

Posudek oponenta diplomové práce

Jméno a příjmení studenta	Monika DAVIDOVÁ
Název práce	Podpora prodeje zaměřená na konečného spotřebitele ve vybrané obchodní jednotce
Název a typ studijního programu	Ekonomika a management / Navazující
Fakulta / katedra	Ekonomická fakulta / KOD
Vedoucí práce	Srbová Alena, Ing. Bc. Ph.D.
Oponent	Ing. Eva Jaderná, Ph.D.

Posudek závěrečné práce

1. Význam a náročnost tématu 2.0
2. Logická struktura práce 1.5
3. Naplnění cíle práce 2.0
4. Metodický postup 1.0
5. Hodnocení teoretického zobecnění a přínosu 2.5
6. Práce s literaturou 3.0
7. Formální stránka 1.5

Závěr

Hodnocení práce (známka): **velmi dobře**

Doporučuji práci k obhajobě: **ANO**

Otázky pro diskusi a poznámky

Kritické poznámky a celkový přínos, celková hodnota práce

Diplomová práce je zpracována na standardní úrovni. Autorka se snažila o naplnění cíle práce. Výzkumy směřovaly k tomuto tématu a prohlubovaly analýzu nástrojů podpory prodeje ve sledované maloobchodní jednotce. Logická struktura práce je dobrá.

Citační norma byla dodržena, ale autorka pracovala s velmi starou literaturou, která mohla být nahrazena novější (Kotler 2004 byl několikrát aktualizován). V diplomové práci bych navíc očekávala nejnovější poznatky vyplývající z časopisecké rešerše. Také by bylo vhodné se inspirovat u konkurenčních řetězců. Komparace nástrojů podpory prodeje by zkoumanou problematiku více prohloubila.

Po metodické stránce je však práce standardní. Dotazníkové šetření i řízený rozhovor vedou k naplnění tématu. Také byly vhodně vytyčeny hypotézy. Pouze hypotéza týkající se slev jako nejúčinnějšího nástroje podpory prodeje je obtížnější na vyhodnocení. Vzhledem k tomu, že odpověď byla více než přesvědčivá (74 % respondentů označilo slevy), nebylo těžké hypotézu potvrdit. Jak by ale autorka postupovala v případě např. 52 % označení.

Praktické návrhy jsou s ohledem na nedokonale provedenou rešerši povrchnější a jejich praktický přínos je diskutabilní.

Otázky nebo témata pro diskusi před komisí

Pokuste se najít novinky v oblasti podpory prodeje v retailu a zamyslete se nad jejich aplikací ve vybrané maloobchodní jednotce.

Datum: 02.05.2018

Podpis oponenta