

**BAKALÁŘSKÉ STUDIJNÍ PROGRAMY**  
 na Vyšší odborné škole ekonomické Zlín

**Hodnocení bakalářské práce**

Jméno studenta: S. Tvarožeková

Oponent BP\*: doc.Ing. Petr Briš, Csc.

Vedoucí BP\*:

Akademický rok: 2005/2006

Téma BP: Analýza konkurenčního prostředí firmy Q- EX a.s.

Tabulka A

Kritéria hodnocení BP	Stupeň obtížnosti	Úroveň							Součin
		A 1	B 1,5	C 2	D 2,5	E 3	F <sub>x</sub> 4	F 5	
1 Splnění cílů	3	X							3
2 Logická stavba	2	X							2
3 Teoretická část	3	X							3
4 Analytická část	3	X							3
5 Práce s literaturou	2		X						3
6 Stylistická a jazyková úroveň	1		X						1,5
7 Formální úroveň	1			X					2
<b>Celkem</b>	<b>15</b>								<b>17,5</b>

$$17,5 : 15 = 1,16 * 1 = 1,16$$

Poznámka: Hodnocení jednotlivých kritérií označte znakem „X“ v příslušné úrovni. Výsledek z této tabulky, který získáme vydělením celkového součtu součinů 15-i, vynásobíme koeficientem v rozmezí 1 až 1,5 (1 vyjadřuje vyšší náročnost), který charakterizuje náročnost tématu. Na základě takto vypočteného součinu se podle tabulky B stanoví konečná známka práce.

Tabulka B

Interval	Stupeň ECTS	Slovní hodnocení
1,0 – 1,49	A	Výborně
1,5 – 1,99	B	Velmi dobře
2,0 – 2,49	C	Dobře
2,5 – 2,99	D	Uspokojivě
3,0 – 3,49	E	Dostatečně
3,5 – 3,99	FX	Nedostatečně
4,0 -	F	Nedostatečně

**Připomínky a otázky k obhajobě:**

Číslování kapitol v osnově neodpovídá skutečnosti.  
Kapitola 3.5. se v osnově vyskytuje dvakrát.

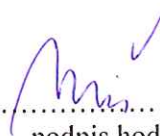
**Otázky:**

1. Co si představujete pod „přizpůsobením databáze firmy“ marketingovým potřebám?  
Které ukazatele jste měla na mysli?
2. Firma se prosadila díky velkému důrazu na předprodejní a poprodejní servis. Můžete uvést konkrétní příklady?
3. Vysvětlete, jak přes vysokou cenovou politiku firma dosahuje vysoké ziskovosti, přestože na trhu vystupuje v roli následovatele.
4. Jakým způsobem jste získávala údaje o tržních podílech jednotlivých konkurentů?

Návrh na klasifikaci bakalářské práce : **A - výborně**

Ve Zlíně .....

dne 3.1.2006.....



.....  
podpis hodnotícího