysis identified as an optimal number of clusters 3. There were identified mainstream client, active client and the client with the mixed communication channel preference.
Rozsah:	6
Typ dokumentu:	AH
Poznámka:	Na výsledku s v rámci SV na UHK FIM Vyspělé technologie pro podporu efektivního podnikového řízení a bankovníctví, č. 2108 účastnil student Ing. Ivan Soukal (v době uznání článku ještě bez titulu Ph.D.) a Ing. Jan Němeček
Odkazy:	http://mme2012.opf.slu.cz/proceedings/index.php
Hlavní klíč:	consumer; cluster; retail core banking services; calculator
Vedlejší klíč:	spotřebitel; cluster; základní bankovní služby; kalkulač
Jazyk (originál):	angličtina (eng)
Titul česky:	Klasifikace spotřebitelů základních bankovních služeb s preferencí elektronického bankovníctví
Titul anglicky:	Classification of the electronic retail core banking market consumers
Datum konání:	11.08.2012
Datum vložení:	26.10.2012
Financování:	S -

Pořadové číslo: 2/2

ID publikace:	43867458
---------------	----------

Stav:	Uložený
Literární forma:	J_ČLÁNEK V ODBORNÉM PERIODIKU
Rozšíření LiF:	J_Článek v odborném periodiku
Titul (v originále):	Consumer desired price modeling – case study on the RCBS market
Rok publikace:	2012
Autor:	Ivan Soukal (Prac.: 2900, 2320)
Autor:	Jan Draessler (Prac.: 2420)
Název zdroje:	Procedia - social and behavioral sciences
Místo publikace:	Amsterdam
Číslo:	24.10.2012
ISSN:	1877-0428
Vydavatel:	Elsevier
Ročník:	62
Strany:	916–920
Abstrakt orig.:	<p>This paper is focused on the information asymmetry problem. When the consumer has a market overview then the optimal product can be chosen more or less easily. We model more realistic situation where the consumer does not have a market overview and so the process of search has to be performed. The harder the search is the higher information asymmetry is. The aim of the paper is to find if the information asymmetry prevents the consumer to find optimal product and if yes then to model what price rational consumer will choose. For this purpose we reworked Stigler's model into the model more suitable for the small market needs. We used this model on the retail core banking services to individuals in the Czech Republic. On this market the information asymmetry was found within the European Union research as well as within our own research. We find that information asymmetry prevents even low search cost user the optimal price choice, we are abstracting from the influence of scattered knowledge, advertisement etc. However for more than half of the products on this market it is rational to search for the better price and so to generate positive savings. Also we state that information asymmetry is mostly caused by variable costs on search that express the task of a final price determination.</p>
Abstrakt čes.:	<p>Článek je zaměřen na problém asymetrie informací. Pokud má spotřebitel přehled o tržních cenách, lze optimální produkt zvolit snadno. To v realitě neplatí z důvodu asymetrie informací. Cílem je zjistit zda a jak reálná asymetrie informací zabrání, či ztíží identifikaci optimálního produktu. K tomu je užít vlastní model malého trhu (přepřacovaný Stiglerův</p>

	model) a údaje z trhu základních bankovních služeb v ČR.
Abstrakt angl.:	<p>This paper is focused on the information asymmetry problem. When the consumer has a market overview then the optimal product can be chosen more or less easily. We model more realistic situation where the consumer does not have a market overview and so the process of search has to be performed. The harder the search is the higher information asymmetry is. The aim of the paper is to find if the information asymmetry prevents the consumer to find optimal product and if yes then to model what price rational consumer will choose. For this purpose we reworked Stigler's model into the model more suitable for the small market needs. We used this model on the retail core banking services to individuals in the Czech Republic. On this market the information asymmetry was found within the European Union research as well as within our own research. We find that information asymmetry prevents even low search cost user the optimal price choice, we are abstracting from the influence of scattered knowledge, advertisement etc. However for more than half of the products on this market it is rational to search for the better price and so to generate positive savings. Also we state that information asymmetry is mostly caused by variable costs on search that express the task of a final price determination.</p>
Rozsah:	5
Typ dokumentu:	AH
Poznámka:	Na výsledku s v rámci SV na UHK FIM Adverzní výběr v prostředí retailového bankovníctví, č. 2111 účastnil student Ing. Ivan Soukal (v době uznání článku ještě bez titulu Ph.D.)
Odkazy:	http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042812035963
Odkazy:	http://ac.els-cdn.com/S1877042812035963/1-s2.0-S1877042812035963-main.pdf?_tid=6f86f0e0-5b03-11e2-9189-00000aab0f02&acdnat=1357808288_fb188a5682aa69b2264d4c65b248e038
Hlavní klíč:	retail core banking services; small market model; information asymmetry; search;
Vedlejší klíč:	základní bankovní služby; model pro malý trh; asymetrie informací; hledání
Jazyk (originál):	angličtina (eng)
Titul česky:	Modelování spotřebitelem požadované ceny - případová studie na trhu základních bankovních služeb
Titul anglicky:	Consumer desired price modeling – case study on the RCBS

	market
Datum vložení:	10.01.2013
Financování:	S -
