|  |
| --- |
| **POSUDEK OPONENTA BAKALÁŘSKÉ PRÁCE** |
| Jméno a příjmení studenta | Aneta Baránková |
| Název práce | A Business Plan for Cukrárna U Beránka |
| Oponent práce | Ing. Martina Kubíčková, MBA |
| Obor | Anglický jazyk pro manažerskou praxi |
| Forma studia | Prezenční |
| **Kritéria hodnocení práce** | **Stupeň hodnocení****dle stupnice ECTS** |
| **Formální stránka práce** |
| Přehlednost a členění práce | **A** | B | C | D | E | F |
| Úroveň jazykového zpracování | **A** | B | C | D | E | F |
| Dodržení citační normy | **A** | B | C | D | E | F |
| **Obsahová stránka práce** |
| Formulace cílů práce | **A** | B | C | D | E | F |
| Práce s odbornou literaturou (uvádění zdrojů, kritický přístup) | **A** | B | C | D | E | F |
| Metodika zpracování výzkumného problému | A | **B** | C | D | E | F |
| Úroveň analytické a interpretační složky | A | B | C | **D** | E | F |
| Formulace závěrů a splnění cílů práce | A | B | C | **D** | E | F |
| Originalita a odborný přínos práce | A | B | **C** | D | E | F |
| **Odůvodnění hodnocení práce:**Práce je na úrovni standardní bakalářské práce a obsahuje všechny požadované náležitosti. Teoretická část práce je vhodně strukturovaná, využívá zdroje aktuální a související s tématem práce. Metodika práce je dodržena v souladu se standardním postupem. Na práci velmi oceňuji její formální zpracování, které je povedené a vypovídá o tom, že mu autorka věnovala čas a pečlivost. Nicméně analytická část obsahuje několik nedostatků. Zmínila bych především zcela nedostatečnou analýzu konkurence. Autorka se zaměřila pouze na přímou konkurenci, ale zcela pominula hrozbu substitučních výrobků. Konkurenci, která může brát část trhu, představuje i třeba obchod se sladkostmi, nápoji. Dále je nevhodně vytvořená analýza SWOT. Například používání čerstvých ingrediencí není příležitost, ale silná stránka- jednoznačně ovlivnitelná věc majitelem. Stejně tak může majitel ovlivnit, zda nakoupí moderní technologie, bude vyrábět vlastní dezerty, nebo bude obsluhovat zákazníky u stolu. Stejně tak patří možnost budoucího neúspěchu do hrozeb. Navíc je taková definice moc obecná a žádala by si konkretizovat ovlivnitelné a neovlivnitelné faktory, které mohou vést k selhání. Stanovování ceny je také až moc zjednodušeno. Stejně jako analýza potenciálních zákazníků. Ta popisuje zákazníky velmi obecně a není podle ní možné určit, jestli je odhadovaná prodejnost použitá ve finančním plánu reálná a tudíž zda i graf č. 13 (str. 56) odráží potenciální reálné zisky a tím ukazuje budoucí úspěšnost podnikatelského plánu. Použitá data platí pro konkurenční cukrárnu zavedenou 20 let. Vzhledem k tomu, že jedním z cílů práce bylo zjistit, zda je projekt realizovatelný, domnívám se, že tento cíl nebyl zcela naplněn, protože uváděná fakta nejsou dostatečná k takovému posouzení. I přes tyto nedostatky je ale práce na dostatečné úrovni k jejímu přijetí. |
| **Otázky k obhajobě:**1. Podle své práce hodláte stanovovat cenu tak, že ji stanovíte jednoduše níž než Vaše konkurence. Nicméně co uděláte, jak zareagujete, pokud si Cukrárna Kavárna dovolila tyto ceny stanovovat jen na základě toho, že neměla přímou konkurenci a po Vašem vstupu na trh ze své zavedené pozice ceny upraví, na pro Vás kritikou dobu uvádění Vaší firmy do provozu, až na hranu rentability a tím se Vás pokusí vyřadit?
 |
| **Celkové hodnocení[[1]](#footnote-1)\*** | A | B | **C** | D | E | F |
| Datum: 6. května 2014 | Podpis: |

1. \* Výsledná známka není aritmetickým průměrem jednotlivých kritérií hodnocení práce. [↑](#footnote-ref-1)