

HODNOCENÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE (dále jen BP)

Jméno studenta: Barbora Žmolíková

Téma BP: Analýza distribučních cest společnosti BKP GROUP, a.s.

Akademický rok: 2010/2011

Vedoucí BP*: Ing. Miloslava Kubičková, Ph.D.

Oponent BP*:

* Nehodící se škrtněte.

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					2,0
Splnění cílů BP			X					2,0
Teoretická část BP		X						1,5
Praktická část BP			X					2,0
Stylistická a gramatická úroveň BP			X					2,0
Formální úroveň BP		X						1,5
Součet								11,0

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:

(Uvádí vedoucí i oponent BP.)

Bakalářská práce se zabývá analýzou distribučních cest společnosti BKP GROUP, a.s.

Teoretická část je v souladu s praktickou částí a vychází z dostatečného množství literárních a internetových zdrojů.

Zabývá se nejprve prodejními cestami a jejich funkcí. Dále vymezuje typy distribučních strategií a popisuje organizace prodejních cest. Charakterizuje nástroje podpory prodeje v distribuční síti a distribuční mezičlánky. Vymezuje maloobchod, velkoobchod a činnost obchodních zástupců. V práci je dále popsána distribuce přes internet. Další část se zabývá exportem do zahraničí a funkcemi a cíly logistiky.

V praktické části je charakterizována společnost BFP GROUP z hlediska vývoje, předmětu podnikání, organizační struktury a politiky společnosti.

Stěžejní část práce spočívá v analýze distribuce v České a Slovenské republice a následně jejich srovnání. Významnou součástí je provedená SWOT analýza i se slovním komentářem.

Poslední kapitolou jsou návrhy a doporučení pro firmu. Odhadovaný rozpočet účasti na veletrhu je s menšími výhradami odpovídající. Ostatní doporučení jsou jen naznačena a vyžadovaly by hlubší rozpracování.

Hodnotu práce snižují četné gramatické a stylistické chyby. Některé věty nedávají vůbec smysl.

Cíl bakalářské práce s určitými výhradami byl splněn a doporučuji jej k obhajobě.

Otázky:

- 1) Z jakého důvodu je cena produktů od distributora levnější než v internetovém obchodu? (s.40)
- 2) Proč chybí v prodejních katalogy firmy? (s.44)
- 3) Vysvětlíte proč do „ostatního exportu“ zahrnujete prodej ve vlastních prodejních, internetový obchod a osobní prodej?
- 4) Porovnávala jste ceny výrobků s konkurencí? (s.59)

Poznámka: s.64 – občerstvení – určitě jste některé důležité složky občerstvení vynechala.

Návrh na výslednou známku BP: C - dobře

(Uveďte stupeň ECTS + slovní vyjádření)

V Zlíně 6. května 2011

Kubíčková

.....
podpis hodnotícího