



Posudek bakalářské práce

Jméno studenta:

Lucie PEKAŘOVÁ

Oponent BP:

Ing. Růžena VORLOVÁ

Ak. rok:

2012/2013

Téma BP:

**Komunikace cenových změn produktů firmy Přírodní pečivo
Staňka Elšíková, s. r. o.**

Kritéria hodnocení:		Počet bodů (0 – 10)
1	Náročnost tématu práce	9
2	Splnění cílů práce	9
3	Teoretická část práce	8
4	Praktická část práce (analytická část)	9
5	Praktická část práce (řešící část)	6
6	Formální úroveň práce	6
CELKOVÝ POČET BODŮ (0 – 60)		47

Hodnocení jednotlivých kritérií:

0 bodů	nesplněno (odpovídá stupni „F“ podle ECTS)
1 – 2 body	splněno pouze na úrovni základních požadavků (odpovídá stupni „E“ podle ECTS)
3 – 4 body	splněno s výraznějšími, ale ne kritickými nedostatky (odpovídá stupni „D“ podle ECTS)
5 – 6 bodů	splněno, nedostatky neovlivňují podstatně celou práci, zejména výsledky (odpovídá stupni „C“ podle ECTS)
7 – 8 bodů	splněno zcela bez výhrad (odpovídá stupni „B“ podle ECTS)
9 – 10 bodů	splněno nadstandardně (odpovídá stupni „A“ podle ECTS)

Připomínky k práci:

Teoretická část obsahem i rozsahem odpovídá části praktické. Rozsah použité literatury je sice jen základní, ale dostačující – doporučila bych pouze rozšířit zdroje, zabývající se marketingovým výzkumem (citována pouze 1 monografie).

Praktická část:

Oblast zpracování je velmi široká, proto oceňuji logické členění textu a věcnost zpracování. Naopak za nedostatek považuji fakt, že převážná většina kapitol a podkapitol je obsahově příliš krátká – omezená na 1 odstavec.

Další připomínky:

- v kap. 5 pak studentka nevyužívá marketingový mix, definovaný v teoretické části, ale vlastní členění.
- u SWOT analýzy by bylo pro přehlednost vhodné uvést i shrnutí do tabulky. Samotná analýza je ale zpracována kvalitně
- výběr respondentů pro marketingový průzkum není dostatečně promyšlen či zdůvodněn. Mám proto pochybnosti o jeho vypovídající schopnosti

Stylisticky a gramaticky je práce v pořádku. Plně odpovídá požadavkům, kladeným na BP.

Otázky k obhajobě:

1. Proč proběhlo dotazníkové šetření u náhodně vybraných potenciálních zákazníků z B2C, když uvádíte a graficky dokazujete, že firma operuje převážně na trhu B2B? Tzn. proč šetření neproběhlo přímo v partnerských prodejnách?
2. Jak byste popsala cílovou skupinu zákazníků firmy? Odpovídá vzorku respondentů z realizovaného průzkumu?

BP byla podrobena kontrole ke zjištění původnosti práce v IS STAG/Portál. Na základě výsledků této kontroly bylo zjištěno, že BP není plagiát.

Práce splňuje kritéria pro obhajobu BP.

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

Ve Zlíně dne: 17. 5. 2013



podpis hodnotitele BP