

УДК 330.338.2

*Дергач А.В к. держ. упр., доцент
Цурпаленко В. здобувач другого
(магістерського) рівня вищої освіти
ОП «Управління інвестиційною
діяльністю та міжнародними проектами»
Національний університет біоресурсів і
природокористування України
(м.Київ, Україна)*

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЄКТУВАННЯ ПРИ ВІДКРИТТІ ЦЕНТРУ ПРОДАЖУ ТЕХНІКИ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ

В умовах стрімкого розвитку цифрових технологій і постійного оновлення мобільних пристроїв відкриття центру продажу техніки мобільного зв'язку є перспективною бізнес-ідеєю. Однак для досягнення успіху необхідно грамотно спроектувати магазин: врахувати технічні, організаційні, маркетингові та

функціональні аспекти. Проектування такого центру вимагає системного підходу, детального аналізу ринку і розуміння особливостей поведінки споживачів.

Розглянемо основні складові на які варто звернути увагу при проектуванні відкриття центру продажу техніки мобільного зв'язку.

Перш за все – це аналіз ринку та вибір концепції. На початковому етапі важливо провести глибокий аналіз попиту на продукцію, які товари обрати краще: смартфони, планшети чи аксесуари. Далі необхідно проаналізувати конкурентне середовище, до якого відносяться інші магазини техніки, операторські салони або інтернет-магазини. Необхідно також дослідити цільову аудиторію: молодь, корпоративні клієнти, старше покоління тощо.

Проведений аналіз дозволяє визначитися з концепцією майбутнього центру – це буде тільки продаж техніки, або продаж плюс сервісні послуги, або продаж разом з консультаційними послугами та підключенням до мобільних операторів. Концепція повинна враховувати інноваційний характер продукції, можливість розширення асортименту та зручність для клієнтів.

Після того, як концепція обрана, час для вибору місця розташування центру, яке є критично важливим фактором успіху. Необхідно врахувати високу прохідність (торгові центри, центральні вулиці, житлові райони), близькість до офісних будівель або навчальних закладів, зручний доступ громадським транспортом та наявність парковки. При проектуванні простору також важливо забезпечити легкий доступ до входу, достатню видимість вітрин і зручність для всіх категорій споживачів.

Що стосується планування внутрішнього простору, варто звернути увагу на функціональне зонування простору, яке має велике значення. Обов'язково треба виділити окремо торгову зону, в якій буде зручна викладка смартфонів, планшетів, аксесуарів, демонстраційну зону, де можна протестувати пристрої (smart experience), зону консультацій зі столами або стойками для персональних консультацій і оформлення послуг та сервісну зону з місцем для видачі відремонтованих пристроїв або технічної допомоги. Також необхідно подбати про належне складське приміщення для зберігання товарів і аксесуарів. Дизайн має бути сучасним, технологічним і водночас дружнім для відвідувачів. Важливо створити відчуття довіри та високої якості.

Для ефективної роботи центру потрібно визначити вимоги до обладнання і технічної інфраструктури: а саме: системи охорони та відеоспостереження, захищені демонстраційні стенди для техніки, якісну систему освітлення, особливо для підсвічування вітрин), інтернет-з'єднання високої швидкості для тестування смартфонів та демонстрації послуг, касові апарати, POS-термінали, CRM-систему для обліку продажів і клієнтів. Також потрібно подбати про відповідність об'єкта всім нормам пожежної безпеки і санітарним вимогам.

Персонал – це обличчя центру. Тому важливо інвестувати у персонал та стандарти обслуговування. Необхідно не тільки провести відбір кваліфікованих

продавців-консультантів зі знанням техніки, а й проводити регулярне навчання персоналу та розробити для центру стандарти обслуговування, що забезпечать високу якість сервісу від першого вітання до супроводу після покупки.

Особлива увага приділяється і розробці маркетингової стратегії. Необхідно передбачити комплекс заходів для залучення та утримання клієнтів. Стартова рекламна кампанія із залуженням соцмереж, банери, реклама на транспорті, бонусні програми та системи лояльності, організація акцій, розіграшів, презентацій нових моделей техніки, підключення до програм мобільних операторів та пакетні пропозиції смартфон плюс тариф – допоможуть центру стати впізнаваним і довготривало утримувати інтерес споживачів

Проектування центру продажу техніки мобільного зв'язку – це комплексний процес, який потребує стратегічного мислення, розуміння ринку, технологій і очікувань споживачів. Успіх залежить від грамотного вибору місця, продуманого зонування, високої якості обслуговування та активного маркетингу. Тільки всебічно підготовлений проєкт зможе забезпечити стійкий розвиток і конкурентні переваги на динамічному ринку мобільної техніки.

Список використаних джерел

1. Проектування мобільних застосунків: ключові етапи та підводні камені. Wezom: веб-сайт. URL: <https://wezom.com.ua/ua/blog/proektirovanie-mobilnogo-prilozheniya> (дата звернення: 24.03.2025).
2. Шинкарук Л.В., Деліні М.М., Суханова А.В., Алексєєва К.А. Управління бізнес-проєктами: навчальний посібник для студентів зі спеціальності 073 «Менеджмент. Київ : НУБіП, 2021. 325 с.
3. Shynkaruk L.V., Dielini M.M., Vlasenko T.O., Dergach A.V. Investment management: study guide for students of the specialty 073 "Management". Kyiv: NULES, 2023. 336 p.



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Факультет аграрного менеджменту
(кафедра виробничого та інвестиційного менеджменту)
Гуманітарно-педагогічний факультет
(кафедри соціальної роботи та реабілітації)
Purdue University (USA)
Fater Academy of India (India)
Національний університет «Запорізька політехніка»
НТУ «Дніпровська політехніка»**

**ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ
ІХ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ, АСПІРАНТІВ І МОЛОДИХ ВЧЕНИХ
«РОЛЬ МОЛОДИ У РОЗВИТКУ АПК УКРАЇНИ»**



**15-16 квітня 2025 р.
Київ, онлайн, Zoom**

Роль молоді у розвитку АПК України [Електронний ресурс]: зб. матеріалів ІХ міжнар. наук.-практ. конф. (15-16 квітня 2025 р.). Київ: НУБіП України, 2025. 362 с. PDF-формат; мережеве видання; інституційний репозитарій.

**КОНФЕРЕНЦІЯ ПРОВЕДЕНА В РАМКАХ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ПРОЄКТУ
МОДУЛЬ ЖАНА МОНЕ «ПРАКТИКИ СОЦІАЛЬНОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ
ІНКЛЮЗІЇ В ЄС» ЗА ПІДТРИМКИ ЕРАЗМУС+,
101127466 – EPSEI – ERASMUS-JMO-2023-HEI-TCH-RSCH**

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the authors only and do not necessarily reflect those of the European Union or European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor the granting authority can be held responsible for them.

*Рекомендовано до друку Вченою Радою факультету аграрного менеджменту
(протокол № 11 від 19 травня 2025 року)*

Збірник укладено за матеріалами ІХ міжнародної науково-практичної конференції «Роль молоді у розвитку АПК України». Наповнення рубрик синхронізовано з основними напрямками роботи конференції.

Видання розраховано на науковців, викладачів, аспірантів, здобувачів вищої освіти.

The collection is based on the materials of the V International Scientific and Practical Conference "The Role of Youth in the Development of AIC of Ukraine", conducted by the Faculty of Agrarian Management and the Faculty of Humanities and Education of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine. The content of the sections is synchronized with the main directions of the conference.

The publication is designed for scientists, teachers, graduate students, students.

Редакційна колегія:

Шинкарук Л.В., д. екон. наук, проф., член-кореспондент НАН України (голова);
Деліні М.М., д. екон. наук, професор; Прушківська Е. В., д. екон. наук, професор;
Сопівник І.В., д. пед. наук, доцент, завідувач кафедри соціальної роботи та реабілітації;
Супрун Д.М., д. пед. наук, професор; Осадченко І.І., д. пед. наук, професор;
Власенко Т.О, к. екон. наук, доцент, звідувач кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту;
Алексєєва К.А., к.наук з держ. упр., доцент; Гаврилюк В.П. к.екон. наук, доцент;
Дергач А.В., к.наук з держ. упр., доцент; Лобунець Т.В., к. екон. наук, доцент;
Чемодуров О.М., к. екон. наук, доцент; Юзба В.О. к. екон. наук, доцент;
Прохорчук О.М., к. пед. наук, доцент; Тілікіна Н.В., к. екон.наук, доцент;
Мовчун С.В., к.екон.наук; Власенко К.О., к.пед.наук; Голева М.С., PhD, асистент;
Будегай В.А., асистент; Кендус Д.І., асистент.

Тези доповідей подано в авторській редакції.

Автори відповідають за достовірність викладеного матеріалу,
за правильне цитування джерел, посилання на них та інших відомостей.

Передруковувати опубліковані в збірнику матеріали
дозволяється тільки за згодою авторів

© НУБіП України,
2025 © Автори, 2025