

Posudek oponenta diplomové práce

Jméno studenta: Alena Bošanová Oponent DP: Ing. Pavel Smejkal Ak. rok: 2008/2009

Téma DP: Projekt na získání nových zákazníků pro firmu FORCHEM, s.r.o.

Kritéria hodnocení:		Stupeň hodnocení podle ECTS					
		A 1	B 1,5	C 2	D 2,5	E 3	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:
(otázky uvádí vedoucí práce i oponent)

Studentka v rámci své DP navrhovala projekt na získání nových zákazníků pro firmu FORCHEM, s.r.o. Vycházela z analyzování marketingové komunikace používané firmou v současnosti, a také z vlastního průzkumu trhu oblasti spotřeby a výroby separačních olejů. Údaje získané vlastním průzkumem byly použity k navrhnutí samotného projektu komunikace. Tyto informace budou i nadále firmě sloužit jako podstatný zdroj informací. Navrhované řešení projektu bere v úvahu nejen problematiku propagace nově zaváděného výrobku, ale také problematiku celé marketingové komunikace firmy a finanční možnosti společnosti.

1. Proč se domníváte, že by se měla firma účastnit veletrhu alespoň z pozice návštěvníka? A který veletrh by jste doporučila navštívit?
2. Proč navrhuje v rámci PR akci zaměřenou na upevnění vztahů s technologi, pouze na technologii z řad výrobců střešních krytin?
3. Domníváte se, že je vhodné, téměř veškerou marketingovou komunikaci přenést na jednoho stávajícího pracovníka?
4. Co jste Vy osobně získala prací na daném tématu DP?

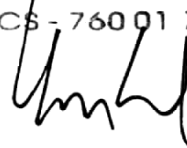
Návrh na klasifikaci diplomové práce: VELMI DOBŘE.

Ve Zlíně dne 12.5.2009

FORCHEM s. r. o.

B. Němcové 222

CS - 760 01 Zlín



.....
podpis oponenta DP