

Posudek oponenta bakalářské práce

Jméno a příjmení studenta: Petr Spörl, DiS

Název bakalářské práce: Podpora prodeje na trhu elektro zboží a ve společnosti Electro World s.r.o.

Studijní obor – specializace: Management a marketing služeb – specializace obchodně podnikatelské služby

Titul, jméno a příjmení oponenta práce: doc. Ing. Marie Hesková, CSc.

Pracoviště a pracovní zařazení: VŠERS

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 úrovně 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		
Celkové hodnocení bakalářské práce					X			
Bakalářskou práci doporučuji k obhajobě		ANO						

Stručné verbální hodnocení bakalářské práce (minimálně 500 znaků):

Zvolené téma BP pokládám za aktuální a zajímavé. Škoda, že autor nepřistoupil k jeho zpracování pečlivěji. Hned v úvodní části děkuje vedoucí(mu) BP...bylo vhodné upravit rod. Kapitola 1 Cíl a metodika PB je psána formou „Abstraktu“ (v minulém čase, v metodice jde o budoucí čas). Z uvedeného je patrné, že nebyla plně dodržena doporučená Metodika zpracování BP na VŠERS. V teoretické části práce je nadbytečně uvedena problematika marketingu a marketingového mixu s ohledem na téma práce, které má těžiště v marketingové komunikaci, resp. v podpoře prodeje. Praktická část práce začíná analýzou konkurence na trhu elektro zboží. Jsou zde představeny největší konkurenti společnosti Electro World s.r.o., která byla zvolena pro praktickou aplikaci výzkumu podpory prodeje. Autor nevyužil potenciál získaný z analýzy hlavních konkurentů společnosti, kde mohl např. formou zvolených kritérií názorně prezentovat výsledky provedené analýzy. 4 kap. Charakteristika společnosti Electro World s.r.o. představuje společnost, její historii a nástroje podpory prodeje, které využívá na českém trhu. Následující kapitola je zaměřena na marketingový výzkum s cílem zjistit povědomí zákazníků o probíhající podpoře prodeje a spokojenost zákazníků s průběhem nákupu. Pro výzkum byla zvolena tištěná forma dotazníku v jedné z prodejen společnosti v Plzni. V plánu výzkumu se čtenář nedozví v jakém časovém intervalu výzkum probíhal (je uvedeno až na str. 53). Hodnocení výzkumu je provedeno pouze na úrovni absolutních a relativních četností (je zaměřován význam 60% (šedesátiprocentní) - a 60 % (šedesát procent). Domnívám se, že volba dotazování v době Black Friday nebyla zvolena nejlépe, výsledky marketingové sondy jsou zkráceny výjimečností akce, která přiláká značné množství zákazníků, kteří za standardních podmínek v řetězci nenakupují (ostatně tuto skutečnost uvádí sám autor na str. 53). Uvedené se promítlo i do návrhu 5.5 Možnosti ke zlepšení podpory prodeje.

Otázky k obhajobě:

1. Můžete společnosti Electro World s.r.o. doporučit využívání technik cross sellingu?
2. Jaká forma marketingového mixu je využívána v obchodě, resp. retailingových společnostech?

Datum: 28. 7. 2019

Podpis oponenta 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 hranicí minima
F	-	NEÚSPĚŠNÝ (fail) je zapotřebí značné množství další práce