



Posudek bakalářské práce

Jméno studenta:

Vedoucí/oponent BP:

Ak. rok:

Alena Pařenicová

Ing. Jaromír Kovář

2012/2013

Téma BP:

Identifikace cílových skupin firmy KÁMEN KWR KOVÁŘ, s. r. o. a komunikace s nimi

Kritéria hodnocení:		Počet bodů (0 – 10)
1	Náročnost tématu práce	8
2	Splnění cílů práce	9
3	Teoretická část práce	8
4	Praktická část práce (analytická část)	10
5	Praktická část práce (řešící část)	9
6	Formální úroveň práce	9
	CELKOVÝ POČET BODŮ (0 – 60)	53

Hodnocení jednotlivých kritérií:

0 bodů	nesplněno (odpovídá stupni „F“ podle ECTS)
1 – 2 body	splněno pouze na úrovni základních požadavků (odpovídá stupni „E“ podle ECTS)
3 – 4 body	splněno s výraznějšími, ale ne kritickými nedostatky (odpovídá stupni „D“ podle ECTS)
5 – 6 bodů	splněno, nedostatky neovlivňují podstatně celou práci, zejména výsledky (odpovídá stupni „C“ podle ECTS)
7 – 8 bodů	splněno zcela bez výhrad (odpovídá stupni „B“ podle ECTS)
9 – 10 bodů	splněno nadstandardně (odpovídá stupni „A“ podle ECTS)

Připomínky k práci:

Cílem bakalářské práce bylo provést analýzu cílových skupin a komunikaci s nimi u firmy KÁMEN KwR KOVÁŘ, s. r. o. se zaměřením na výrobu betonových prefabrikátů.

Teoretická část obsahuje v přehledné a dostatečně široké míře poznatky z literárních zdrojů k danému tématu. Z uvedené teorie vychází praktická část, ve které po představení firmy včetně bližšího seznámení s jejím vývojem, činností a technickou specifikací výroby byly provedeny analýzy firmy, konkurence a zákazníků. Práce obsahuje podrobné rozpracování charakteristiky cílových zákazníků a komunikaci s nimi. Zákazníci byli rozděleni do skupin (B2B, B2C, B2G) a dále byla podrobně specifikována nejdůležitější skupina B2C, pro kterou byly navrženy doporučení. Výsledky jednotlivých analýz jsou přehledně zpracovány a srozumitelně komentovány a doplněny o grafické zobrazení.

Pozitivně hodnotím schopnost a snahu studentky vyhledat data a zpracovat údaje i přes naši nedokonalou a zastaralou databázi.

Práce splňuje stanovené cíle a naplňuje požadavky pro bakalářskou práci.

Pro firmu KÁMEN KwR KOVÁŘ, s. r. o. je práce reálným přínosem při dalším rozvoji komunikace s cílovými skupinami. Názory a myšlenky uvedené v návrhové části budou vzaty v úvahu a případně realizovány.

Otázky k obhajobě:

1. Pro zvýšení konkurenceschopnosti firmy doporučujete rozšířit a inovovat výrobní sortiment. Uvedte, o jaký sortiment by se mělo jednat a jaký bude mít přínos pro naši firmu.
2. Jedním ze závěrečných doporučení je zřízení vlastních prodejen. Proč bychom se měli zaměřovat na vlastní prodejny a ne na prodejce? A když na prodejny, můžete blíže specifikovat jejich umístění, počet a zda by měly mít vlastní sklad.

BP byla podrobena kontrole ke zjištění původnosti práce v IS STAG/Portál. Na základě výsledků této kontroly bylo zjištěno, že BP není plagiát.

Práce splňuje kritéria pro obhajobu BP.



Práce nespĺňuje kritéria pro obhajobu BP (minimálně jedno kritérium hodnoceno 0 body).



Ve Zlíně dne: 10. května 2013



podpis hodnotitele