

HODNOCENÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Akademický rok 2014/2015

Jméno studenta: Karolína Hřebejková
Studijní obor/zaměření: Management obchodních činností
Téma bakalářské práce: Analýzy konkurenčního postavení vybrané firmy
Hodnotitel – oponent: doc. PaedDr. Ludvík Eger, CSc.
Podnik – firma: FEK ZČU v Plzni

Kritéria hodnocení: (1 nejlepší, 4 nejhorší, N-nelze hodnotit)

	1	2	3	4	N
A) Definování cílů práce	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B) Metodický postup vypracování práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C) Teoretický základ práce (řešeršní část)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D) Členění práce (do kapitol, podkapitol, odstavců)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E) Jazykové zpracování práce (skladba vět, gramatika)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F) Formální zpracování práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G) Přesnost formulací a práce s odborným jazykem	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H) Práce s odbornou literaturou (normy, citace)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
I) Práce se zahraniční literaturou, úroveň souhrnu v cizím jazyce	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
J) Celkový postup řešení a práce s informacemi	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
K) Závěry práce a jejich formulace	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
L) Splnění cílů práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
M) Odborný přínos práce (pro teorii, pro praxi)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
N) Přístup autora k řešení problematiky práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
O) Celkový dojem z práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Navrhuji klasifikovat bakalářskou práci klasifikačním stupněm:¹

velmi dobře

Stručné zdůvodnění navrhovaného klasifikačního stupně:²

Cíl předložené práce je stanoven na konci úvodu na s. 7. Nejdříve je zpracovaná teoretická část práce k problematice konkurence a hodnocení marketingové situační analýzy. Ta je realizována na odpovídající úrovni pro bakalářskou práci. Studentka by mohla jen objasnit, jak chápe pojmy "komunikační politika", "marketingová komunikace", "propagace". U popisu Porterovy analýzy pěti sil vychází z publikace Kotlera a Kellera (2007). Metoda mystery shoppingu je popsána velmi stručně, a to i potom v aplikační části, kde měl být podrobnější popis vlastního průzkumu.

Základní popis společnosti je vhodně zpracován, ale bez uvedení jakýchkoliv finančních ukazatelů. Autorka vhodně popsala a porovnála konkurenty a jejich služby. Nicméně na s. 26 například subjektivně podceňuje konkurenci: "Dle mého názoru je vstup nové firmy na tento trh zbytečný, pokud nová společnost nepřijde s novou technologií..." a v závěrečné části i mírně bagatelizuje spokojenost zákazníků.

Vlastní mystery shopping je realizován v kapitole č. 9. Zřejmě byla každá provozovna navštívena 2x. Následuje rozpracování SWOT analýzy bez použití kvadrantů pro rychlý přehled.

Závěry a doporučení jsou v kapitole č. 11. Zde je otázka, zda kvalitní službu při přechodu zákazníka bude dělat brigádník za 70.-Kč / hod. Co další náklady?

Celkově je práce přehledná a psaná se znalostí problematiky. Doplnují ji vhodně přílohy. V textu je několik drobností z hlediska gramatiky. Použité zdroje jsou relevantní.

Otázky a připomínky k bližšímu vysvětlení při obhajobě:³

Objasněte v posudku uvedené marketingové pojmy.

Skutečně si myslíte, že je vhodné důležité jednání a důležitou službu spojenou s přechodem - získáním nového zákazníka nechat na brigádníkovi a nízkým platem?

V Plzni, dne 10. 5. 2015

Podpis hodnotitele

Metodické poznámky:

¹ Kliknutím na pole vyberte požadovaný kvalifikační stupeň.

² Stručné zdůvodnění navrhovaného klasifikačního stupně zpracujte v rozsáhu 5 - 10 vět.

³ Otázky a připomínky k bližšímu vysvětlení při obhajobě – dvě až tři otázky.

Posudek odevzdejte spolu s bakalářskou/diplomovou prací na sekretariát Katedry marketingu, obchodu a služeb, Fakulta ekonomická ZČU – v případě plzeňské části fakulty: Husova 11 - Plzeň 306 14; v případě chebské části fakulty: Hradební 22 – Cheb 350 11 (viz www.fek.zcu.cz). Posudek musí být opatřen vlastnoručním podpisem **modře** (pro rozeznání originálu).