

Posudek vedoucího diplomové práce

Studijní program: **Mezinárodní ekonomické vztahy**

Studijní obor: **Cestovní ruch**

Akademický rok: **2018/2019**

Název práce: **Založení cestovní kanceláře se zaměřením na specifický segment**

Řešitel: **Kamila Zaňková**

Vedoucí práce: **Ing. Zuzana Kvítková, Ph.D.**

Oponent: **Ing. Zdenka Petru**

	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	2
6.	Vlastní přístup k řešení	2
7.	Formální úprava práce	1
8.	Jazyková a stylistická úprava práce	1

Konkrétní připomínky a dotazy k práci:

Předložená práce je na dobré odborné úrovni. Autorka prokázala schopnost orientace v problematice včetně aktuálních změn v legislativě. Jako cíl práce si stanovuje podnikatelský plán cestovní kanceláře a k tomu cíli směřuje jak z hlediska volby kapitol teoretické části, tak především v praktické aplikaci.

V teoretické části autorka popisuje problematiku cestovních kanceláří a dále popisuje jednotlivé části podnikatelského plánu. Po podrobném představení cílové destinace autorka shromažďuje informace o marketingovém výzkumu a volí vhodnou metodu s ohledem na informace, které pro své budoucí rozhodování potřebuje. V praktické části je aplikován podnikatelský plán na projekt založení cestovní kanceláře. Ten je zpracován velmi pečlivě, přesto zde najdeme jistá opomenutí. Např. u analýzy konkurence autorka neuvažuje jako konkurenci mateřská centra, která nabízí často tento typ pobytu, a přestože se zaměřují převážně na maminky s dětmi, pro prarodiče to může být také alternativa. Dále konkurencí mohou být některé samotné hotely, které se zaměřují na pobyty s dětmi, nabízí dětský animační program apod.

Velmi oceňuji podrobné zpracování produktu a programu zájezdu i primární výzkum, který přispěl k sestavení správné kombinace služeb.

Práce je zpracována na dobré stylistické úrovni, dobře se čte a neobsahuje závažnější chyby.

Otázky k obhajobě: 1. Porovnejte cenu Vašeho produktu s cenou zájezdu konkurenční OK-tours, která nabízí srovnatelný produkt. 2. Je pro CK výhodné zrealizovat první zájezdy i za předpokladu, že nedosáhne minimální obsazenosti? Proč? Pokud ano, jak v takovém případě snížit náklady?

Závěr: Diplomovou práci doporučuji k obhajobě.

Navrhovaná výsledná klasifikace práce: **1**

Datum: 14. 1. 2019

Ing. Zuzana Kvítková, Ph.D.
vedoucí práce