

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Národní 2600/9a, 158 00 Praha 5

POSUDEK VEDOUCÍHO ZÁVĚREČNÉ PRÁCE

Název práce: Plán prezentace společnosti ALPI home s.r.o. na veletrzích

Typ práce: Bakalářská práce

Jméno studenta: Pjaták Matěj

Vedoucí práce: Ing. Břetislav Stromko, MBA

Práce splňuje zadání	Ano	X
	Ne	
Aktuálnost tématu	Velmi aktuální	
	Aktuální	
	Nadčasové-neutrální	X
	Neaktuální	
Náročnost tématu	Náročné teoreticky i metodologicky	X
	Teoreticky náročné	
	Metodologicky náročné	
	Relativně jednoduché	
Struktura práce	Úplná, logická	X
	Úplná, logicky špatně koncipovaná	
	Neúplná, logická	
	Neúplná, logicky špatně koncipovaná	
Literatura a práce s ní	Originální prameny	
	Aktuální prameny	X
	Zastaralé prameny	
	Aktivně využité, organicky zapracované	X
	Využitě pasivně, věcně správně citované	
	Nedostatečně využité	
Vybavení práce (tabulky, grafy, přílohy)	Optimální množství	X
	Postačující množství	
	Příliš četné na úkor textu	
	Nedostatečné	
	Organicky spojené s textem	X
	Vhodné doplnění textu	
	Formální bez užších vazeb na text	

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU, A.S.

info@vsem.cz, www.vsem.cz

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Národní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Vlastní přínos práce	Formulace původních závěrů	X
	Formulace závěrů kompilovaných ze zdrojů	
	Chybí formulace vlastních závěrů	

Další hodnocení:

Tématem práce jsou výstavy a veletrhy, konkrétně je pak cílem poskytnout doporučení společnosti ALPI home v rámci příprav a participace na prodejních veletrzích. Cíl je zvolen dobře a je splnitelný na prostoru bakalářské práce. Obsahově i strukturou je práce v souladu se zadáním. Teoretická část odpovídá vybranému zaměření. Nejdříve je pozornost věnována charakteristice veletrhů, jejich úloze v marketingové komunikaci a jsou rozebrány rovněž aktuální trendy. Práce se zdroji a odkazování na ně je na kvalitní úrovni, stejně tak je dostatečná pestrost a aktuálnost zdrojů. Kapitola poskytuje dobrý základ pro další části práce. Metodika je náležitě popsána v samostatné kapitole. Ke sběru dat byl využit především skupinový rozhovor a dále polostrukturovaný rozhovor s jednatelem společnosti. Všechny podklady (scénář, přepis) uvedených nástrojů je možné správně dohledat v přílohách. Praktická část začíná představením zvolené firmy, též je popisována její činnost na veletrzích, prodejní veletrhy s nábytkem na českém a slovenském trhu a také konkurenční společnosti. Následuje vyhodnocení výzkumu a komparace s teoretickými poznatky. Výsledky skupinového rozhovoru jsou dostatečně detailní a vhodně prokládané přímými citacemi respondentů. Ke konci této kapitoly autor předkládá doporučení. Ta jsou dostatečně konkrétní, navazují na předchozí části práce a správně je věnována pozornost jejich finanční náročnosti. Text je zpracován systematicky, pečlivě a jednotlivé kapitoly na sebe logicky navazují, obsahuje pouze některé drobné formální nedostatky. Je znát zájem autora o danou problematiku. Práci doporučuji k obhajobě.

Otázka č. 1 vztahující se k tématu práce:

Jaké výhody a nevýhody by měla spolupráce firmy s marketingovou agenturou, která by plánování a účast na veletrhu kompletně zajistila? Popište rozdíly mezi interní a externí realizací účasti na veletrhu.

Otázka č. 2 vztahující se k tématu práce:

Jaké vlastnosti by měl mít personál stánku na veletrhu? Jak by měl být monitorován a hodnocen jejich výkon?

Otázka č. 3 vztahující se k tématu práce:

Ostatní otázky vztahující k tématu práce:

Výsledné hodnocení	doporučuji k obhajobě	X
	nedoporučuji k obhajobě	

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU, A.S.

info@vsem.cz, www.vsem.cz

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Národní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Datum: 30.05.2021

Podpis vedoucího práce

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU, A.S.

info@vsem.cz, www.vsem.cz