

## HODNOCENÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Akademický rok 2018/2019

**Jméno studenta:** **Míla Kocábů**  
**Studijní obor/zaměření:** **Podniková ekonomika a management**  
**Téma bakalářské práce:** **Analýza prodejních aktivit podniku**

**Hodnotitel – oponent:** **doc. Ing. Petra Taušl Procházková, Ph.D.**  
**Podnik – firma:** **FEK ZČU**

**Kritéria hodnocení: (1 nejlepší, 4 nejhorší, N-nelze hodnotit)**

	1	2	3	4	N
A) Definování cílů práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B) Metodický postup vypracování práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C) Teoretický základ práce (rešeršní část)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D) Členění práce (do kapitol, podkapitol, odstavců)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E) Jazykové zpracování práce (skladba vět, gramatika)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F) Formální zpracování práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G) Přesnost formulací a práce s odborným jazykem	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H) Práce s odbornou literaturou (normy, citace)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
I) Práce se zahraniční literaturou, úroveň souhrnu v cizím jazyce	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
J) Celkový postup řešení a práce s informacemi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
K) Závěry práce a jejich formulace	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
L) Splnění cílů práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
M) Odborný přínos práce (pro teorii, pro praxi)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
N) Přístup autora k řešení problematiky práce	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
O) Celkový dojem z práce	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Navrhuji klasifikovat bakalářskou práci klasifikačním stupněm:<sup>1</sup>

**dobře**

**Stručné zdůvodnění navrhovaného klasifikačního stupně:<sup>2</sup>**

Bakalářská práce se zabývá oblastí prodejních aktivit podniku. Doporučila bych upravit cíl práce. Autorka uvádí, že cílem práce je analyzovat, nicméně se domnívám, že by tento cíl měla doplnit o vytvoření závěru a doporučení na základě této analýzy. Líbí se mi, jak autorka v úvodu práce vysvětluje, proč se zabývá i analýzou okolí podniku. Domnívám se, že teoretická část práce se mohla více zaměřit na problematiku prodeje. Autorka jí věnuje pouze první kapitolu a ta je z mého hlediska stručná. Následně se věnuje už oblasti marketingu, marketingového mixu. Tady by bylo určitě dobré asi vysvětlit, udělat nějaké vodítko, proč autorka (v souvislosti se zadaným tématem) tyto oblasti zmiňuje. Teoretickou část bych určitě doporučila upravit. Věnovat se více problematice prodejních

aktivit, a i marketingové aktivity vztáhnout k tomu segmentu. V současném stavu na mě působí teorie spíše neprovázaně a nemyslím si, že dělá kvalitní úvod do praktické části.

Praktická část se zaměřuje na zpracování prodejních aktivit ve společnosti Dobrovský. Společnost je dostatečně velká k tomu, aby zde měla autorka solidní prostor pro zpracování zadaného úkolu. Autorka koncentruje velkou část práce do oblasti marketingových aktivit, respektive popisu produktu a následně dalším marketingovým oblastem. V praktické části mi chybí opět souvislost a větší návaznost na teoretickou část. Popis toho, jak bude autorka postupovat, velká část práce je pouze popisného charakteru, nevidím tam přímé cílení na prodejní aktivity, snahu tyto aktivity rozsegmentovat a analyzovat. Autorka tak činí částečně v rámci marketingových aktivit, které jsou jasně s prodejními aktivitami spojené, ale dost selektivně a nesouvisle. Zajímavé by bylo třeba ukázat spojitost finančních výsledků s určitými úseky v rámci roku. Je vidět například nárůst prodeje před Vánoci, letními dovolenými? Lze navrhnout určitá opatření ke zvýšení prodejnosti v těchto obdobích? Zapojuje se společnost do některých celonárodních akcí (jako třeba Dny Marranne atd.)? Autorka provádí dotazníkové šetření. Tento záměr považuji za zajímavý, ale výběr respondentů i počet nelze brát za vypovídající. Dále, PEST analýzu nepovažuji za dobře provedenou. Autorka zmiňuje často oblasti, které patří k běžnému podnikatelskému životu a nejedná se o žádnou významnou výzvu či hrozbu. Sociálně-kulturní faktory mohla rozebrat určitě více a spíše směrem ke čtenářské obci, trendu v oblasti čtení knih, bylo určitě možné zmínit i statistiky, průzkumy týkající se české čtenářské obce, nebo třeba i celonárodní kampaně týkající se popularizace čtení (například čtení pro malé děti). Tyto poznatky mohla pak hezky zabudovat do návrhu prodejních aktivit. Kladně hodnotím část věnující se technologickému prostředí.

Zajímavé by také bylo rozdělit tržby podniku na segmenty (například beletrie, naučné knihy, hry atd.) a vidět, jaký segment přináší podniku největší tržby. Podle toho se také zaměřit na prodejní/marketingové aktivity.

Téma práce je zajímavé, ale bohužel pojmутí autorky nepovažuji za dostatečné. Vidím tam velký potenciál pro lepší uchopení a zpracování. Práci hodnotím známkou dobře.

---

#### Metodické poznámky:

<sup>1)</sup>Kliknutím na pole vyberte požadovaný kvalifikační stupeň.

<sup>2)</sup> Stručně zdůvodněte navrhovaný klasifikační stupeň, odůvodnění zpracujte v rozsahu 5 - 10 vět.

<sup>3)</sup>Otázky a připomínky k bližšímu vysvětlení při obhajobě – dvě až tři otázky.

Posudek 2x oboustranně vytiskněte, podepište (modrým perem) a odevzdejte na **sekretariát KPM FEK ZČU do 20. 5. 2019.**

#### Nově:

Posudek zašlete mailem na [zuzkam@kpm.zcu.cz](mailto:zuzkam@kpm.zcu.cz) v PDF formátu bez podpisu s názvem souboru BP nebo DP\_příjmení studenta\_OP. Pdf (příklad: DP\_Xaver\_OP.pdf).

**Otázky a připomínky k bližšímu vysvětlení při obhajobě:<sup>3</sup>**

Pokuste se získat informace k tržbám společnosti v průběhu roku. Lze pozorovat rostoucí/klesající trend během roku? Jsou na tento trend navázány marketingové/prodejní aktivity? Vysvětlete.

V Plzni, dne 20.5.2019

Podpis hodnotitele

---

**Metodické poznámky:**

<sup>1)</sup>Kliknutím na pole vyberte požadovaný kvalifikační stupeň.

<sup>2)</sup> Stručně zdůvodněte navrhovaný klasifikační stupeň, odůvodnění zpracujte v rozsahu 5 - 10 vět.

<sup>3)</sup>Otázky a připomínky k bližšímu vysvětlení při obhajobě – dvě až tři otázky.

Posudek 2x oboustranně vytiskněte, podepište (modrým perem) a odevzdejte na **sekretariát KPM FEK ZČU do 20. 5. 2019.**

**Nově:**

Posudek zašlete mailem na [zuzkam@kpm.zcu.cz](mailto:zuzkam@kpm.zcu.cz) v PDF formátu bez podpisu s názvem souboru BP nebo DP\_příjmení studenta\_OP. Pdf (příklad: DP\_Xaver\_OP.pdf).