

Hodnocení oponenta bakalářské práce

Autor práce	Radka Grygová
Studijní program	Mediální a komunikační studia
Obor studia/ateliér	Marketingové komunikace
Forma studia	prezenční/kombinovaná
Akademický rok	2010/2011
Název práce	Efektivní využití nástrojů podpory prodeje na značkové prodejně Telefonica O2 CR, a.s.
Autor posudku	Peter Štarchoň, doc. Mgr., PhD.

	Hodnocený parametr	Váha	Hodnocení
1	Naplnění tématu a rozsah práce	10	B
2	Samostatnost při zpracování	10	
3	Přístup ke konzultacím	20	
4	Formulace cílů a hypotéz práce	30	B
5	Metodická kvalita postupu	40	B
6	Úroveň teoretické části práce	50	C
7	Úroveň analytické části práce	50	B
8	Úroveň projektové části práce	50	
9	Splnění cíle práce a ověření hypotéz	60	A
10	Struktura a logika textu	40	B
11	Adekvátnost použitých zdrojů	30	A
12	Práce se zdroji v textu	30	B
13	Inovativnost a kreativita zpracování	20	B
14	Využitelnost navrhovaných řešení	20	A
15	Jazyková úroveň práce	10	A
16	Formální úroveň práce	10	C
Návrh hodnocení dle váženého průměru		1,35	B

Připomínky a hodnocení práce:

Podpora predaja predstavuje plnohodnotný nástroj marketingového komunikačného mixu využívaného na získavanie zákazníkov v prípade mobilných operátorov obzvlášť. Výber témy bakalárskej práce je možné hodnotiť kladne, taktiež i osobnú zanosť autorky na jej spracovaní. Napriek jej snahe je možné vzniesť výhrady voči spracovaniu teoretickej časti, keďže sa na relatívne zúženom priestore danom rozsahom bakalárskych prác snažila spracovať problematiku úvodu do marketingu, marketingovej komunikácie, podpory predaja, správania zákazníkov i marketingového výskumu. V kontexte témy bolo vhodné zúžiť jej pozornosť na podporu predaja. Z praktického hľadiska sa vyznačuje svojou využitelnosťou v podmienkach nielen značkových predajní spoločnosti Telefónica O2 Czech Republic, a.s. Výsledky spracované na základe primárneho výskumu i na základe východiskových situačných analýz a sondáže by si však zasluhovali väčší priestor, napríklad aj v podobe rozšírenia záveru. Po formálnej stránke bolo potrebné venovať zvýšenú pozornosť pri ukladaní práce v pdf formáte, ako celok však bakalárska práca spĺňa rámcové formálne náležitosti.

Hodnocení odpovídá stupnici ECTS:

A = 1,00-1,24, B = 1,25-1,50, C = 1,51-2,00, D = 2,01-2,50, E = 2,51-3,00, F = 3,01

Bakalárska práca zodpovedá kritériám, stanoveným pre záverečné práce a na základe skutočností uvedených v posudku sa odporúča na obhajobu pred komisiou pre štátne záverečné skúšky.

Otázky k obhajobě:

1. Na koho – okrem konečných spotrebiteľov – môže byť zameraná podpora predaja?
2. Charakterizujte vzťah medzi podporou predaja a merchandisingom.

Ve Zlíně dne 20. 5. 2011

Podpis: