

# Posudek oponenta bakalářské práce

<b>Jméno a příjmení studenta</b>	Markéta KYNČLOVÁ
<b>Název práce</b>	Produkty cestovních kanceláří a agentur pro vybrané segmenty zákazníků
<b>Název a typ studijního programu</b>	Ekonomika a management / Bakalářský
<b>Fakulta / katedra</b>	Ekonomická fakulta / KOD
<b>Vedoucí práce</b>	Janeček Petr, Ing. Ph.D.
<b>Oponent</b>	Ing. Kateřina Kvěchová

## Posudek závěrečné práce

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

## Závěr

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

Doporučuji práci k obhajobě: **ANO**

## Otázky pro diskusi a poznámky

### Kritické poznámky a celkový přínos, celková hodnota práce

Bakalářská práce je velmi dobře zpracována. Autorka se zaměřila na pro ni jistě velmi aktuální téma. Autorka v práci analyzuje segment zákazníků, který je jí důvěrně známý a práci může obohatit o vlastní zkušenosti. V práci je pro mě drobný rozpor - zájezd po ČR ve skupině. Mladí lidé rádi cestují individuálně bez pomoci CK, proto je dobré se jimi zabývat a snažit se je pochopit a pak nabídnout neotřelý produkt, který by je mohl zaujmout. Práce je velmi dobře využitelná v praxi. Návrhy jsou dobré, ale bylo by lepší je zdůvodnit již v úvodu nebo naznačit, že výstupy budou směřovány pro skupiny mladých studentů.

### Otázky nebo témata pro diskusi před komisí

V práci je uvedeno, že analyzovaný segment cestovního ruchu cestuje spíše ve vlastní režii a produkty cestovních kanceláří a agentur spíše nevyužívá. Navrhněte jakými marketingovými produkty by cestovní kanceláře popřípadě agentury mohly zvýšit prodejnost svých zájezdů právě u mládežnického segmentu zákazníků.

Datum: 15.09.2019

Podpis oponenta