

# Posudek vedoucího bakalářské práce

Studijní program: **Mezinárodní ekonomické vztahy**  
 Studijní obor: **Mezinárodní obchod**  
 Akademický rok: **2016/2017**  
 Název práce: **Marketingová komunikace společnosti Avon**  
 Řešitel: **Dominika Netíková**  
 Vedoucí práce: **doc. Ing. Petr Cimler, CSc.**  
 Oponent: **Ing. Vladimíra Khelerová, CSc.**

|    | Hlediska                            | Stupeň<br>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:

Cíl práce je deklarován jasně a logicky a je dostatečně ambiciózní vzhledem k současnému stavu poznání. Práce tento cíl bezezbytku naplňuje. Osnova práce je logická a založená na dílčích cílech, je dostatečně provázaná a práce tak vhodně strukturuje celkovou náplň. Práce vychází z reprezentativního souboru zdrojů, které jsou aktuální a vysoce relevantní pro téma práce. Všechny zdroje jsou transparentně a formálně správně citovány a uvedeny v kompletním seznamu použitých zdrojů. Práce naplňuje svůj cíl pomocí vhodných metod, které odpovídají jejímu zaměření. Práce zkoumá různé aspekty tématu z různých úhlů pohledu a nabízí tak nezaujatý a dostatečně propracovaný pohled na dané téma v kontextu jeho současného poznání. Autorka předložila práci prokazující vlastní přístup s využitím znalostí získaných studiem a ze zdrojů, provedla a vyhodnotila vlastní dotazníkové šetření, zpracovala práci využitelnou jak v praxi, tak v teorii. Práce přesahuje požadavky kladené na bakalářskou práci. Otázka: vysvětlíte pojmy přímý prodej, osobní prodej, pochůzkový/podomní prodej.

**Závěr:** Bakalářskou práci **doporučuji k obhajobě.**

Navrhovaná výsledná klasifikace práce: **1**

Datum: 3. 5. 2017

**doc. Ing. Petr Cimler, CSc.**  
vedoucí práce