

Posudek vedoucího bakalářské práce

| | |
|--------------------------|--|
| Jméno studenta | Jiří Kojzar |
| Téma práce | Analyza marketingového řízení společnosti NAPA TRUCKS spol. s. r. o. |
| Cíl práce | Analyzovat systém marketingového řízení společnosti NAPA TRUCKS spol. s. r. o. |
| Vedoucí bakalářské práce | Doc. Ing. Josef Vaculík, CSc. |

| náročnost tématu na | úroveň | | |
|---|-------------|----------|-------------|
| | nadprůměrná | průměrná | podprůměrná |
| teoretické znalosti | | x | |
| praktické zkušenosti | x | | |
| podkladové materiály (vstupní data) a jejich zpracování | x | | |

| kritéria hodnocení práce | úroveň | | | |
|--|--------------------|----------------|--------------|----------------|
| | nadprůměrná | průměrná | podprůměrná | nelze hodnotit |
| stupeň splnění cíle práce | x | | | |
| samostatnost při zpracování tématu | x | | | |
| logická stavba práce | | x | | |
| práce s českou literaturou včetně citací | | x | | |
| práce se zahraniční literaturou včetně citací | | x | | |
| adekvátnost použitých metod | | x | | |
| hloubka provedené analýzy | x | | | |
| stupeň realizovatelnosti řešení | x | | | |
| formální úprava práce (text, grafy, tabulky) | | x | | |
| stylistická úroveň | | x | | |
| nároky BP na podkladové materiály, konzultace, průzkumy ... | vysoké x | průměrné | nižší | nejsou |
| použití analýz, matem. statistických a jiných metod, komparací apod. | ve velké míře | přiměřené x | částečné | absentuje |
| využitelnost námětů, návrhů a doporučení k řešení problému | ve větší míře x | částečná | nižší | nevyužitelnost |
| obsah a relevantnost příloh v textu či příl. části BP (tabulky, grafy, propočty apod.) | vysoce funkční | funkční x | méně funkční | neuspokojivé |

Odpovídající hodnocení jednotlivých hledisek označte:

x

Připomínky a otázky k obhajobě:

Autor práce v teoretické části popisuje matici GE, kterou nevyužívá v praktické části. Při obhajobě by mohl uvést, jakým způsobem by tato matice mohla být využitelná pro společnost NAPA TRUCKS spol. s. r. o.

Autor práce může navrhnout rozdělení zákazníků do segmentů a popsat v rámci Porterova modelu jejich vyjednávací sílu. Vycházet by měl z jednotlivých položek, které uvádí na str. 34.

Práce je doporučena k obhajobě

Navržený klasifikační stupeň:

výborně

Konzultant bakalářské práce:

Jméno, tituly: Ing. Kateřina Kantorová, Ph.D.

Podpis:



V Pardubicích dne: 28. 5. 2013