

**Posudek vedoucího bakalářské práce**

**Jméno a příjmení studenta:** Kateřina Chládková

**Název bakalářské práce:** Využití věrnostních systémů v oblasti lékáren na českém trhu

**Studijní obor – specializace:** Marketing a management služeb – specializace obchodně podnikatelské služby

**Titul, jméno a příjmení vedoucího práce:** Ing. Linda Jelínková

**Pracoviště a pracovní zařazení:** externista

**Hodnocení bakalářské práce**

Kritérium hodnocení (označte křížkem)		Stupeň hodnocení						
		stupeň	A	B	C	D	E	F
		číselné vyjádření	1	1,5	2	2,5	3	-
Obsahová stránka BP	struktura práce		X					
	formulace cíle práce (v souladu se zadáním BP) / hypotéz a úroveň jejich naplnění		X					
	použité metody, jejich adekvátnost a relevance ve vztahu k tématu BP		\	X				
	faktická, věcná a obsahová správnost			X				
	hloubka provedené analýzy				X			
	zvládnutí odborné terminologie			X				
	schopnost argumentace a kritického myšlení			X				
	uplatnění práce v praxi / výuce			X				
Formální stránka BP	reprezentativnost a rozsah použité literatury a zdrojů		X					
	práce se zdroji, dodržování bibliografických norem, úroveň a četnost odkazů a citací		X					
	provázanost a sled textu, návaznost kapitol		X					
	jazyková a stylistická úroveň			X				
	estetická a grafická úprava textu, dodržení formálních náležitostí práce dle metodiky		X					
	samostatnost, aktivita a komunikace studenta s vedoucím BP při zpracování bakalářské práce		X					
Na základě elektronického testování na podobnosti s jinými dokumenty je možné bakalářskou práci označit za originální.		<b>ANO</b>						
<b>Celkové hodnocení bakalářské práce</b>				X				
<b>Bakalářskou práci doporučuji k obhajobě</b>		<b>ANO</b>						

## Stručné verbální hodnocení bakalářské práce (minimálně 500 znaků):

Bakalářská práce je dobře strukturovaná, přehledná a v souladu se zadáním. Teoretická část se věnuje specifikům marketingového mixu na trhu lékáren, uvádí čtenáře do tématu a zároveň neopomíjí aktuální témata v oblasti legislativy.

Praktická část nejprve přehledně a relativně podrobně porovnává věrnostní systémy jednotlivých lékáren, následně je adekvátně k tématu proveden marketingový výzkum. Jeho potenciál bohužel v závěru není dostatečně využit, autorka minimálně pracuje s tříděním výsledků výzkumu dle sociodemografických faktorů. Zde by se dalo nejspíš ještě dost zajímavých informací získat, výsledky tak nejsou úplné.

Oceňuji zařazení rozhovorů s pracovníky lékáren, práci to oživilo a uvedlo více do praxe a reality lékárenského prostředí.

V práci se vyskytuje pár drobných nedokonalostí ve stylistice, terminologii a formátování.

### Otázky k obhajobě:

1. Autorka uvádí, že ve věrnostních systémech lékáren hraje svou roli i internet. Jakým způsobem by se dal podle autorky internet lépe využít pro zefektivnění věrnostních systémů lékáren (např. cílení reklamy, nová média, direct marketing apod.)?
2. Jaká hlavní doporučení k věrnostním systémům na základě provedeného výzkumu by autorka dala malým lékárnám, aby v konkurenci lépe obstály?

**Datum:** 4. 7. 2018

**Podpis vedoucího bakalářské práce:** .....

### Klasifikační stupnice VŠERS – platnost od akademického roku 2008/2009

Stupně	Číselné vyjádření	Slovní vyjádření Definice
A	1	VÝBORNÝ (excellent) vynikající výkon pouze s malými chybami
B	1,5	VELMI DOBRÝ (very good) nad průměrným standardem, ale s chybami
C	2	DOBRÝ (good) obecné vyznění práce s řadou zřetelných chyb
D	2,5	USPOKOJIVÝ (satisfactory) přijatelný, ale s významnými nedostatky
E	3	DOSTATEČNÝ (sufficient) výkon nad hranici minima
F	-	NEÚSPĚŠNÝ (fail) je zapotřebí značné množství další práce