

POSUDEK OPONENTA BAKALÁŘSKÉ PRÁCE						
Jméno a příjmení studenta	Alice Holubová					
Název práce	A Business Plan for a Wedding Studio					
Oponent práce	Ing. Eva Juříčková, Ph.D.					
Obor	Anglický jazyk pro manažerskou praxi					
Forma studia	Prezenční					
<b>Kritéria hodnocení práce</b>	<b>Stupeň hodnocení dle stupnice ECTS</b>					
<b>Formální stránka práce</b>						
Přehlednost a členění práce	<u>A</u>	B	C	D	E	F
Úroveň jazykového zpracování	<u>A</u>	B	C	D	E	F
Dodržení citační normy	A	<u>B</u>	C	D	E	F
<b>Obsahová stránka práce</b>						
Formulace cílů práce	<u>A</u>	B	C	D	E	F
Práce s odbornou literaturou (uvádění zdrojů, kritický přístup)	A	<u>B</u>	C	D	E	F
Metodika zpracování výzkumného problému	<u>A</u>	B	C	D	E	F
Úroveň analytické a interpretační složky	A	B	<u>C</u>	D	E	F
Formulace závěrů a splnění cílů práce	A	<u>B</u>	<u>C</u>	D	E	F
Originalita a odborný přínos práce	A	B	<u>C</u>	D	E	F
<b>Odůvodnění hodnocení práce:</b>						
<p>Tématem bakalářské práce je tvorba business plánu pro fiktivní svatební studio, práce se člení na teoretickou a praktickou část. Teoretická část práce se zaměřuje na pojmy jako podnikání, podnikatel, podnik, jak založit podnikání a definuje samotný podnikatelský plán. Dle zadání má být předmětem teoretické části práce literární rešerše, což předpokládá kritický přístup k poznatkům jednotlivých autorů a jejich komparaci. Spíše než o literární rešerši se jedná o zjištění aktuálního stavu dané problematiky na bázi literárních poznatků. Literárních zdrojů je dostatečné množství, studentka využívá všechny zdroje definované v zadání práce.</p> <p>V praktické části diplomantka prezentuje výsledky dotazníkového šetření zkoumané oblasti a následně sestavený business plán pro fiktivní svatební studio s názvem Klíč. V realizovaném dotazníkovém šetření odpovídá 68 % dotazovaných, že by služby svatebního studia využili, nicméně jsou ochotni za dané služby zaplatit max. 5-10% z celkové ceny svatby. Tento fakt má velmi významný vliv na ekonomiku zamýšlené společnosti, jelikož zájem potenciálních zákazníků za poskytované služby je relativně velký, nicméně je otázkou, zda tento typ podnikání zaměstná dvě koordinátorky na uvedený úvazek se všemi povinnými odvody a daněmi tak, aby byla příslušná společnost již druhý rok v zisku 292 820 Kč, zejména jedná-li se o úplně novou společnost, kterou zákazníci neznají. Prezentovaná ekonomická data nejsou úplně v souladu s uvedenou skutečností. Avizovaná otvírací doba je pondělí-pátek 8-18 h, což znamená 10 hodin denně, tzn. 50 hodin týdně plus víkendy, kdy se budou koordinátorky věnovat realizovaným svatbám. Není tedy možné prezentovat kalkulaci pouze na 20 hodin týdně pro první koordinátorku, když druhá společnice nastoupí do studia až po půl roce. Bude se tedy spíše jednat o práci na „poloviční“ úvazek za pevně danou částku bez ohledu na odpracované hodiny a pravděpodobně danou koordinátorku ekonomicky neuživí. Je otázkou, zda u takového časového zatížení bude mít příslušná koordinátorka prostor i pro jinou činnost, která by pro ni byla ekonomickým přínosem. V kalkulaci pro první rok také postrádám platby sociálního a zdravotního pojištění, jelikož jsou koordinátorky (majitelky) z pohledu zákona brány jako zaměstnankyně firmy. V práci jsou uvedené drobné faktické nepřesnosti, kdy má koordinátorka pobírat mzdu 10.800 Kč, k čemuž je nutné připočítat další zákonné odvody zaměstnavatele za zaměstnance a v super hrubé mzdě se tedy jedná o mnohem vyšší částku. Není jasné, zda jde již o částku super hrubé mzdy tak, jak je prezentováno v Tab. 18, což by pro koordinátorku v souladu s odpracovanými hodinami nedávalo ekonomicky příliš smysl. Postrádám také náklad na silniční daň, jestliže se budou koordinátorky dopravovat na místo realizace svatby osobním vozidlem (náklady na cestovné jsou v kalkulaci zahrnuty). Osobně</p>						

nejsem na základě prezentovaných faktů přesvědčená, že realizace 15 svateb v prvním roce podnikání odpovídá realitě. První půl rok by na realizaci svateb pracovala pouze jedna koordinátorka, což svědčí o určitém stupni jejího vytížení. V rámci rizikové analýzy by bylo vhodné rizika ohodnotit a využít některou z možných analýz rizik, nikoliv pracovat pouze s popisnou formou.

**Otázky k obhajobě:**

Hotel Tomášov has been evaluated as the biggest competitor to the Klíč agency (23 p.). Why does not the Hotel provide the complex service? Are customers interested in the complex service when the successful company doesn't provide it?

How did you create the prices of your service, pp. 51? Is the calculation real and following the real prices?

**Celkové hodnocení\***

A	<b>B</b>	C	D	E	F
---	----------	---	---	---	---

Datum: 28. 05. 2019

Podpis:

---

\* Výsledná známka není aritmetickým průměrem jednotlivých kritérií hodnocení práce.