Posudek oponenta bakalářské práce

Název práce: **Lojalita zákazníkov k značke Nike**
Řešitel: **Radovan Lukáč**
Vedoucí práce: **doc. Ing. Petr Cimler, CSc.**
Oponent: Ing. Ján Kalanin

	Hlediska	Stupeň hodnocení
1.	Stupeň splnění cíle práce	**1**
2.	Logická stavba práce	**1**
3.	Práce s literaturou, citace	**1**
4.	Adekvátnost použitých metod	**1**
5.	Hloubka analýzy ve vztahu k tématu	**1**
6.	Vlastní přístup k řešení	**1**
7.	Formální úprava práce	**1**
8.	Jazyková a stylistická úprava práce	**1**

Konkrétní připomínky a dotazy k práci:
Autor si zvolil veľmi atraktívnu tému pre svoju bakalársku prácu. Keďže lojalita zákazníkov významne prispieva ku generovaniu zisku, v súčasnosti sa touto témou zaoberá väčšina firiem.
Teoretická časť práce veľmi dobre vystihuje a opisuje dôležité pojmy. Autor si podľa môjho názoru veľmi dobre vybral publikácie a autorov, o ktorých poznatky sa v práci opiera.
Spracovanie druhej časti práce, v ktorej autor predstavuje spoločnosť Nike, je tiež na veľmi dobrej úrovni. Vyzdvihol by som najmä SWOT analýzu, kde sa podarilo dobre zachytiť jednotlivé zložky tejto analýzy týkajúcej sa spoločnosti Nike.
V záverečnej časti autor analyzuje lojalnosť zákazníkov spoločnosti. Výsledky merania jasne vystihujú súčasný stav v spoločnosti.
Autora by som pochválil za skvelé odporúčania a návrhy na zlepšenie. Podľa môjho názoru by implementácia týchto návrhov reálne pomohla spoločnosti Nike v jej snahe o dlhodobé udržanie dominantného postavenia na trhu.
Otázky: 1. Akú segmentáciu by bolo možné použiť pri vytváraní dotazníkov, ak by boli k dispozícii potrebné finančné prostriedky pre vytvorenie segmentovaných dotazníkov?
2. Akú pridanú hodnotu / výsledky by bolo možné dosiahnút detailnejšou segmentáciou klientov pri vyhodnocovaní dotazníkov?

Závěr: Práci **doporučuji k obhajobě.**

Navrhovaná výsledná klasifikace práce: **1**

Datum: 10.5.2016

oponent práce

Ján Kalanin