

Posudek vedoucího diplomové práce

Jméno a příjmení studenta	Helena JIRÁŇOVÁ
Název práce	Prvky komunikace pro zvýšení loajality zákazníků
Název a typ studijního programu	Ekonomika a management / Navazující
Fakulta / katedra	Ekonomická fakulta / KOD
Vedoucí práce	Pícha Kamil, doc. Ing. Ph.D.
Autor posudku	doc. Ing. Kamil Pícha Ph.D., MBA.

Posudek závěrečné práce

1. Logická struktura práce 1.0

2. Naplnění cíle práce 1.5

3. Metodický postup 1.0

Poznámka:Metodický postup byl správně zvolen, použité metody a techniky odpovídají stanovenému cíli.

4. Hodnocení teoretického a/nebo praktického přínosu práce 1.5

Poznámka:Autorka předkládá řadu praktických návrhů pro zlepšení aktuálního stavu.

5. Práce s literaturou 1.5

Poznámka:Autorka použila starší i a aktuální zdroje literatury, pojmový aparát a interpretace autorů jsou uspokojivé. Bylo možné použít více aktuálních zdrojů zaměřených na podporu prodeje a komunikaci v prodejně, případně i dle sortimentu.

6. Formální stránka 1.5

7. Vlastní přínos studenta k řešení problematice 1.5

8. Kontrola plagiátorství (výsledek) **negativní**

Závěr

Hodnocení práce (známka): **výborně**

Doporučuji práci k obhajobě: **ANO**

Otázky pro diskusi a poznámky

Kritické poznámky a celkový přínos, celková hodnota práce

Práce odpovídá požadavkům kladeným na diplomovou práci. S ohledem na zaměření práce pojednává i o specifikách družstevnictví a družstevního maloobchodu.

Otázky nebo témata pro diskusi před komisí

Domníváte se, že navrhovaná opatření budou mít stejnou účinnost u zákazníků všech prodejen Jednoty Kaplice?

Navrhla byste další zkoumání mezi spotřebiteli? Co by mělo být zkoumáno?