

UNIVERZITA TOMÁŠE BATI VE ZLÍNĚ
FAKULTA MANAGEMENTU A EKONOMIKY

Posudek oponenta diplomové práce

Jméno studenta:
Kateřina Masnerová

Oponent DP:
Ing. Jaroslav Bílek

Ak. rok:
2010/2011

Téma DP:

Tvorba metodiky pro vystavování na veletrhu

Kritéria hodnocení:		Počet bodů (0 – 10)
1	Náročnost tématu práce	10
2	Splnění cílů práce	9
3	Teoretická část práce	8
4	Praktická část práce (analytická část)	9
5	Projektová část (řešící část)	10
6	Formální úroveň práce	10
CELKOVÝ POČET BODŮ (0 – 60)		56

Hodnocení jednotlivých kritérií:

0 bodů	nesplněno
1 – 2 body	splněno pouze na úrovni základních požadavků
3 – 4 body	splněno s výraznějšími, ale ne kritickými nedostatky
5 – 6 bodů	splněno, nedostatky neovlivňují podstatně celou práci, zejména výsledky
7 – 8 bodů	splněno zcela bez výhrad
9 – 10 bodů	splněno nadstandardně

Připomínky k práci:

Tato práce splnila cíle, které si stanovila již v úvodu. V teoretické části je zpracováno poměrně hodně informačních zdrojů tak, aby podpořily teorii důležitosti účasti firem na veletrzích. Diplomová práce se opírá o analytickou část, kterou považuji za výborný základ pro projektovou část. Otázka efektivity veletrhů, kterou autorka v této části mimo jiné rozebírá, je nejčastějším tématem pro marketingové odborníky z veletržního průmyslu. Analýzy jsou podpořeny marketingovým výzkumem, který přináší zajímavé výsledky, velmi dobře použitelné pro organizátory veletrhů (takto tématicky zaměřené průzkumy veletržní správy běžně neprovádí). Výzkum je veden s cílem rozkrýt vazbu mezi efektivitou veletrhu a přípravou vystavovatelů na veletrh. Získaná zpětná vazba dává prostor pro další působení marketingu veletržních správ.

Projektová část se zabývá alternativním způsobem "výuky" vystavovatelů. Autorka se přiblížila k současným trendům a vytvořila zajímavý prvek pro komunikaci s vystavovatelem, a to nejen osobními komentáři, ale také neformálním jazykem Manuálu. Musím konstatovat, že BVV se snaží "radit" vystavovatelům již řadu let. Byly zvoleny různé formy, jak odstranit bariéry pracnosti na straně vystavovatele, bohužel bez většího efektu. Zásadním problémem je skutečnost, že vystavovatel při složité logistice přípravy veletrhu nevěnuje návodům ani školením patřičnou pozornost. Ze zkušenosti ovšem víme, že důsledná příprava může výrazně zvýšit efektivitu veletrhu. Manuál, který zpracovala autorka, přistupuje k zásadním věcem odlehčenou a jednoduše pochopitelnou formou. To může být cesta, jak naučit vystavovatele maximálně zefektivnit svou účast na veletrhu. Zároveň jsem přesvědčen, že může podpořit veletrhy ve snaze získat nové vystavovatele změnou vnímání - veletrh již není tak složitý. Považuji Manuál za velmi povedený a věřím, že najde uplatnění v další práci s vystavovatelem.

Otázky k obhajobě:

Ověřila jste Manuál v praxi? Konzultovala jste formu a použitelnost manuálu s některými vystavovatelem? Jak vystavovatelé Manuál vnímají?

Jaké plánujete použití Manuálu?

Myslíte si, že Manuál lze použít beze změn pro všechny typy veletrhů?

Je veletrh efektivní marketingový nástroj? Proč?

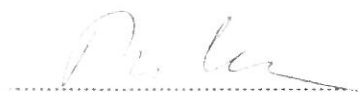
Práce splňuje kritéria pro obhajobu DP.



Práce nespĺňuje kritéria pro obhajobu DP (minimálně jedno kritérium hodnoceno 0 body).



Ve Zlíně dne: 10.5.2011



podpis oponenta DP