

Posudek oponenta bakalářské práce

Název bakalářské práce:

Reselling sportovní obuvi a jeho marketingový přínos pro značku

Autor bakalářské práce:

Tereza Hrubá

Cíl bakalářské práce:

Analyzovat povědomí o značce Nike a blíže přiblížit a objasnit problematiku resellingu sportovní obuvi a následně zhodnotit přínos přepródeje pro značku Nike.

HODNOCENÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE	
Kritéria hodnocení (každé max 10 bodů)	Přidělené body
1. Vymezení cíle a jeho naplnění	10
2. Adekvátnost použitých metod, způsob jejich použití	10
3. Náročnost tématu na získávání dalších znalostí či dovedností	8
4. Hloubka a správnost provedené analýzy (ve vztahu k cílům)	10
5. Práce s informačními zdroji a jejich citace	10
6. Logická stavba a členění práce	10
7. Jazyková a terminologická úroveň	10
8. Formální úprava a náležitosti práce, rozsah	10
9. Vlastní přínos k řešení problematice	6
10. Využitelnost výsledků práce v praxi/teorii	8
Celkové bodové hodnocení (max 100 bodů)	92
Výsledná známka	výborně (1)

Celkové zhodnocení práce a otázky k obhajobě:

Autorka se v práci zabývá povědomím o gigantovi na poli so sportovým oblečením a obouvou Nike a skúma jej povedomie medzi ľuďmi. Cieľom bolo zistiť, či je povedomie dostatočné a či priekupníctvo (resp. tzv. reselling) pozitívne prispieva k jeho šíreniu. Štruktúra práce a zvolené spôsoby výskumu sú zvolené vhodne a autorka prostredníctvom dozazníku a expertného rozhovoru vhodne analyzovala prostredie a okolnosti. V závere autorka sumarizuje zistenia a konštatuje momentálnu situáciu povedomia o značke Nike. V tejto časti práce by som prijal aj konkrétne riešenia aplikovateľné na danú situáciu, ako napr. odporúčenie rozvoja komunikácie v komunitách, pri ktorých autorka zistila, že sú pre značku dôležité, no sama (značka) do nich priamo nezasahuje. Taktiež by som v práci prijal zamyslenie sa nad témou z pohľadu koncového zákazníka, ktorý nie je ochotný platiť zvýšené ceny resellerom a toto správanie je preňho skôr prekážka ako pozitívna vec. Celkovo ale prácu hodnotím pozitívne a myslím si, že táto aktuálna téma bude v prípade potreby vhodná aj na nasledovné podrobnejšie rozpracovanie. Otázky na autorku: Aký je váš pohľad na tému reseller vs. koncový zákazník, ktorý nie je ochotný platiť za produkt zvýšenú cenu? Aké by ste navrhovala riešenia na zlepšenie postavenia Nike v komunitných fórach?

Jméno oponenta bakalářské práce:

Mgr. Peter Kováč

Pracoviště oponenta bakalářské práce:

Footshop s.r.o., Bubenská 1, Praha, Česká Republika

Čestně prohlašuji, že nejsem ve spřízněném vztahu k autorovi bakalářské práce.