

POSUDEK OPONENTA ZÁVĚREČNÉ PRÁCE

Název práce: Business plan-založení realitní kanceláře

Typ práce: Diplomová práce

Jméno studenta: Urbanová Žaneta

Oponent práce: Doc. Ing. Petra Taušl Procházková, Ph.D.

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

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

Další hodnocení:

Diplomová práce je zaměřena na problematiku podnikatelského záměru, konkrétně jde o záměr týkající se realitního trhu. Co se týká teoretická částí práce, nevidím smysl citovat (strana 10) definici podnikání dle obchodního zákoníku, pokud obchodní zákoník byl již nahrazen jinou legislativou. Dále bych doporučila být více konkrétní, nepsat například, že podnik je v zákonu o korporacích vymezen jako.... Myslí tím autorka zákon o obchodních korporacích (opět strana 10, nebo například strana 14)? Empirická část práce se zabývá konkrétním návrhem podnikatelského záměru. Doporučila bych upravit pořadí kapitol, pro mě jako pro čtenáře by bylo příjemnější se nejdříve seznámit s celkovým podnikatelským záměrem, a až poté procházet marketingový/prodejný plán či další části. Bylo by to logické těmto částem i předřadit analýza trhu. Ta je například uvedena až za finančním a marketingovým plánem, nicméně tyto plány by přeci měly na tyto zpracované analýzy navazovat.... U marketingového plánu mi chybí návaznost na teoretickou část práce. Představuje tato kapitola celé zpracování marketingového mixu? To není zřejmé, autorka hodně hovoří o propagaci, není specificky vyhrazena, co vše do marketingového plánu zahrnuje a proč. U řady oblastí mi chybí argumentace, proč je tak stanoveno, například s oporou na vlastní výzkumné šetření, či sekundární data. S ohledem na to, že podnikání bude založeno na franchisingovém konceptu, doporučila bych této oblasti věnovat větší pozornost. Zároveň si kladu otázku, do jaké míry při převzetí tohoto konceptu lze určit vlastní přidanou hodnotu autorky v rámci daného podnikatelského záměru, a do jaké míry jde o koncept, který je již nastavený a zaběhnutý. K finančnímu plánu - doporučila bych sestavit rozvahu podle likvidnosti - strana aktiv, a pasiva také podle zvyklosti z daného výkazu. Mám problém s mícháním pojmů výdaje a náklady - například kapitola věnující se výdajům na marketing (nadpis), nicméně pracující dále s položkami nákladů. Co se týká samotného výkazu zisku a ztrát, zajímalo by mě minimálně, jak autorka určila prognózu tržeb. Inflaci bych doporučila v této fázi ve výkazu neřešit. V případě Porterovy analýzy pěti sil, jak mám chápat konstatování týkající se počtu realitních makléřů v České republice. Jaký závěr z toho vyplývá? U této analýzy mi chybí finální zhodnocení, jak velkou míru rizika, síly lze očekávat? K práci mám především výše uvedené připomínky. Do určité míry na mě práce působí spíše popisným dojmem, ocenila bych, pokud by autorka mohla svoje tvrzení lépe argumentovat a opřít o fakta (ať již z vlastního šetření, či ze sekundárních dat). Práci doporučuji ještě k obhajobě, nicméně se velkými výtkami.

Otázka č. 1 vztahující se k tématu práce:

Vysvětlete blíže prognózu tržeb, kterou máte uvedenou ve výkazu zisku a ztrát.

Otázka č. 2 vztahující se k tématu práce:

Zhodnoťte, s ohledem na franšízovou smlouvu, jak velký prostor je ponechán pro příjemce franšízy mimo tento koncept.

Otázka č. 3 vztahující se k tématu práce:

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU

Nárožní 2600/9a, 158 00 Praha 5

Ostatní otázky vztahující k tématu práce:

| | | |
|--------------------|-------------------------|----------|
| Výsledné hodnocení | doporučuji k obhajobě | X |
| | nedoporučuji k obhajobě | |

Datum: 03.01.2023

Podpis oponenta práce

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMIE A MANAGEMENTU, A.S.

info@vsem.cz, www.vsem.cz