

FAKULTA MANAGEMENTU A EKONOMIKY  
Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně

## Posudek vedoucího bakalářské práce

Jméno studenta: Ondrej SLUKA  
Ak. Rok: 2009/2010

Vedoucí DP: **Mgr. Eva Staňková**

Téma DP: Analýza využití přímého prodeje ve společnosti Southwestern

Kritéria hodnocení:		Stupeň hodnocení podle ECTS						
		A 1	B 1,5	C 2	D 2,5	E 3	FX 4	F 5
1	Náročnosti tématu práce		X					
2	Splnění cílů práce		X					
3	Teoretické části práce		X					
4	Praktické části práce (analytická část)				X			
5	Praktické části práce (řešící část)	X						
6	Formální úrovně práce	X						

Hodnocení v jednotlivých kritériích označte znakem **X**) v příslušné úrovni.

(Obraťte, prosím, list a pokračujte v hodnocení na druhé straně formuláře.)

**Celkové hodnocení práce a otázky k obhajobě:**

**The goal of bachelor thesis was to analyse direct sales in Southwestern.**

Bachelor work is based on quality theoretical base, that provides sufficient methodology for encompassment of practical part. I am missing part about the forms of direct sales, otherwise I have no comments.

**Practical part** – is focused on analyses of marketing communication in the company and sales analyses. I am missing analysis focused more on direct sales, also SWOT analysis of direct sales. Analysis of marketing communication has four pages and is not focused on direct sales.

**All suggestions I evaluate as good and viable.**


**Work correspond to President's instruction 5/2006.**

**Questions:**

- 1) **Other ways of marketing communication (p. 47) – place them into the forms of communication.**
- 2) **What are the forms of direct sales? Which of them are used also in the company?**

Návrh na klasifikaci diplomové práce: **B**

Ve Zlíně dne 28.5.2010

  
.....  
podpis oponenta BP