



Posudek vedoucího práce na bakalářskou práci

Autor/ka BP: **Pavel Markovič**
Studijní obor: **Sportovní management**
Název práce: **Analýza produktů Direct Alpine mezi studenty TUL**
Vedoucí práce: **Jaroslav Kupr, Mgr.**

Hodnotící kritéria	Splňuje bez výhrad	Splňuje s drobnými výhradami	Splňuje s výhradami	Nesplňuje
A. Obsahová				
V práci jsou vymezeny základní a dílčí cíle, které jsou v koncepci práce patřičně rozpracovány. Cíle jsou adekvátně naplňovány.	☐	☒	☐	☐
Práce splňuje cíle zadání.	☒	☐	☐	☐
Studující využívá a kriticky vybírá sekundární a/nebo primární literaturu.	☐	☒	☐	☐
Práce má vymezen předmět, je využito odpovídajících metodologických postupů.	☒	☐	☐	☐
Výstupy výzkumných částí jsou adekvátně syntetizovány a je o nich diskutováno.	☒	☐	☐	☐
V práci je využita odborná terminologie a jsou vysvětleny hlavní pojmy.	☒	☐	☐	☐
V práci jsou formulovány jasné závěry, které se vztahují ke koncepci práce a ke stanoveným cílům.	☒	☐	☐	☐
B. Formální				
Práce vykazuje standardní poznámkový aparát a jednotný způsob citací v rámci práce, je typograficky jednotná.	☒	☐	☐	☐
Studující dodržuje jazykovou normu, text je stylisticky jednotný.	☐	☒	☐	☐
Text je soudržný, srozumitelný a argumentačně podložený.	☒	☐	☐	☐
C. přínos práce (tvůrčí přístup studujícího, kompilační hodnota, využití pro praxi)	☒	☐	☐	☐

Celkové hodnocení práce (max. 1700 znaků):

Předložená bakalářská práce reaguje na aktuální potřebu dané firmy provozující výrobu outdoorového oblečení. Přínosné je, že firma působí v libereckém regionu, ale má velkou zahraniční působnost.

Práce dostala cílům svého zadání a předkládá analýzu produktů firmy Direct Alpine mezi studenty TUL. Teoretická část práce popisuje základní pojmy marketingu, SWOT analýzy a především prezentuje profil společnosti a výrobní sortiment firmy.

V další části se pisatel zabývá konkrétní analýzou společnosti a anketním šetřením mezi studenty TUL. Anketa je zpracována precizně ve spolupráci přímo s firmou Direct Alpine a k jejímu rozšíření bylo využito moderních komunikačních kanálů. Výsledky jsou prezentovány přehledně a jasně formou grafů.

Návrhy na zlepšení prodeje vychází z výsledků analýzy společnosti a z výsledků analýzy mezi studenty TUL. Návrhy jsou reálné a slibné.

Autor realizoval závěrečnou práci ve spolupráci s moderní dynamickou firmou, která se pohybuje na trhu již několik let. Výsledky a praktická doporučení přesně korespondují s cílovým zaměřením studenta oboru Sportovní management.

Práce splňuje požadavky na udělení akademického titulu bakalář: ANO

Práci doporučuji k obhajobě: ANO

Návrh klasifikačního stupně: VÝBORNĚ

Náměty pro obhajobu (max. 1500 znaků):

Jak byly výsledky práce přijaty u firmy Direct Alpine?

Podařilo se některé návrhy na podporu prodeje již realizovat?

Datum: 25.5.2011

Podpis: _____