

HODNOCENÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Akademický rok 2017//2018

Jméno studenta: Zdeněk Říha
Studijní obor/zaměření: Podniková ekonomika a management
Téma BP/DP: Řízení vztahů se zákazníkem a jeho význam pro posílení konkurenceschopnosti podniku

Hodnotitel – oponent: ing. Petra Taušl Procházková, Ph.D.
Podnik – firma: ZČU v Plzni

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 (řešeršní část)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input 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 checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F) Formální zpracování práce	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G) Přesnost formulací a práce s odborným jazykem	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H) Práce s odbornou literaturou (normy, citace)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input 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 checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
K) Závěry práce a jejich formulace	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input 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 checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
O) Celkový dojem z práce	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Navrhuji klasifikovat BP/DP klasifikačním stupněm:¹

velmi dobře


Stručné zdůvodnění navrhovaného klasifikačního stupně:²

Bakalářská práce se zabývá tématem řízení vztahů se zákazníkem ve vztahu ke konkurenceschopnosti podniku. Praktická část práce se věnuje především oblasti sponzoringu ve společnosti Gambrinus. V zásadách práce se objevuje i oblast hodnocení efektivnosti sponzoringu a následné vytvoření doporučení pro zefektivnění sponzoringu ve vazbě na posílení konkurenceschopnosti podniku. Oblast hodnocení efektivnosti sponzoringu považuji za relativně náročnou disciplínu. Teoretická část se zaměřuje na představení základních pojmů k CRM a dále na oblast sponzoringu. Oceňuji, že je v práci věnován prostor ke stanovení hlavního cíle a dílčích cílů práce včetně metodiky zpracování. Osobně bych doporučila mírně poupravit hlavní cíl(e) práce nejen na oblast analýzy, ale i vytvoření adekvátních závěrů - viz zásady práce. V praktické části práce je zpracována SWOT analýza. Zde bych doporučila navázat tuto SWOT analýzu více již na sledovanou oblast - sponzoring, vztah se zákazníky. Celkově bych doporučila směřovat praktickou část práce více s ohledem na stanovené zásady práce - lépe provázat a vysvětlit.

Otázky a připomínky k bližšímu vysvětlení při obhajobě:³

Uveďte příklady možností, jak lze hodnotit efektivnost sponzoringových aktivit společnosti. Shrňte Vaše doporučení pro zefektivnění sponzoringu ve vazbě na posílení konkurenceschopnosti podniku.

V Plzni, dne 14.5.2018


Podpis hodnotitele

Metodické poznámky:

¹⁾ Kliknutím na pole vyberte požadovaný kvalifikační stupeň.

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

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

Posudek na **DP a BP** odevzdejte ve dvou originálních vyhotoveních (oboustranný tisk) **nejpozději do 21. 5. 2018** spolu s prací na sekretariát KPM.

Posudek musí být opatřen **vlastnoručním podpisem modře** (pro rozeznání originálu).