

Oponentský posudek diplomové práce

Název diplomové práce: Podpora prodeje osobních automobilů z hlediska managementu a marketingu
Autor práce: Bc. Darina Kořínková
Oponent: Ing. Jiří Vajsejtl

Hodnocení práce:

Přístup studenta k zadanému úkolu, zvolený postup řešení z hlediska současných metod:

Autor diplomové práce provedl kvalitní analýzu posuzované společnosti s využitím SWOT, PEST a SMART analýz. Přínosem je využití elektronického dotazníku v prováděném šetření.

Dosažené výsledky, jejich správnost a možnost praktického využití:

Diplomová práce má velmi odbornou úroveň. Všechny analýzy a navržená řešení byla zpracována s ohledem na skutečný stav společnosti a její okolí. Zejména proces prodeje je zmapován velmi důkladně. Větší pozornost by však měla být věnována rozboru konkurence.

Jak práce odpovídá normám, zákonným ustanovením a předpisům:

Neshledávám žádné nedostatky.

Formální náležitosti (přehlednost, úprava apod.):

Formální i grafická stránka práce má velmi dobrou úroveň. Text je logicky členěn do jednotlivých kapitol a podkapitol. Jako určitý nedostatek shledávám v rozsahu práce nad rámec požadovaný.

Obsahuje práce originální řešení vhodné pro autorské osvědčení, patent apod.? NE

Přípomínky a dotazy k práci:

1) Proč posuzovaná společnost nevyužívá segmentaci zákazníků pro diferencovaný přístup k zákazníkům? Domníváte se, že by změna tohoto přístupu mohla přispět k posílení pozice na regionálním trhu?

2) Čím je zapříčiněn rostoucí podíl prodejů nových automobilů na úkor ojetých automobilů?

3) Jaké konkrétní využití pro podporu prodeje by měla navrhovaná zákaznická karta?

Práci klasifikuji stupněm: Výborně (1)

V Praze dne 31.5.2010 .

.....