

Posudek vedoucího diplomové práce

Jméno studenta	Bc. Aneta Mrštná
Téma práce	Benchmarking vybrané společnosti
Cíl práce	Cílem práce je hodnocení konkurenční schopnosti společnosti Konzum metodou benchmarkingu s jiným benchmarkingovým partnerem.
Vedoucí diplomové práce	Doc. Ing. Marcela Kožená, Ph.D.

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				
nároky DP na podkladové materiály, konzultace, průzkumy ...	vysoké	průměrné	nižší	nejsou
použití analýz, matem. statistických a jiných metod, komparací apod.	ve velké míře	přiměřené	částečné	absentuje
využitelnost námětů, návrhů a doporučení k řešení problému	ve větší míře	částečná	nižší	nevyužitelnost
obsah a relevantnost příloh v textu či příl. části DP (tabulky, grafy, propočty apod.)	vysoce funkční	funkční	méně funkční	neuspokojivé

x

Práce využívá metodu benchmarkingu k porovnání dvou finan. využití výkonového benchmarkingu dokládá vyšší konkurenční schopnost konkurenční organizace.

Připomínky a otázky k obhajobě

1. V závěru uvádíte, že benchmarkingové srovnání ukázalo odlišnost strategie porovnávaných společností. Která z nich, je podle vašeho názoru přínosnější pro zákazníka.
2. Jaké formy marketingové komunikace byste navrhovala pro zviditelnění společnosti a jí nabízených služeb zákazníkům?

Práce je doporučena k obhajobě.

Navržený klasifikační stupeň:

Výborně minus

Vedoucí diplomové práce:

Jméno, tituly: doc. Ing. Marcela Kožená, Ph.D.

Podpis:

V Pardubicích dne: 27.5. 2013