

Posudek vedoucího bakalářské práce

Název bakalářské práce:

Reselling sportovní obuvi a jeho marketingový přínos pro značku

Autor bakalářské práce:

Tereza Hrubá

Cíl bakalářské práce:

Cílem bakalářské práce je analyzovat povědomí o značce Nike a objasnit tzv. reselling sportovní obuvi a zhodnotit jeho přínos pro zkoumanou značku

HODNOCENÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE	
Kritéria hodnocení (každé max 10 bodů)	Přidělené body
1. Vymezení cíle a jeho naplnění	9
2. Adekvátnost použitých metod, způsob jejich použití	9
3. Náročnost tématu na získávání dalších znalostí či dovedností	8
4. Hloubka a správnost provedené analýzy (ve vztahu k cílům)	9
5. Práce s informačními zdroji a jejich citace	9
6. Logická stavba a členění práce	9
7. Jazyková a terminologická úroveň	8
8. Formální úprava a náležitosti práce, rozsah	9
9. Vlastní přínos k řešené problematice	8
10. Využitelnost výsledků práce v praxi/teorii	9
Celkové bodové hodnocení (max 100 bodů)	87
Výsledná známka	velmi dobře (2)

Celkové zhodnocení práce a otázky k obhajobě:

Autorka se ve své bakalářské práci zabývá velmi specifickým tématem, a to resellingem, konkrétně resellingem sportovní obuvi Nike. Ve své práci vychází z velmi dobře zvládnuté s teorie – kde rozebírá brand zkoumané značky, v praktické části velmi pečlivě popisuje makro a mikroprostředí firmy Nike, provedla též dotazníkové šetření – výsledky vhodně okomentovala (lze prominout některé stylistické nepřesnosti) i když některé komentáře k výsledkům z dotazování a konkrétní doporučení v závěru by mohly být obsáhlejší. Jako cenný se mi jeví rozhovor s resellerem. Z celé práce je patrný zájem o zkoumanou problematiku. Navrhuji známku výborně/velmi dobře dle výsledku obhajoby. Otázky k diskuzi: 1) Ceny, za které obuv prodávají tzv. reselleři, jsou podstatně vyšší než ceny, za které obuv prodávají oficiální distributoři či výrobce. Kdo je typickým zákazníkem resellera? 2) Jak podle Vás reselleři určují cenu, za kterou obuv prodávají konečným zákazníkům? 3) Vy sama se zabýváte resellingem, je možné se tímto způsobem obchodování slušně „uživit“? 4) Existuje určitý návod/postup, který zajistí resellerům limitovanou obuv (ať už online nebo v kamenném obchodě)?

Jméno vedoucího bakalářské práce:

Ing. Markéta Procházková, Ph.D.

Pracoviště vedoucího bakalářské práce:

VŠE, katedra marketingu

Select the type of evaluation

--

--

--

Criteria (max. 10 points per category)		Points awarded
1. The objectives of the thesis are evident and accomplished		
2. Demands on the acquisition of additional knowledge or skills		
3. Adequacy and the way of the methods used		
4. Depth and relevance of the analysis in relation to objectives		
5. Making use of literature/other resources, citing		
6. The thesis is a well-organised logical whole		
7. Linguistic and terminological level		
8. Formal layout and requirements, extent		
9. Originality, i.e. it is produced by the student		
10. Practical/theoretical relevance/applicability		
Total score in points (max 100)		0
Final grading		

Overall evaluation and questions to be answered in the course of the defense:

--

--

--