

### Hodnocení oponenta bakalářské práce

<b>Jméno a příjmení studenta</b>	Vendula Malochová		
<b>Vedoucí práce</b>	Mgr. Pavla Kotyzová		
<b>Obor/ateliér</b>	UTB FMK		
<b>Forma studia</b>	Denní	<b>Akad. rok</b>	2008/2009
<b>Název práce</b>	Věrnostní program – efektivní nástroj podpory prodeje		

**Tabulka A – hodnotí náročnost tématu, nikoli zpracování**

Hodnocení náročnosti tématu:	Úroveň		
	nadprůměrná	průměrná	podprůměrná
Teoretické znalosti		X	
Praktické zkušenosti	X		
Sběr a zpracování podkladů a vstupních dat	X		
Specifické nároky tématu (originalita, rozsah, statistické zpracování dat, interpretace závěrů apod.)		X	

**Tabulka B – hodnotí úroveň zpracování tématu**

Kritéria hodnocení práce:	Úroveň			
	nadprůměrná	průměrná	podprůměrná	nelze hodnotit
Splnění cíle práce		X		
Samostatnost při zpracování		X		
Metodologická kvalita postupu		X		
Úroveň teoretické části	X			
Práce s literaturou (citace)		X		
Úroveň analytické části	X			
Adekvátnost použitých metod	X			
Úroveň návrhu řešení (realizace)	X			
Jazyková úroveň práce		X		
Formální úroveň (text, grafy, tabulky)		X		
Přehled literatury (rozsah, kvalita)		X		
Jiné kritérium (novost, přínos praxi)		X		

Hodnocení v jednotlivých kritériích označte znakem **X** v příslušné úrovni.  
(Obraťte, prosím, list a pokračujte v hodnocení na druhé straně formuláře.)



### Připomínky a otázky k obhajobě:

(Na tomto místě oponent práci slovně zhodnotí, uvede připomínky především **k obsahu**, tedy nejen k formě – není třeba jmenovitě uvádět, že na straně té a té chybí čárky, odkazy na prameny atd. I nezasvěcený čtenář by měl po přečtení slovního vyjádření získat představu o práci jako celku. Oponent položí tři odborné otázky, které student zodpoví při obhajobě BP. Otázky, které oponent položí, budou vycházet především **z obsahu práce**. Odborná kvalita zpracování hodnocení bude podkladem pro stanovení výsledné odměny za oponování BP).

Práce, která se zabývá aktuálním tématem zvláště přehodnocovaným v době ekonomické krize, je vypracována velice dobře, a to jak v teoretické, tak praktické části. Například velice pozitivně lze hodnotit i přehled vybraných stávajících věrnostních programů napříč nejrůznějšími podnikatelskými segmenty.

Hodnocená skupina – 250 respondentů – také představuje velice dobrý vzorek a práce samotná by se mohla stát i zajímavým materiálem pro praktické využití nejrůznějších komerčních subjektů, které právě dnes často zvažují efektivnost věrnostních programů.

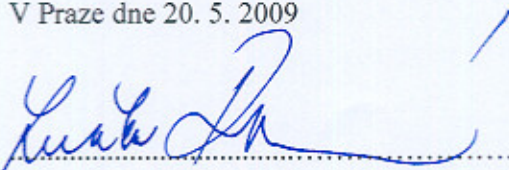
#### Otázky:

1/ V kapitole 2.14 hovoříte o věrnostních programech v zahraničí a uvádíte, že společnost Tesco patří k aktivním společnostem v tomto ohledu. Mohla byste uvést, zda tato společnost má nějaký program na českém trhu? A pokud ano, prosím, zhodnoťte ho, případně navrhněte možné změny, pokud ne, navrhněte v základních rysech, jak by takový program mohl fungovat.

2/ V práci uvádíte, že do věrnostního programu Paláce Flóra je zapojeno v podstatě 50 % prodejních jednotek obchodního centra. Jaké aktivity by podle Vás měl realizovat provozovatel Paláce Flóra, aby se do věrnostního programu zapojilo alespoň 75 % nájemců.

Návrh na klasifikaci bakalářské práce: A - výborně

V Praze dne 20. 5. 2009



Mgr. Ing. Lud'ka Raimondová  
podpis oponenta BP

Pro klasifikaci použijte tuto stupnici:

A - výborně	B - velmi dobře	C - dobře	D - uspokojivě	E - dostatečně	F - nedostatečně
-------------	-----------------	-----------	----------------	----------------	------------------