



Posudek bakalářské práce

Jméno studenta:

Kristýna Kuželová

Vedoucí/oponent BP:

Mgr. Irena Světlíková

Ak. rok:

2013/2014

Téma BP:

Marketingový plán cukrárny Orange Cafe

| Kritéria hodnocení: | | Počet bodů (0 – 10) |
|--|---|---------------------|
| 1 | Náročnost tématu práce | 6 |
| 2 | Splnění cílů práce | 5 |
| 3 | Teoretická část práce | 7 |
| 4 | Praktická část práce (analytická část) | 7 |
| 5 | Praktická část práce (řešící část) | 6 |
| 6 | Formální úroveň práce | 8 |
| CELKOVÝ POČET BODŮ (0 – 60) | | 39 |

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:

Tématem předložené bakalářské práce je zpracování marketingového plánu malé firmy. Cíl práce definován v úvodu, určitě by si cíle práce zasloužily podrobnější rozpracování a to včetně metodiky a postupu řešení. Definování cílových skupin cukrárny by si rovněž zasloužilo podrobnější definování z pohledu nákupního chování. Charakteristika produktu je velmi obecná, namísto textu stačilo přiložit nabídkový lístek cukrárny. Z pohledu marketingu by určitě stálo za to podrobněji rozpracovat, které produkty jsou nejvíce poptávány, které jsou ziskové, perspektivní pro jednotlivé cílové skupiny atd. Podobně je tomu u stanovení cen a v dalších charakteristikách marketingového mixu. Rovněž předložené návrhy se jeví značně obecné a málo originální. V návrhové části jsou rovněž poněkud nešťastně definovány marketingové cíle firmy. Určitě jimi není návrh zlepšení marketingového plánu a zvýšení kapacity cukrárny (to je prostředek dosažení cíle - tím může být zisk, tržby, tržní podíl, návratnost investice, přežití atd.). Jak vyplývá nepřímo z předcházejícího textu, i v případě předložených návrhů by možná méně znamenalo více. Tím se myslí méně návrhů a jít v návrzích na realizaci do větší hloubky. Rovněž způsob vyhodnocení efektivity komunikace považuji za poněkud vágní.

Otázky k obhajobě:

1. Čím je zapříčiněn dle Vašeho názoru postupný pokles resp. stagnace tržeb v posledních 6 letech?
2. Možná překvapující jsou relativně nízké tržby ve 12. měsíci. Můžete navrhnout možné cesty zvýšení prodeje v tomto měsíci roku?
3. Náklady na Váš návrh komunikace představují cca 50 tis. Kč. Není to pro malou rodinnou firmu příliš, když v předcházejícím textu tvrdíte, že v poslední době není tvořen zisk, ale výnosy pouze pokrývají náklady.

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

Ve Zlíně dne: 6.5.2014



podpis hodnotitele BP