

DIGITÁLNA TRANSFORMÁCIA V MARKETINGU: VÝZVY, PROCESY A SYSTÉM

PhDr. Ing. Mgr. Miroslav Reiter

Katedra marketingu a obchodu **Školiteľ:** doc. Ing. Andrej Miklošík, PhD.



Obsah



- A. Ciele budúcej dizertačnej práce
- B. Súčasný stav poznatkov o téme dizertačnej práce
- C. Teoretické základy budúceho riešenia dizertačnej práce
- D. Analýzu metodického prístupu riešenia problematiky dizertačnej práce
- E. Stav rozpracovanosti dizertačnej práce



HLAVNÝ CIEĽ (Str. 83)



- Primárnym cieľom je návrh a verifikácia koncepčného modelu digitalizácie a digitálnej transformácie, ktorý podporí adaptáciu podnikov na digitálne technológie.
- Zámer návrhu a verifikácie koncepčného modelu spočíva v zvýšení efektívnosti a inovačného potenciálu podnikov v rámci digitálnej transformácie.



PARCIÁLNE CIELE (Str. 84)



- Definovanie a vysvetlenie kľúčových pojmov digitálnej transformácie v oblasti marketingu.
- 2. Zostavenie prehľadu a porovnania rámcov digitálnej transformácie organizácií globálne a na Slovensku.
- 3. Skenovanie a mapovanie slovenských webstránok a ich redakčných systémov.
- 4. Navrhnutie koncepčného modelu digitalizácie a digitálnej transformácie.
- 5. Zistenie stavu úrovne digitalizácie v podnikoch na Slovensku.
- 6. Identifikácia kľúčových výziev pre adopciu digitálnych technológií v podnikoch.
- 7. Zostavenie odporúčaní pre organizácie s najnižšou úrovňou digitalizácie.

SÚČASNÝ STAV POZNATKOV (Str. 14 až 81)



- 1. Analýza literatúry zameranej na digitálnu transformáciu a marketing
- 2. Terminológia (Digitalizácia a digitálna transformácia atď.)
- 3. Záujem a vyhľadávanie digitálnej transformácie
- 4. Metodológia výskumu literatúry
- 5. Prehľad rámcov digitálnej transformácie
- 6. Výzvy digitálnej transformácie
- 7. Súhrn poznatkov z analýzy literatúry



DIGITÁLNA TRANSFORMÁCIA



- Digitálny/a pojem sa používa rovnako ako pojem informačné technológie a je synonymom pre rýchlosť zavádzania inovácií a zmien, ku ktorým v podnikoch dochádza rýchlym prijatím technológií
- Digitálna transformácia je (holistický) proces, pri ktorom organizácie a spoločnosti transformujú svoje procesy, služby a produkty pomocou digitálnych technológií, ako sú napríklad cloud computing, umelá inteligencia, internet vecí a blockchain.
- Cieľom digitálnej transformácie je zlepšiť efektívnosť, zvýšiť konkurencieschopnosť a zlepšiť zážitok zákazníkov.



DIGITÁLNA TRANSFORMÁCIA



- Digitizácia proces prechodu z analógovej na digitálnu formu informácií a dát
- 2. Digitalizácia implementácia a využívanie digitalizačných technológií v kontexte podniku, zavádzanie nových digitálnych technológií a ich implementáciu do podnikových procesov
- 3. Digitálna Transformácia komplexný a rozsiahly proces, v ktorom sa buď digitálne upravujú existujúce, alebo sa dokonca tvoria nové podnikové procesy a to tak, aby sa efektívne plnili dynamicky meniace sa požiadavky podniku a trhu
- 4. Digitálny Obchodný Model

DIGITÁLNA TRANSFORMÁCIA ÚROVNE

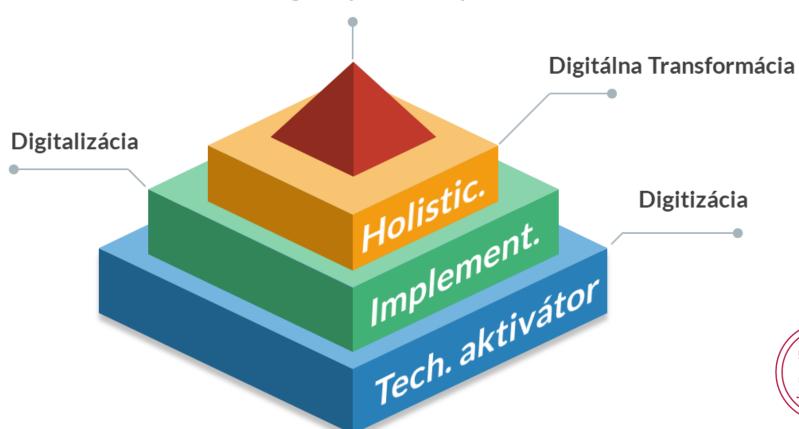




Strategická úroveň Strategická úroveň

Taktická úroveň

Operatívna úroveň



SYSTEMATICKÝ PREHĽAD LITERATÚRY DT A MARKETINGU (Str. 34 až 36)

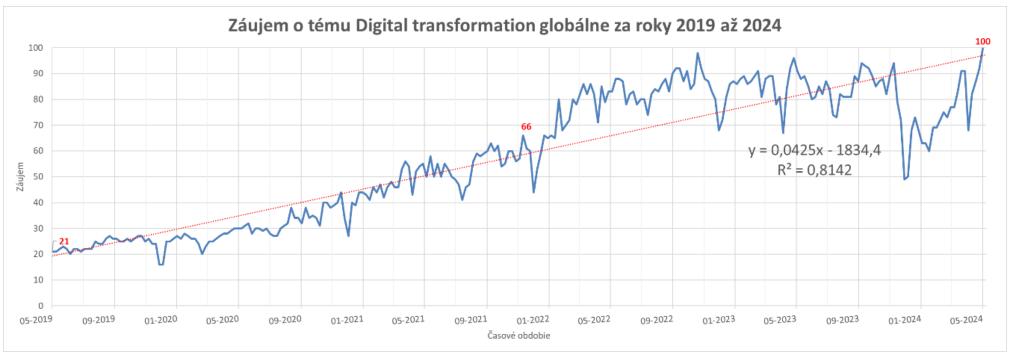


Všeobecné informácie	Výsledky	Typy dokumentov	Výsledky
Časové obdobie	2018 až 2022	Články	140
Zdroje (Časopisy, knihy, atď.)	100	Články, predbežný prístup	13
Dokumenty	154	Články, príspevky do zborníka	1
		Autori	Výsledky
Priemerný vek dokumentu	1,18	Autori	494
,		1	
Priemerný počet citácií na dokument	'	Autori jednoautor. dokumentov	20



ZÁUJEM O TÉMU DIGITÁLNEJ TRANSFORMÁCIE (Str. 29)

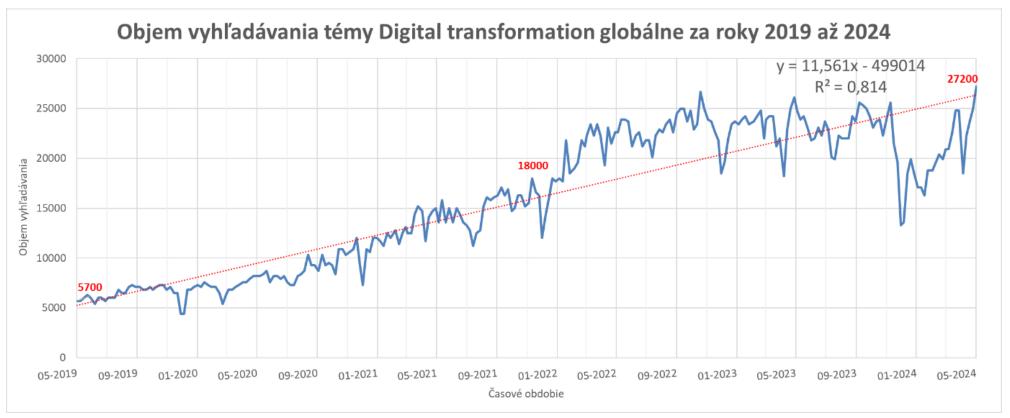






OBJEM VYHĽADÁVANIA DIGITÁLNEJ TRANSFORMÁCIE (Str. 30)







PREHĽAD RÁMCOV DIGITÁLNEJ TRANSFORMÁCIE GLOBÁLNY TRH (Str. 38)



N	Rámec DT	Približný Počet	Podiel %	Google Približne	Podiel % Google	Δ
1	ITIL 4	60 000	15,38%	30 600 000	10,11%	5,28%
2	TOGAF 10	55 000	14,10%	3 790 000	1,25%	12,85%
3	BIZBOK 12	50 000	12,82%	293 000	0,10%	12,72%
4	Gartner's Six Key Steps	45 000	11,54%	3 770 000	1,25%	10,29%
5	BCG's Digital Transformation Framework	40 000	10,26%	831 000	0,27%	9,98%
6	McKinsey's 4Ds of Digital Transformation	35 000	8,97%	320 000	0,11%	8,87%
7	Accenture's Full-Scale Digital Transformation	30 000	7,69%	11 900 000	3,93%	3,76%
8	Altimeter's Six Stages of Digital Transformation	25 000	6,41%	498 000	0,16%	6,25%
9	Ernst & Young Digital Transformation Framework	20 000	5,13%	19 700 000	6,51%	-1,38%
10	Agile Innovation Model	15 000	3,85%	103 000 000	34,03%	-30,18%
11	The Transformation Model by The Digital Adoption	10 000	2,56%	126 000 000	41,62%	-39,06%
12	IDEO's Design Thinking	5 000	1,28%	2 010 000	0,66%	0,62%
Celkovo		390 000	100%	302 712 000	100%	



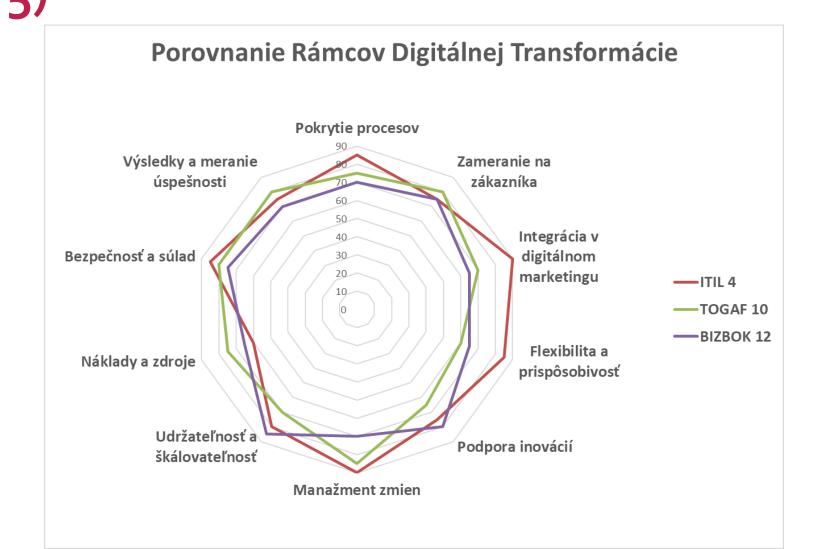
PREHĽAD RÁMCOV DIGITÁLNEJ TRANSFORMÁCIE SLOVENSKÝ TRH (Str. 40)



N	Rámec DT	Približný Počet	Podiel %	Google Približne	Podiel % Google	Δ
1	ITIL 4	732	18,37%	64 200	69,18%	-50,80%
2	TOGAF 10	658	16,52%	3 710	4,00%	12,52%
3	Ernst & Young (EY) Digital Transformation Framework	585	14,68%	441	0,48%	14,21%
4	Accenture's Full-Scale Digital Transformation	419	10,52%	3 360	3,62%	6,90%
5	BIZBOK 12	384	9,64%	1 220	1,31%	8,32%
6	McKinsey's 4Ds of Digital Transformation	330	8,28%	80	0,09%	8,20%
7	Gartner's Six Key Steps	292	7,33%	2160	2,33%	5,00%
8	BCG's Digital Transformation Framework	256	6,43%	154	0,17%	6,26%
9	Agile Innovation Model	146	3,66%	8 590	9,26%	-5,59%
10	The Transformation Model by The Digital Adoption	110	2,76%	8 220	8,86%	-6,10%
11	Altimeter's Six Stages of Digital Transformation	51	1,28%	42	0,05%	1,23%
12	IDEO's Design Thinking	21	0,53%	628	0,68%	-0,15%
		3 984	100%	92 805	100%	

MULTIKRITERIÁLNE POROVNANIE RÁMCOV DIGITÁLNEJ TRANSFORMÁCIE (Str. 75)







VÝSKUMNÉ OTÁZKY (Str. 16 + 81 až 82)



- VO1. Aké sú trendy, záujem a objem vyhľadávania digitálnej transformácie v rokoch 2018 až 2023?
- VO2. Ktoré sú najpoužívanejšie rámce digitálnej transformácie?
- VO3. Ktorý rámec digitálnej transformácie je najvhodnejší pre oblasť marketingu?
- VO4. Aká štruktúra procesov a aké procesy sú odporúčané v rámcoch digitálnej transformácie?
- VO5. Ktoré sú najčastejšie výzvy spojené s digitálnou transformáciou?



MEDZERY V POZNATKOCH DOTERAJŠEJ VEDY A VÝSKUMU



- 1. Preskúmanie aplikácie rámcov digitálnej transformácie a to na globálnej aj lokálnej úrovni.
- 2. Preskúmanie implementácie rámcov digitálnej transformácie.
- 3. Preskúmanie rámcov digitálnej transformácie a ich mapovanie na existujúce CMS systémy.
- 4. Definovanie a preskúmanie komponentov, ktoré sú relevantného pre identifikáciu úrovní digitalizácie organizácií.
- 5. Preskúmanie kritérií na stanovenie nízkej a vysokej úrovne digitalizácie.

METODIKA PRÁCE A METÓDY SKÚMANIA (STR. 86 AŽ 95)



- Charakteristika objektu skúmania
- Spôsoby získania dát a ich zdroje
- Dotazník (Obmedzenia výskumu)
- Experiment
 - Metodológia
 - Pracovné postupy
 - Interpretácia výsledkov
 - Technické parametre prostredia
 - Obmedzenia výskumu



VÝSKUMNÝ PROBLÉM (STR. 83)



- Výskumným problémom je analyzovať, aké sú kľúčové výzvy pre adopciu digitálnych technológií v podnikoch a identifikovať rámce digitálnej transformácie, ktoré umožňujú úspešnú integráciu týchto technológií do existujúcich marketingových procesov.
- Tento problém skúma, prečo mnohé podniky napriek zjavnej potrebe a výhodám digitalizácie čelia problémom s plnou integráciou nových technológií do svojich marketingových operácií.
- Výskumný problém zahŕňa aspekty ako vnímané riziká, nedostatočná technologická zrelosť a nedostatok odborných znalostí v rámci podniku.



VÝSKUMNÉ OTÁZKY (Str. 84)



- VO1. Ktoré sú najpoužívanejšie rámce digitálnej transformácie globálne a na Slovensku?
- VO2. Ktoré sú najpoužívanejšie systémy na správu obsahu (CMS systémy) globálne a na Slovensku?
- VO3. Koľko je celkovo domén a funkčných webstránok na Slovensku?
- VO4. Koľko je celkovo prevádzok (firemných profilov na Googli) na Slovensku?
- VO5. Aké sú najdôležitejšie kritéria na hodnotenie digitálnej transformácie?
- VO6. Aké kritériá musia byť splnené pre dosiahnutie minimálnej úrovne digitalizácie?
- VO7. Aké sú aktuálne výzvy marketingu, zohľadňujúce digitálnu transformáciu?
- VO8. Aké konkrétne odporúčania by sa mohli navrhnúť pre organizácie s najnižšou úrovňou digitalizácie na zlepšenie ich konkurencieschopnosti?



HYPOTÉZY (Str. 85)



- **Hypotéza 1 (H1):** Vplyv rámca digitálnej transformácie (napr. ITIL) na výkon webovej stránky je signifikantný, pričom stránky používajúce špecifikované rámce majú lepšie výkonnostné metriky (napr. nižší Cumulative Layout Shift).
- Hypotéza 2 (H2): Úroveň technických znalostí používateľov CMS má významný vplyv na
 jednoduchosť integrácie marketingových nástrojov, kde používatelia s vyššou úrovňou znalostí
 hodnotia integráciu ako jednoduchšiu.
- Hypotéza 3 (H3): Existuje významný vzťah medzi časom načítania stránky a mierou opustenia stránky, pričom dlhší čas načítania stránky zvyšuje pravdepodobnosť opustenia stránky návštevníkom.
- ... až **H7**

DOTAZNÍK VÝSKUMNÝ SÚBOR A VZORKY (STR. 89 AŽ 90)



	PhD	ADMA a Deloitte	Δ
Obdobie	05 až 06-2024	01 až 03-2018	
Veľkosť výskumnej vzorky:	1 185	800	385
Veľkosť finálnej vzorky (vypl. dotazníky):	124	80	44
Miera odozvy:	10%	10%	0%
Počet otázok:	31	20	11



G	ZÁKLADNÉ INFORMÁCIE	
Ν	Otázka	Možnosti
1	V ktorom kraji pôsobí vaša organizácia alebo podnik?	9
2	Aká je vaša hlavná oblasť/sektor činnosti?	21
3	Aká je veľkosť vašej organizácie alebo podniku?	4

Α	HIGH-LEVEL POHĽAD NA DIGITÁLNU TRANSFORMACIU A ZRELOSŤ					
N	Otázka	Možnosti				
1	Ako by ste ohodnotili Vašu organizáciu z pohľadu digitálnej zrelosti (skúsenosti a vedomosti v rámci digitálnych technológií)?	4				
2	Ako by ste klasifikovali Vašu organizáciu z pohľadu ochoty používať nové nástroje v digitálnej oblasti?	6				
3	Disponuje Vaša organizácia stratégiou pre digitalizáciu, digitálne inovácie a stratégiou digitálnej komunikácie a predaja?	5				
4	Existuje vo Vašej organizácii pracovná pozícia digitálny manažér, manažér inovácií alebo digitálny riaditeľ?	5				

В	SPÔSOB A VYUŽÍVANIE DIGITÁLNEJ KOMUNIKÁCIE	
N	Otázka	Možnosti
1	Aký je základný cieľ Vašej digitálnej stratégie?	6
2	Ktoré z digitálnych nástrojov/kanálov využívate vo Vašej spoločnosti?)	15
3	Plánujete v blízkej budúcnosti investovať do niektorých z technologických noviniek?	7
4	Aký je Váš ročný marketingový rozpočet na všetky digitálne aktivity vrátane produkcie a médií?	5
5	Koľko percent Vášho ročného marketingového rozpočtu tvorí digitálna oblasť?	4
6	Zvyšujú sa medziročne Vaše marketingové rozpočty?	4
7	Ako zastrešujete online marketingové aktivity? (napr.: sociálne siete, web, SEO, performance, newsletter a pod.)	3
8	Robite samostatné tendre pre rôzne oblasti digitálneho marketingu? (performance marketing, sociálne médiá, SEO, UX a web, mobilná aplikácia a pod.)	2
9	Zdieľate so svojou digitálnou agentúrou dostatok interných dát? (výsledky predaja, podiel na trhu, výskumy – meranie úspešnosti komunikácie a pod.)	2
10	Ktoré parametre/faktory sú pre Vás pri výbere novej digitálnej agentúry dôležité?	5

C OCHOTA POUŽÍVAŤ NÁSTROJE DIGITÁLNEJ ZRELOSTI A TRANSFORMACIE N Otázka Možnosti Využívate v rámci Vašich aktívít niektorý z uvedených rámcov digitálnej transformácie? Čo vnímate ako najväčšie bariéry a výzvy digitálnej transformácie? Čo vnímate ako najväčšie bariéry a výzvy digitálnej transformácie? Ktorý CMS systém (systém na správu obsahu) používate vo vašej organizácií? Ako by ste ohodnotili Vašu organizáciu z pohľadu úrovne technických znalosti s CMS? Ako by ste ohodnotili Vašu organizáciu z pohľadu spokojnosti s CMS? Ako by ste ohodnotili Vašu organizáciu z pohľadu spokojnosti s CMS? Ako by ste ohodnotili jednoduchosť integrácie rôznych marketingových nástrojov do CMS systému Vašej organizácie? Ako často používateľ aktualizujete marketingový obsah na webstránke prostredníctvom CMS so škálou denne, týždenne, mesačne, zriedkavo Využívate v rámci Vašich aktívit tzv. omni-channel online stratégiu? Ponúkate možnosť kúpy a predaja Vašich služieb a tovarov pomocou nástrojov e-commerce (počítač, notebook), resp. aj špeciálne m-commerce (smartfón, tablet), resp. doplnok (plugin) pre sociálne siete? Používajú Vaši obchodní zástupcovia nástroje na udržiavanie vzťahov s klientami – aj v teréne alebo počas služobnej cesty, napr. responzívny CRM systém? Používate online nástroj na marketingovú komunikáciu (newsletter, sociálne siete, boty/Al) na získavanie nových klientov alebo obchodov? Zaznamenávate dáta o Vašich klientoch a partneroch počas celého životného cyklu? 5 a	10	digitálnej agentúry dôležité?	5
N Otázka Možnosti 1 Využívate v rámci Vašich aktivít niektorý z uvedených rámcov digitálnej transformácie? 2 Čo vnímate ako najväčšie bariéry a výzvy digitálnej transformácie? 6 Ktorý CMS systém (systém na správu obsahu) používate vo vašej organizácií? 18 Ako by ste ohodnotili Vašu organizáciu z pohľadu úrovne technických znalosti s CMS? 5 Ako by ste ohodnotili Vašu organizáciu z pohľadu úrovne technických znalosti s CMS? 5 CMS? 6 Aky je denný približný počet hodín práce s CMS? 7 Ako by ste hodnotili jednoduchosť integrácie rôznych marketingových nástrojov do CMS systému Vašej organizácie? Ako často používateľ aktualizujete marketingový obsah na webstránke prostredníctvom CMS so škálou denne, týždenne, mesačne, zriedkavo 9 Využívate v rámci Vašich aktivít tzv. omni-channel online stratégiu? 4 Ponúkate možnosť kúpy a predaja Vašich služieb a tovarov pomocou nástrojov e-commerce (počítač, notebook), resp. aj špeciálne m-commerce (smartfón, tablet), resp. doplnok (plugin) pre sociálne siete? Používajú Vaši obchodní zástupcovia nástroje na 11 udržiavanie vzťahov s klientami – aj v teréne alebo počas služobnej cesty, napr. responzívny CRM systém? Používate online nástroj na marketingovú komunikáciu (newsletter, sociálne siete, boty/Al) na získavanie nových klientov alebo obchodov? Zaznamenávate dáta o Vaších klientoch a partneroch počas celého životného cyklu?			-
1 Využívate v rámci Vaších aktivít niektorý z uvedených rámcov digitálnej transformácie? 2 Čo vnímate ako najväčšie bariéry a výzvy digitálnej transformácie? 3 Ktorý CMS systém (systém na správu obsahu) používate vo vašej organizácií? 4 Ako by ste ohodnotili Vašu organizáciu z pohľadu úrovne technických znalosti s CMS? 5 Ako by ste ohodnotili Vašu organizáciu z pohľadu úrovne technických znalosti s CMS? 6 Aký je denný približný počet hodín práce s CMS? 7 Ako by ste ohodnotili Jednoduchosť integrácie rôznych marketingových nástrojov do CMS systému Vašej organizácie? 8 Ako často používateľ aktualizujete marketingový obsah na webstránke prostredníctvom CMS so škálou denne, týždenne, mesačne, zriedkavo 9 Využívate v rámcí Vaších aktivít tzv. omni-channel online stratégiu? 4 Ponúkate možnosť kúpy a predaja Vaších služieb a tovarov pomocou nástrojov e-commerce (počítač, notebook), resp. aj špeciálne m-commerce (smartfón, tablet), resp. doplnok (plugin) pre sociálne siete? 8 Používajú Vaší obchodní zástupcovia nástroje na udržiavanie vrťahov s klientami – aj v teréne alebo počas služobnej cesty, napr. responzívny CRM systém? 9 Používate online nástroj na marketingovú komunikáciu (newsletter, sociálne siete, boty/Al) na získavanie 4 nových klientov alebo obchodov? 1 Zaznamenávate dáta o Vaších klientoch a partneroch počas celého životného cyklu?	C	OCHOTA POUŽÍVAŤ NÁSTROJE DIGITÁLNEJ ZRELOSTI A TRAN	SFORMACIE
digitálnej transformácie? 2 Čo vnímate ako najväčšie bariéry a výzvy digitálnej transformácie? 6 Ktorý CMS systém (systém na správu obsahu) používate vo vašej organizácií? 4 Ako by ste ohodnotili Vašu organizáciu z pohľadu úrovne technických znalosti s CMS? 5 Ako by ste ohodnotili Vašu organizáciu z pohľadu spokojnosti s CMS? 6 Aký je denný približný počet hodín práce s CMS? 7 Ako by ste hodnotili jednoduchosť integrácie rôznych marketingových oststrojov do CMS systému Vašej organizácie? Ako často používateľ aktualizujete marketingový obsah na webstránke prostredníctvom CMS so škálou denne, týždenne, demesačne, zriedkavo 9 Využívate v rámcí Vašich aktivít tzv. omni-channel online stratégiu? 4 Ponúkate možnosť kúpy a predaja Vašich služieb a tovarov pomocou nástrojov e-commerce (počítač, notebook), resp. aj Špeciálne m-commerce (smartfón, tablet), resp. doplnok (plugín) pre sociálne siete? Používajú Vaši obchodní zástupcovia nástroje na udržiavanie vzťahov s klientami – aj v teréne alebo počas služobnej cesty, napr. responzívny CRM systém? Používate online nástroj na marketingovú komunikáciu 12 (newsletter, sociálne siete, boty/Al) na získavanie da nových klientova lebo obchodov? 2 Zaznamenávate dáta o Vaších klientoch a partneroch počas celého životného cyklu?	Ν	Otázka	Možnosti
digitálnej transformácie? 2 Čo vnímate ako najväčšie bariéry a výzvy digitálnej transformácie? 3 Ktorý CMS systém (systém na správu obsahu) používate vo vašej organizácií? 4 Ako by ste ohodnotili Vašu organizáciu z pohľadu úrovne technických znalosti s CMS? 5 Ako by ste ohodnotili Vašu organizáciu z pohľadu úrovne technických znalosti s CMS? 6 Aky je denný približný počet hodín práce s CMS? 7 Ako by ste hodnotili Jednoduchosť integrácie rôznych marketingových nástrojov do CMS systému Vašej organizácie? Ako často používateľ aktualizujete marketingový obsah na webstránke prostredníctvom CMS so škálou denne, týždenne, mesačne, zriedkavo 9 Využívate v rámci Vašich aktivít tzv. omni-channel online stratégiu? 4 Ponúkate možnosť kúpy a predaja Vašich služieb a tovarov pomocou nástrojov e-commerce (počítač, notebook), resp. aj špeciálne m-commerce (smartfón, tablet), resp. doplnok (plugin) pre sociálne siete? Používajú Vaši obchodní zástupcovia nástroje na 11 udržiavanie vzťahov s klientami – aj v teréne alebo počas služobnej cesty, napr. responzívny CRM systém? Používate online nástroj na marketingovú komunikáciu (newsletter, sociálne siete, boty/Al) na získavanie 12 Zaznamenávate dáta o Vaších klientoch a partneroch počas celého životného cyklu?	- 1	Využívate v rámci Vašich aktivít niektorý z uvedených rámcov	12
Ktorý CMS systém (systém na správu obsahu) používate vo vašej organizácií? 18	1		
ako by ste ohodnotili Vašu organizáciu z pohľadu úrovne technických znalostí s CMS? Ako by ste ohodnotili Vašu organizáciu z pohľadu spokojnosti s CMS? Ako by ste ohodnotili Vašu organizáciu z pohľadu spokojnosti s CMS? Ako by ste ohodnotili Vašu organizáciu z pohľadu spokojnosti s CMS? Ako by ste hodnotili jednoduchosť integrácie rôznych marketingovýc hástrojov do CMS systému Vašej organizácie? Ako často používateľ aktualizujete marketingový obsah na webstránke prostrednictvom CMS so škálou denne, týždenne, mesačne, zriedkavo 9 Využívate v rámcí Vašich aktivít tzv. omni-channel online stratégiu? 4 Ponúkate možnosť kúpy a predaja Vašich služieb a tovarov pomocou nástrojov e-commerce (počítač, notebook), resp. aj Speciálne m-commerce (smartfón, tablet), resp. doplnok (plugín) pre sociálne siete? Používajú Vaši obchodní zástupcovia nástroje na udržiavanie vzťahov s klientami – aj v teréne alebo počas služobnej cesty, napr. responzívny CRM systém? Používate online nástroj na marketingovú komunikáciu 12 (newsletter, sociálne siete, boty/Al) na získavanie 4 nových klientov alebo obchodov? Zaznamenávate dáta o Vaších klientoch a partneroch počas celého životného cyklu?	2	Čo vnímate ako najväčšie bariéry a výzvy digitálnej transformácie?	6
4 Ako by ste ohodnotili Vašu organizáciu z pohľadu úrovne technických znalosti s CMS? 5 Ako by ste ohodnotili Vašu organizáciu z pohľadu spokojnosti s CMS? 6 Aký je denný približný počet hodín práce s CMS? 7 Ako by ste hodnotili jednoduchosť integrácie rôznych marketingových nástrojov do CMS systému Vašej organizácie? Ako často používateľ aktualizujete marketingový obsah na 8 webstránke prostredníctvom CMS so škálou denne, týždenne, demesačne, zriedkavo 9 Využívate v rámcí Vašich aktivít tzv. omni-channel online stratégiu? 4 Ponúkate možnosť kúpy a predaja Vašich služieb a tovarov pomocou nástrojov e-commerce (počítač, notebook), resp. aj Špeciálne m-commerce (smartión, tablet), resp. doplnok (plugín) pre sociálne siete? Používajú Vaši obchodní zástupcovia nástroje na udržiavanie vzťahov s klientami – aj v teréne alebo počas služobnej cesty, napr. responzívny CRM systém? Používate online nástroj na marketingovú komunikáciu 12 (newsletter, sociálne siete, boty/Al) na získavanie 4 nových klientova lebo obchodov? 2 Zaznamenávate dáta o Vaších klientoch a partneroch počas celého životného cyklu?	3		18
technických znalostí s CMS? Ako by ste ohodnotili Vašu organizáciu z pohľadu spokojnosti s CMS? Ako by ste ohodnotili Vašu organizáciu z pohľadu spokojnosti s CMS? Ako by ste hodnotili jednoduchosť integrácie rôznych		·	
5 CMS? 6 Aky je denný približný počet hodín práce s CMS? 7 Ako by ste hodnotili jednoduchosť integrácie rôznych marketingových nástrojov do CMS systému Vašej organizácie? 5 Ako často používateľ aktualizujete marketingový obsah na 8 webstránke prostredníctvom CMS so škálou denne, týždenne, mesačne, zriedkavo 9 Využívate v rámcí Vašich aktivít tzv. omni-channel online stratégiu? 4 Ponúkate možnosť kúpy a predaja Vašich služieb a tovarov pomocou nástrojov e-commerce (počítač, notebook), resp. aj Špeciálne m-commerce (smartfón, tablet), resp. doplnok (plugín) pre sociálne siete? Používajú Vaši obchodní zástupcovia nástroje na udržiavanie vzťahov s klientami – aj v teréne alebo počas služobnej cesty, napr. responzívny CRM systém? Používate online nástroj na marketingovú komunikáciu 12 (newsletter, sociálne siete, boty/Al) na získavanie a vyčnk klientov alebo obchodov? Zaznamenávate dáta o Vaších klientoch a partneroch počas celého životného cyklu?	4	,	3
CMS? 6 Aký je denný približný počet hodín práce s CMS? 7 Ako by ste hodnotili jednoduchosť integrácie rôznych marketingových nástrojov do CMS systému Vašej organizácie? Ako často používateľ aktualizujete marketingový obsah na webstránke prostredníctvom CMS so škálou denne, týždenne, mesačne, zriedkavo 9 Využívate v rámď Väšich aktivit tzv. omni-channel online stratégiu? 4 Ponúkate možnosť kúpy a predaja Väšich služieb a tovarov pomocou nástrojov e-commerce (počítač, notebook), resp. aj špeciálne m-commerce (smartťon, tablet), resp. doplnok (plugin) pre sociálne siete? Používajú Väši obchodní zástupcovia nástroje na 11 udržiavanie vzťahov s klientami – aj v teréne alebo počas služobnej cesty, napr. responzívny CRM systém? Používate online nástroj na marketingovú komunikáciu (newsletter, sociálne siete, boty/Al) na získavanie nových klientov alebo obchodov? Zaznamenávate dáta o Vaších klientoch a partneroch počas celého životného cyklu?	-	Ako by ste ohodnotili Vašu organizáciu z pohľadu spokojnosti s	5
Ako by ste hodnotili jednoduchosť integrácie rôznych marketingových nástrojov do CMS systému Vašej organizácie? Ako často používateľ aktualizujete marketingový obsah na webstránke prostredníctvom CMS so škálou denne, týždenne, mesačne, zriedkavo 9 Využívate v rámci Vašich aktivit tzv. omni-channel online stratégiu? 4 Ponúkate možnosť kúpy a predaja Vašich služieb a tovarov pomocou nástrojov e-commerce (počítač, notebook), resp. aj špeciálne m-commerce (smartfón, tablet), resp. doplnok (plugin) pre sociálne siete? Používajú Vaši obchodní zástupcovia nástroje na udržiavanie vzťahov s klientami – aj v teréne alebo počas služobnej cesty, napr. responzívny CRM systém? Používate online nástroj na marketingovú komunikáciu (newsletter, sociálne siete, boty/Al) na získavanie 4 nových klientov alebo obchodov? Zaznamenávate dáta o Vaších klientoch a partneroch počas celého životného cyklu?	_		
7 marketingových nástrojov do CMS systému Vašej organizácie? Ako často používateľ aktualizujete marketingový obsah na 8 webstránke prostredníctvom CMS so škálou denne, týždenne, mesačne, zriedkavo 9 Využívate v rámci Vašich aktivít tzv. omni-channel online stratégiu? 4 Ponúkate možnosť kúpy a predaja Vašich služieb a tovarov pomocou nástrojov e-commerce (počítač, notebook), resp. aj špeciálne m-commerce (smartfón, tablet), resp. doplnok (plugin) pre sociálne siete? Používajú Vaši obchodní zástupcovia nástroje na udržiavanie vzťahov s klientami – aj v teréne alebo počas služobnej cesty, napr. responzívny CRM systém? Používate online nástroj na marketingovú komunikáciu 12 (newsletter, sociálne siete, boty/Al) na získavanie nových klientov alebo obchodov? Zaznamenávate dáta o Vaších klientoch a partneroch počas celého životného cyklu?	6		4
marketingových nástrojov do CMS systému Vašej organizácie? Ako často používateľ aktualizujete marketingový obsah na 8 webstránke prostrednictvom CMS so škálou denne, týždenne, mesačne, zriedkavo 9 Využívate v rámci Vašich aktivít tzv. omni-chanel online stratégiu? 4 Ponúkate možnosť kúpy a predaja Vašich služieb a tovarov pomocou nástrojov e-commerce (počítač, notebook), resp. aj špeciálne m-commerce (smartfón, tablet), resp. doplnok (plugin) pre sociálne siete? Používajú Vaši obchodní zástupcovla nástroje na 11 udržiavanie vzťahov s klientami – aj v teréne alebo počas služobnej cesty, napr. responzívny CRM systém? Používate online nástroj na marketingovú komunikáciu (newsletter, sociálne siete, boty/Al) na získavanie a nových klientov alebo obchodov? Zaznamenávate dáta o Vaších klientoch a partneroch počas celého životného cyklu?	7		5
8 webstránke prostredníctvom CMS so škálou denne, týždenne, mesačne, zriedkavo 9 Využívate v rámci Vašich aktivit tzv. omni-channel online stratégiu? 4 Ponúkate možnosť kúpy a predaja Vašich služieh a tovarov pomocou nástrojov e-commerce (počítač, notebook), resp. aj špeciálne m-commerce (smartión, tablet), resp. doplnok (plugin) pre sociálne siete? Používajú Vaši obchodní zástupcovia nástroje na udržiavanie vzťahov s klientami – aj v teréne alebo 4 počas služobnej cesty, napr. responzívny CRM systém? Používate online nástroj na marketingovú komunikáciu (newsletter, sociálne siete, boty/Al) na získavanie nových klientov alebo obchodov? Zaznamenávate dáta o Vaších klientoch a partneroch počas celého životného cyklu?			
mesačne, zriedkavo 9 Využívate v rámci Vašich aktívít tzv. omni-channel online stratégiu? 4 Ponúkate možnosť kúpy a predaja Vašich služieb 10 a tovarov pomocou nástrojove-commerce (počítač, notebook), resp. aj špeciálne m-commerce (smartfón, tablet), resp. doplnok (plugin) pre sociálne siete? Používajú Vaši obchodní zástupcovia nástroje na 11 udržiavanie vzťahov s klientami – aj v teréne alebo počas služobnej cesty, napr. responzívny CRM systém? Používate online nástroj na marketingovú komunikáciu 12 (newsletter, sociálne siete, boty/Al) na získavanie nových klientov alebo obchodov? 13 Zaznamenávate dáta o Vašich klientoch a partneroch počas celého životného cyklu?			
9 Využívate v rámci Vašich aktivít tzv. omni-channel online stratégiu? Ponúkate možnosť kúpy a predaja Vašich služieb a tovarov pomocou nástrojov e-commerce (počítač, notebook), resp. aj špeciálne m-commerce (smartfón, tablet), resp. doplnok (plugin) pre sociálne siete? Používajú Vaši obchodní zástupcovia nástroje na udržiavanie vzťahov s klientami – aj v teréne alebo počas služobnej cesty, napr. responzívny CRM systém? Používate online nástroj na marketingovú komunikáciu 12 (newsletter, sociálne siete, boty/Al) na získavanie nových klientov alebo obchodov? Zaznamenávate dáta o Vaších klientoch a partneroch počas celého životného cyklu?	8		4
Ponúkate možnosť kúpy a predaja Vaších služieb a tovarov pomocou nástrojov e-commerce (počítač, notebook), resp. aj Špeciálne m-commerce (smartíón, tablet), resp. doplnok (plugin) pre sociálne siete? Používajú Vaší obchodní zástupcovia nástroje na udržiavanie vzťahov s klientami – aj v teréne alebo počas služobnej cesty, napr. responzívny CRM systém? Používate online nástroj na marketingovú komunikáciu (newsletter, sociálne siete, boty/Al) na získavanie nových klientov alebo obchodov? Zaznamenávate dáta o Vaších klientoch a partneroch počas celého životného cyklu?			
a tovarov pomocou nástrojov e-commerce (počítač, notebook), resp. aj špeciálne m-commerce (smartfón, tablet), resp. doplnok (plugin) pre sociálne siete? Používajú Vaši obchodní zástupcovia nástroje na 11 udržiavanie vzťahov s klientami – aj v teréne alebo počas služobnej cesty, napr. responzívny CRM systém? Používate online nástroj na marketingovú komunikáciu (newsletter, sociálne siete, boty/Al) na získavanie 4 nových klientov alebo obchodov? Zaznamenávate dáta o Vaších klientoch a partneroch počas celého životného cyklu?	9		4
notebook), resp. aj špeciálne m-commerce (smartfón, tablet), resp. doplnok (plugin) pre sociálne siete? Používajú Vaší obchodní zástupcovia nástroje na udržiavanie vzťahov s klientami – aj v teréne alebo 4 počas služobnej cesty, napr. responzívny CRM systém? Používate online nástroj na marketingovú komunikáciu (newsletter, sociálne siete, boty/Alí) na získavanie 4 nových klientov alebo obchodov? Zaznamenávate dáta o Vaších klientoch a partneroch počas celého životného cyklu?		., , ,	
tablet), resp. doplnok (plugin) pre sociálne siete? Používajú Vaši obchodní zástupcovia nástroje na 11 udržiavanie vzťahov s klientami – aj v teréne alebo počas služobnej cesty, napr. responzívny CRM systém? Používate online nástroj na marketingovú komunikáciu 12 (newsletter, sociálne siete, boty/AI) na získavanie nových klientov alebo obchodov? Zaznamenávate dáta o Vaších klientoch a partneroch počas celého životného cyklu? 5	10		4
Používajú Vaši obchodní zástupcovia nástroje na 11 udržiavanie vzťahov s klientami – aj v teréne alebo 4 počas služobnej cesty, napr. responzívny CRM systém? Používate online nástroj na marketingovú komunikáciu 12 (newsletter, sociálne siete, boty/Al) na získavanie 4 nových klientov alebo obchodov? Zaznamenávate dáta o Vaších klientoch a partneroch počas celého životného cyklu? 5 a partneroch počas celého životného cyklu?		,, , , , , , , , , , , , , , , , , , , ,	
11 udržiavanie vzťahov s kilentami – aj v teréne alebo 4 počas služobnej cesty, napr. responzívny CRM systém? Používate online nástroj na marketingovú komunikáciu 12 (newsletter, sociálne siete, boty/Al) na získavanie 4 nových klientov alebo obchodov? 2 Zarnamenávate dáta o Vašich klientoch a partneroch počas celého životného cyklu? 5			
počas služobnej cesty, napr. responzívny CRM systém? Používate online nástroj na marketingovú komunikáciu (newsletter, sociálne slete, boty/Al) na získavanie 4 nových klientov alebo obchodov? Zaznamenávate dáta o Vaších klientoch 5 a partneroch počas celého životného cyklu?			
Používate online nástroj na marketingovú komunikáciu 12 (newsletter, sociálne siete, boty/AI) na získavanie 4 nových klientov alebo obchodov? 2 Zaznamenávate dáta o Vaších klientoch 5 a partneroch počas celého životného cyklu?	11	•	4
12 (newsletter, sociálne siete, boty/AI) na získavanie 4 nových klientov alebo obchodov? 2 Zaznamenávate dáta o Vaších klientoch 5 a partneroch počas celého životného cyklu?			
nových klientov alebo obchodov? Zaznamenávate dáta o Vašich klientoch a partneroch počas celého životného cyklu? 5	12	, ,	4
Zaznamenávate dáta o Vaších klientoch a partneroch počas celého životného cyklu? 5	12		4
13 a partneroch počas celého životného cyklu? 5		,	
	13		5
	14		5

Sekcia 1 z 4

Prieskum Digitálnej Transformácie a **Zrelosti**

Digitálna zrelosť a stav digitálnej transformácie slovenských firiem a organizácií 2024



Aká je vaša hlavná oblasť/sektor činnosti? *

Aká je veľkosť vašej organizácie alebo podniku? *

Po sekcii 1 Pokračovať na ďalšiu sekciu

Sekcia 2 z 4

A. HIGH-LEVEL POHĽAD NA DIGITÁLNU TRANSFORMACIU A ZRELOSŤ FIRMY

A1. Ako by ste ohodnotili Vašu organizáciu z pohľadu digitálnej zrelosti (skúsenosti a vedomosti v rámci digitálnych technológií)?

A2. Ako by ste klasifikovali Vašu organizáciu z pohľadu ochoty používať nové nástroje v digitálnej oblasti?







EXPERIMENT (Str. 91 až 95)



N	Premenná	Тур	Vysvetlenie	Nástroje používané na meranie
1	CMS systém (napr. WordPress)	Nezavislá	Redakčný systém	PageSpeed Insights, Web Vitals
2	Rámec DT (napr. ITIL)	Nezavislá	Rámec digitálnej transformácie	Skenovací skript, Vlastný dotazník
3	Čas načítania stránky (Page Load Time)	Závislá	Čas, za ktorý sa stránka úplne načíta	PageSpeed Insights, Gtmetrix
4	Largest Contentful Paint (LCP) Mobil	Závislá	Čas, ktorý trvá, kým sa načíta najväčší viditeľný prvok na mobilnej stránke	PageSpeed Insights, Web Vitals
5	Largest Contentful Paint (LCP) Desktop	Závislá	Čas, ktorý trvá, kým sa načíta najväčší viditeľný prvok na stránke	PageSpeed Insights, Web Vitals
6	Cumulative Layout Shift (CLS) Mobil	Závislá	Vizualná stabilita stránky počas načítania na mobilnej stránke	PageSpeed Insights, Web Vitals
7	Cumulative Layout Shift (CLS) Desktop	Závislá	Vizualná stabilita stránky počas načítania	PageSpeed Insights, Web Vitals
8	Uptime - Dostupnosť stránky	Závislá	Percento času, kedy je stránka dostupná	UptimeRobot, Pingdom
9	Počet HTTP požiadaviek	Závislá	Počet požiadaviek HTTP potrebných na načítanie stránky	Chrome Developer Tools, Gtmetrix
10	Total Page Size (TPS)	Závislá	Celková veľkosť stránky vrátane všetkých zdrojov (obrázky, skripty, štýly)	GTmetrix, Pingdom
12	Spokojnosť používateľov s CMS	Závislá	Subjektívne hodnotenie používateľov, ako sú spokojní s CMS merané na likertovej škále od veľmi nespokojný po veľmi spokojný	Vlastný dotazník
13	Úroveň technických znalostí s CMS	Závislá	Sebahodnotenie používateľa na škále od začiatočníka po pokročilého	Vlastný dotazník
14	Počet hodín práce s CMS	Závislá	Celkový počet hodín, ktoré používateľ strávil prácou s daným CMS	Vlastný dotazník
15	Jednoduchosť integrácie marketingových nástrojov	Závislá	Miera, do akej používatelia považujú za jednoduché integrovať a používať rôzne mark. nástroje merané na škále od veľmi ťažké po veľmi jednoduché	Vlastný dotazník
16	Frekvencia aktualizácií obsahu	Závislá	Ako často používateľ aktualizujete marketingový obsah na webstránke prostredníctvom CMS so škálou denne, týždenne, mesačne, zriedkavo	Vlastný dotazník
17	Počet návštev	Závislá	Súčet všetkých návštev v PC a mobilných zariadeniach za posledný mesiac	Similarweb
18	Miera opustenia stránky	Závislá	Percento návštevníkov, ktorí opustia stránku po prezretí len jednej stránky	Similarweb, Google Analytics



STAV ROZPRACOVANOSTI DIZERTAČNEJ PRÁCE



- Verzia 27, 137 strán (89 %)
- 87 použitých zdrojov (80+ % 2020-2024)
- 16 obrázkov, 14 tabuliek, 8 grafov
- Dotazník zber dokončený, prebieha analýza dát
- Experiment zber dokončený, dokončuje sa analýza dát
- Model DT dokončený





ĎAKUJEM ZA POZORNOSŤ

PhDr. Ing. Mgr. Miroslav Reiter

Katedra marketingu a obchodu **Školiteľ:** doc. Ing. Andrej Miklošík, PhD.



1. Na 81 strane definujete 8 výskum. otázok v praktickej časti. Na všetky otázky chciete priniesť vo svojej práci relevantné odpovede?

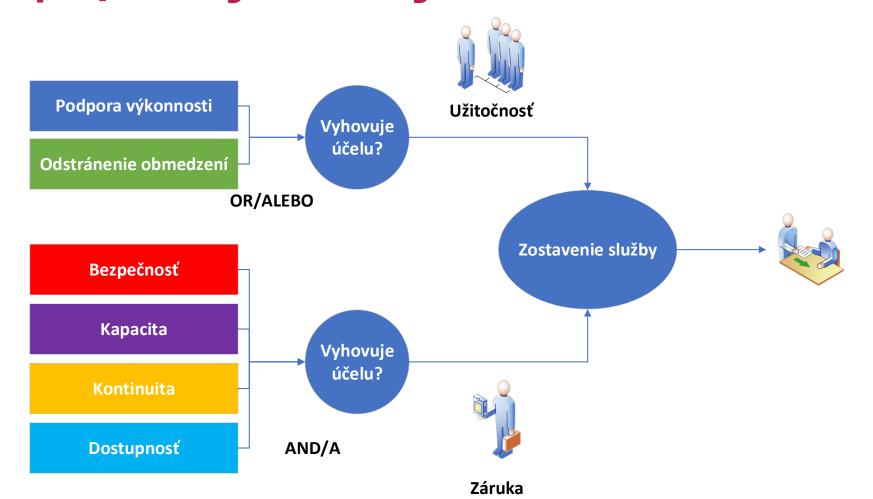


- VO1. Ktoré sú najpoužívanejšie rámce digitálnej transformácie globálne a na Slovensku?
- VO2. Ktoré sú najpoužívanejšie systémy na správu obsahu (CMS systémy) globálne a na Slovensku?
- VO3. Koľko je celkovo domén a funkčných webstránok na Slovensku?
- VO4. Koľko je celkovo prevádzok (firemných profilov na Googli) na Slovensku?
- VO5. Aké sú najdôležitejšie kritéria na hodnotenie digitálnej transformácie?
- VO6. Aké kritériá musia byť splnené pre dosiahnutie minimálnej úrovne digitalizácie?
- VO7. Aké sú aktuálne výzvy marketingu, zohľadňujúce digitálnu transformáciu?
- VO8. Aké konkrétne odporúčania by sa mohli navrhnúť pre organizácie s najnižšou úrovňou digitalizácie na zlepšenie ich konkurencieschopnosti?



2. Skúmate najpoužívanejší redakčný systém, musí to znamenať, že je zároveň najlepší, či najvhodnejší?







3. Môžete podrobnejšie vysvetliť metodológiu použitého experimentu a jeho prínos k splneniu hlavného cieľa práce?



Nájdené domény:	486 233
Prevádzky (Firemný profil na Googli):	376 994
Funkčné webstránky:	203 479
Priemerne denne nových domén:	235
Priemerne ročne nových domén (odhad):	85 775
Celkový počet vznik. spoločností (Finstat 2023):	25 481



PODIEL ZNÁMYCH A NEZNÁMYCH CMS SYSTÉMOV NA SK A GLOBÁLNE



Redakčný systém SK	Počet	Podiel %
Zistený	100 422	49%
Nezistený	103 057	51%
Celková hodnota	203 479	100%

Priemerne denne nových domén 235

Redakčný systém GLOB	Počet	Podiel %
Zistený	1 051 038 062	95%
Nezistený	58 961 938	5%
Celková hodnota	1 110 000 000	100%



Priemerne denne nových domén

252 000

ANALÝZA REDAKČNÝCH SYSTÉMOV NA SLOVENSKU



N	Redakčný systém	Približný Počet	Celkovo Podiel %	Počet Builthwith	Podiel % Builthwith	Δ
1	WordPress	72 372	72,07%	89 247	52,82%	19,25%
2	Joomla	4 935	4,91%	6 059	3,59%	1,33%
3	WebNode	4 871	4,85%	4 939	2,92%	1,93%
4	SmartWeb	797	0,79%	863	0,51%	0,28%
5	Drupal	627	0,62%	2 558	1,51%	-0,89%
6	Prestashop	608	0,61%	2 457	1,45%	-0,85%
7	Atomer	541	0,54%	281	0,17%	0,37%
8	TYPO3	463	0,46%	571	0,34%	0,12%
9	Unisite	416	0,41%	X	х	X
10	Creative shop	322	0,32%	X	х	X
11	CeSYS	260	0,26%	X	Х	X
12	Webflow	234	0,23%	689	0,41%	-0,17%



Známe CMS	86 446	86,07%	107 664	63,72%	22,35%
Iné	13 976	13,93%	61 300	36,28%	
Celkovo	100 422	100,00%	168 964	100,00%	

EXPERIMENT ŠTATISTIKY SKENOVANIA URL



Celkový počet URL na skenovanie (vrátane podstránok):	175 398 898
Priemerný počet podstránok na webstránku:	862
Priemerná rýchlosť skenovania URL/s (Desktop):	21,2
Priemerná rýchlosť skenovania URL/s (Server):	78,1
Odhadový celkový potrebný čas (hodiny):	623,84
Odhadový celkový potrebný čas (dni):	25,99
Skutočný celkový potrebný čas (dni):	28,92



WEBOVÉ STRÁNKY NA SLOVENSKU A SOCIÁLNE SIETE



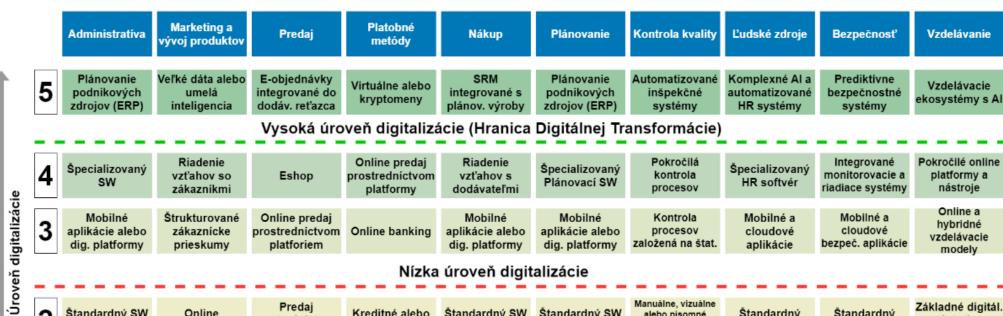
Sociálna sieť	Počet používateľov - 2023	Počet webstránok	Δ
Facebook	3 184 000	64 996	3 119 004
Instagram	1 690 900	72 661	1 618 239
TikTok	1 200 000	2 403	1 197 597
LinkedIn	823 000	10 708	812 292
X (Twitter)	272 100	8 789	263 311
YouTube		16 731	- 16 731
Celková hodnota	7 170 000	176 288	6 993 712



4. Ako sa Váš navrhovaný koncepčný model líši od existujúcich modelov a aké sú jeho hlavné výhody?



Oblasti



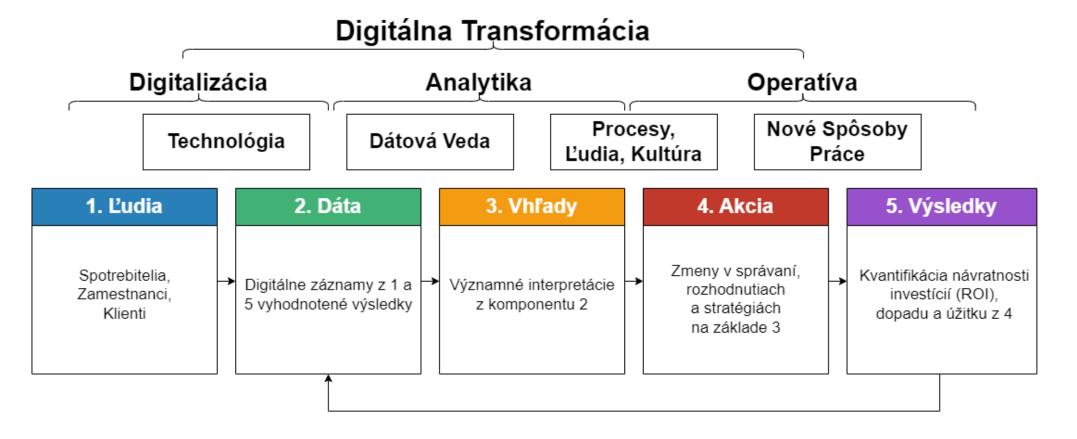
Digitálne technológie





MODEL DIGITÁLNEJ TRANSFORMÁCIE A JEHO KOMPONENTY

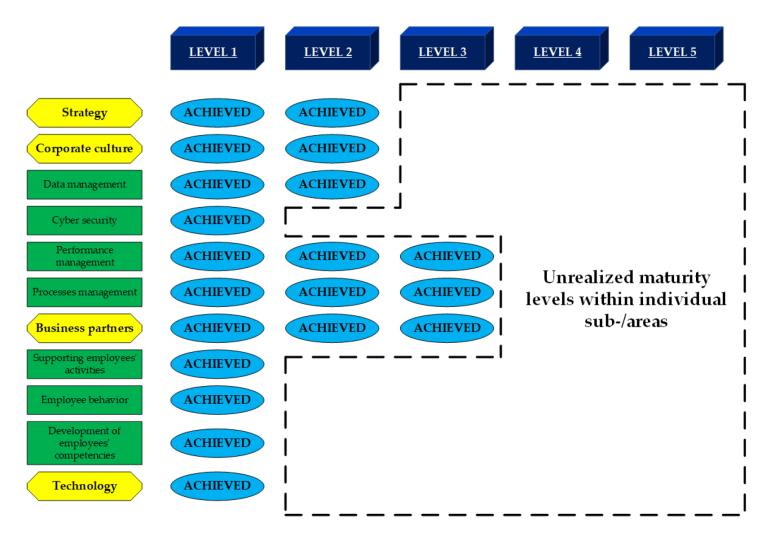






DMM-OP Prof. Dr. Yongjian Li and Dr. Fangchao Xu 2023, MDPI







5. Ako plánujete implementovať navrhovaný koncepčný model digitalizácie v praxi?



• Spolupráca s 32 vybraných slovenských podnikov s cieľom zmapovania ich úrovne digitalizácie a digitálnej transformácie.

