

HODNOCENÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE (dále jen BP)

Jméno studenta: Martina Šaldová

Téma BP: Síťový marketing a jeho aplikace ve společnosti Partners For Life Planning, a.s.

Akademický rok: 2009/2010

Oponent BP*: Ing. Hana Brišová

Tabulka A

Kritéria hodnocení BP	Stupeň hodnocení podle ECTS							Stupeň hodnocení
	A 1	B 1,5	C 2	D 2,5	E 3	Fx 4	F 5	
Náročnost tématu BP			X					2
Splnění cílů BP			X					2
Teoretická část BP			X					2
Analytická část BP			X					2
Stylistická a gramatická úroveň BP			X					2
Formální úroveň BP		X						1,5
Součet								11,5

Poznámka: Hodnocení jednotlivých kritérií označte znakem „X“ v příslušné řádce.
Součet hodnocení kritérií vypočtete vydělením součtu stupňů hodnocení šesti.

Navrhne-li vedoucí nebo oponent BP v kritériu 2 – splnění cílů BP stupeň nedostatečně (Fx nebo F), je celá práce hodnocena nedostatečně a komise po obhajobě rozhodne o konečné klasifikaci. Je-li nedostatečně hodnoceno jiné kritérium mimo kritéria 2 vypočítá se návrh známky včetně tohoto nedostatečně hodnoceného kritéria.

Tabulka B – Celkové hodnocení BP

Interval	Stupeň ECTS	Slovní hodnocení
1,00 – 1,25	A	Výborně
1,26 – 1,75	B	Velmi dobře
1,76 – 2,25	C	Dobře
2,26 – 2,75	D	Uspokojivě
2,76 – 3,00	E	Dostatečně
3,01 – 4,00	FX	Nedostatečně
4,01 – 5,00	F	Nedostatečně

Celkové hodnocení a otázky k obhajobě BP:

Cílem předložené BP je objasnění fungování procesů ve společnosti Partners při využívání síťového marketingu.

V teoretické části byla provedena charakteristika základních pojmů souvisejících se síťovým marketingem. Teorie se prolíná i do analytické části práce, konkrétně kapitola o finančním poradenství.

Analýza, která má spíše popisný charakter, je soustředěna na bližší seznámení s finančním poradenstvím a s prostředím firmy Partners. Při identifikaci slabých míst v systému a klíčových prvků úspěchu prodejního modelu společnosti, by bylo vhodné využít SWOT analýzu, na jejímž základě mohla studentka navrhnout vhodná doporučení pro zdokonalení síťového prodeje.

Uvedená analýza určitě přispěla k zamyšlení a rozboru procesů ve společnosti, postrádá však podklady pro autorčina věcná tvrzení.

Rovněž by bylo vhodné zařadit samostatnou kapitolu návrhů a doporučení.

Práce obsahuje celou řadu gramatických chyb. U tabulek a obrázků není uveden zdroj.

1. Na str. 24 hovoříte o skutečném poradenství firmy Partners. Mám za to, že součástí každého zprostředkování finančních produktů je i poradenství. Objasněte toto tvrzení.
2. Tvrdíte, že poradci nemusí plnit kvóty v produkci a systém je nastaven na rovném provizním ohodnocení.(str. 29)
Na str. 36 ale píšete, že poradci jsou placeni z provizí za sjednané smlouvy. Jak to tedy ve skutečnosti je?

Návrh na výslednou známku BP: C/dobře

Ve Zlíně

dne 14.5.2010



.....
podpis hodnotícího