



## Posudek vedoucího bakalářské práce

**Katedra:** Obchodu a cestovního ruchu

**Student:** Monika Sodomková

**Studijní obor:** Obchodní podnikání

**Název bakalářské práce:** Analýza druhů a forem cestovního ruchu v oblasti Žďársko

**Vedoucí bakalářské práce** Martin Jirovský

### Hodnocení práce:

**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

Komentář: Vyšší důraz je zapotřebí zacílit na redukci opisu dat. U dopravních vazeb absentují analýza a zhodnocení dat.

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

**Práce s odbornou literaturou (citace, norma):** (2) autor dodržel citační normu - s výjimkami

Komentář: V citacích chybí cizojazyčná literatura, odborná periodika.

**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:** (2) práce je formálně v pořádku, celkový dojem je dobrý

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

**Formulace závěrů práce:** (3) závěry jsou dostatečně formulovány a jsou významné pro další využití

**Odborný přínos práce a její praktické využití:** (3) práce je po odborné a praktické stránce využitelná

### Celkové hodnocení práce:

**Návrh hodnocení práce známkou:** velmi dobře

**Doporučuji práci k obhajobě:** ANO

### Otázky k obhajobě:

Otázka 1: veberte si jeden ze 4 Vámi doporučených návrhů (v kapitole Inovace) a pokuste se, prostřednictvím modifikace) ho posunout do roviny inovativního produktu nebo služby  
Otázka 2: Rozved'te pojem \\\\\"Hodnota z hlediska pohledu zákazníka\\\\\\" na Vámi navržený produkt.

***Datum:*** 06. 05. 2010

***Podpis vedoucího bakalářské práce:***