



## Posudek bakalářské práce

Jméno studenta:

Veronika Doleželová

oponent BP:

Ing. Petra Hanáková

Ak. rok:

2013/2014

Téma BP:

**Analýza příležitosti pro založení nové pobočky maloobchodu TETA**

Kritéria hodnocení:		Počet bodů (0 – 10)
1	Náročnost tématu práce	8
2	Splnění cílů práce	7
3	Teoretická část práce	6
4	Praktická část práce (analytická část)	6
5	Praktická část práce (řešící část)	7
6	Formální úroveň práce	8
<b>CELKOVÝ POČET BODŮ (0 – 60)</b>		<b>42</b>

### Hodnocení jednotlivých kritérií:

0 bodů	nesplněno (odpovídá stupni „F“ podle ECTC)
1 – 2 body	splněno pouze na úrovni základních požadavků (odpovídá stupni „E“ podle ECTS)
3 – 4 body	splněno s výraznějšími, ale ne kritickými nedostatky (odpovídá stupni „D“ podle ECTS)
5 – 6 bodů	splněno, nedostatky neovlivňují podstatně celou práci, zejména výsledky (odpovídá stupni „C“ podle ECTS)
7 – 8 bodů	splněno zcela bez výhrad (odpovídá stupni „B“ podle ECTS)
9 – 10 bodů	splněno nadstandardně (odpovídá stupni „A“ podle ECTS)

### **Připomínky k práci:**

Autorka ve své bakalářské práci zpracovala problematiku analýzy příležitosti pro založení pobočky vybrané firmy. Analyzovala potenciál pro založení nové pobočky, navrhla nejvhodnější umístění pro založení pobočky a vyhodnotila ekonomické aspekty založení a provozu pobočky, čímž splnila cíl bakalářské práce.

V teoretické části se autorka zabývala podnikem a jeho okolím, definovala marketingový výzkum. Popsala Porterův model 5 sil, SWOT analýzu, finanční analýzu, personální politiku a marketingové nástroje pro služby. Postupy analýzy konkurence, popsala situační analýzu a analýzu výrobku. Teoretická východiska autorka popsala velmi stručně po odborné i obsahové stránce.

V praktické části autorka charakterizovala danou společnost a vývoj v odvětví. Analyzovala lokality ve zvoleném regionu pro umístění pobočky. Provedla analýzu mikrookolí a ve vybraných lokalitách realizovala marketingový průzkum. Dále provedla SWOT analýzu a Porterův model konkurenčních sil a definovala finanční náklady spojené se zřízením a provozem pobočky. Na základě definované míry výnosnosti a očekávaných nákladů vypočítala potřebnou výši tržeb. Zde ale není jasné, zda se uváděná výši rabatu týká i tohoto typu prodejny a jaký bude vývoj a financování zásob a vybavení. Vyhodnocení ekonomického účinku by vyžadovalo podrobnější analýzu.

Po stylistické a formální stránce je práce na dobré úrovni.

### **Otázky k obhajobě:**

1. Autorka uvádí, že v rámci sítě Drogerie Teta existují 3 typy poboček. Jak a proč byl zvolen uváděný typ a v čem autorka vidí jeho výhody?
2. Jakým způsobem bylo stanoveno vnitřní vybavení prodejny? Je pouze 1 pokladna pro prodejnu dostačující?
3. Jaká je průměrná výše tržeb 2 existujících poboček? Je potřebná výše tržeb v dané lokalitě reálně dosažitelná?

BP byla podrobena kontrole ke zjištění původnosti práce v IS STAG/Portál. Na základě výsledků této kontroly bylo zjištěno, že BP není/je plagiát.

Práce splňuje kritéria pro obhajobu BP.



Práce nespĺňuje kritéria pro obhajobu BP (minimálně jedno kritérium hodnoceno 0 body).



Ve Zlíně dne: 3.9.2014

-----  
podpis hodnotitele BP