



Posudek oponenta diplomové práce

Katedra: Katedra obchodu a cestovního ruchu

Student: Bc. Martin Lavička

Studijní obor: Obchodní podnikání

Název diplomové práce: Komparace přínosů nákupního network marketingu a spotřebních družstev pro koncové spotřebitele

Oponent diplomové práce: Ing. Josef Salva

Povolání oponenta: Relationship Manager

Hodnocení práce:

Volba tématu práce a její význam: (1) vysoce aktuální a významné téma

Formulace cílů práce: (2) cíle byly vhodně formulovány

Metodika zpracování: (2) vhodně zvolena a formulována

Práce s daty a informacemi: (1) použitá data aktuální, informace relevantní a správně zpracované

Celkový postup řešení: (2) postup řešení správný, některé kroky neadekvátní

Teoretické zázemí autora: (1) autor významné autory citoval a zná teorii dané problematiky

Práce s odbornou literaturou (citace, norma): (1) autor dodržel naprosto správně citační normu

Úroveň jazykového zpracování: (2) práce je jazykově zpracována na standardní úrovni

Přesnost formulací a práce s odborným jazykem: (2) autor má dostatečný pojmový aparát

Formální zpracování - celkový dojem: (3) práce vykazuje několik drobných formálních chyb

Splnění cílů práce: (2) cíle práce včetně dílčích byly splněny

Formulace závěrů práce: (2) závěry jsou správně formulovány a jsou významné pro další využití

Odborný přínos práce a její praktické využití: (2) práce je po odborné a praktické stránce dobře využitelná

Celkové hodnocení práce:

Návrh hodnocení práce známkou: výborně

Doporučuji práci k obhajobě: ANO

Otázky k obhajobě:

Otázka 1: V práci doporučujete společnosti Amway zaměřit se na zlepšování své image v očích veřejnosti. Jak byste toto prováděl v praxi?

Otázka 2: Co považujete za největší výhodu network marketingu pro spotřebitele?

Datum: 19. 05. 2008

Podpis oponenta diplomové práce: