

Masarykova univerzita
Ekonomicko-správní fakulta

Vážená paní profesorko Kuchynková,

prostudoval jsem si veškeré práce Vám zaslané a musím říci, že konečné pořadí mne samotného překvapilo. Po ústních prezentacích jsem již měl pořadí prvních třech v hlavě, nic méně muselo dojít ke změně pořadí. Jsem rád a těší mne velký zájem vašich studentů. Spousta z nich tomu věnovala spoustu času, a když jsem slyšel a po sléze, četl i kritiku i tato byla pro mne a moji firmu přínosem. Věřím, že se mě a mému kolektivu povede odstranit kritizované nedostatky.

Pořadí:

1. Alžbeta Mazurkovičová 391 113, Barbora Kučerová 390 694, Marie Mládková 391 272, Michal Horák 391 109
 - tento tým mne velmi mile překvapil svojí písemnou prací. Celá práce na mne působí velmi komplexním dojmem, nenechali se unést pouze hodnocením a porovnáváním, ale velmi kvalitně popsali reálný stav. Jednotlivé body navazují na sebe a jsou nabízeny různé možnosti řešení, při zhodnocení pro a proti. Cíle marketingového plánu, byly splněny perfektně i navýšení průměrné ceny bylo dobře rozebráno, což opodstatnilo výsledné náklady. Tyto opět musím podklady, které opodstatňovali náklady, tyto byly akceptovatelné vůči stanoveným cílům. Rovněž oceňuji sestavení celoročního plánu akcí, který byl stanoven na dokonce dva roky. Jediné co mohu vytknout je doporučené propagování přes slevové portály, toto je pro náš podnik naprosto nefunkční metoda.
2. Hana Bachová 393 516, Monika Crháková 390 493, Dominika Sedláčková 391 277, Kateřina Lukášová 391 281
 - tým na druhém postu měl také velmi spěšně ucelenou práci, zbytečně se nezabýval detaily, jež je mohli svést od cíle. Měli velmi dobrou ústní prezentaci a působili profesionálně a jako tým. Cíle si stanovili přijatelné a v souladu se zadáním. Vše opět kvalitně zpracováno podloženo důkazy. Rozpočty rozebrány a kalkulace reálné. Jako jediní chtěli použít „slevoservry“ pouze na prodej kupónu do solária, zde byla pouze příliš nízká kalkulace výsledné ceny. Po odečtení provize zprostředkovateli by to již bylo téměř nerentabilní, což ale samozřejmě nemohl nikdo z týmu vědět. Určitě funkčním nápadem jsou „Ladies night“. Zde bych vytknul jedině a to v bodě

„spolupráce s jinými podniky“ je to velmi slabě rozpracováno, nato jaké možnosti tento bod skrývá.

3. Tereza Hamáková, Miriama Hudecová, Aneta Kovaříčková, Vojtěch Volf
 - tento tým, musím říci, obětoval této práci dle mého nejvíce svého času (soudě podle komunikace se slečnou Kovaříčkovou). Oceňuji, že tým měl snahu komunikovat a tím vystihnout strategii přímo na míru klientovi. Toto je do budoucna jistě dobrá strategie. Bohužel však musím říci, že některá navrhovaná opatření se mnou byla diskutována. Označil jsem je za neefektivní a nákladná a přesto byla navržena. I přes absolutně nejpropracovanější seminární práci ze všech, musím říci, že vzhledem k velmi nízkým stanoveným cílům – navýšení pouze o deset procent a velmi vysoké nákladovosti jsem tuto práci posoudil jak méně efektivní než předchozí.

4. Kristýna Slavíčková 369 634, Natália Janotková 391 129, Matěj Švec 390 540
5. Kateřina Žůrková, Aneta Štveráková, Lucie Hýlová, Jakub Vondra
6. Barbora BABÍKOVÁ, MACHALA Daniel, PETRŽÁLEK Jan, TÁBORSKÝ Petr
7. Kusá Tamara, Packová Ivana, Tichá Zuzana
8. Čokavec Roman, Novák David, Slováčková Michaela, Těhanová Tereza
9. Sabina Žochová 390 873, Adriana Beratšová 405 461, Dana Staňková 390 850, Alena Popelková 370 120
10. Tomáš JELÍNEK, Petra PULLMANOVÁ, Ondřej VYMAZAL

Závěr bych chtěl Vám i Vašim kolegyním, které mi věnovali tolik času, poděkovat. Pokud bude možnost další spolupráce s vaší universitou, uvítám ji.

Jsem s pozdravem

Ludvík Sukeník

jednatel společnosti RINESMOND s.r.o.