

УДК 330.338.2

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

ОСОБЛИВОСТІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ПРИ РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

Бізнес-план – це дорожня карта для підприємця, яка допомагає визначити цілі, ресурси, ринки та стратегії розвитку. У сфері роздрібної торгівлі бізнес-планування має свою специфіку через високу конкуренцію, залежність від споживчого попиту та необхідність гнучкого управління. Тому при розробці бізнес-плану необхідно зосередити увагу на деяких основних аспектах.

Так, при аналізі ринку і цільової аудиторії, першим кроком необхідно зробити дослідження ринку, а саме, якими є обсяг, тенденції, попит,

конкуренція. Також, важливо чітко окреслити цільову аудиторію: вік, стать, стиль життя, платоспроможність, потреби. Наприклад, магазин молодіжного одягу матиме іншу маркетингову стратегію, ніж продуктовий магазин біля дому.

Вибір місця розташування є критичним фактором успіху. У роздрібній торгівлі локація є однією з ключових складових прибутку. Тому, бізнес-план має враховувати: прохідність місця, наявність конкурентів поруч та стан розвиненості інфраструктури поуч (парковка, громадський транспорт). Також, не можна не дооцінювати сучасні тенденції діджиталізації та оцінити не тільки потенціал фізичного магазину, а й можливість інтеграції онлайн-торгівлі.

Наступним кроком необхідно ретельно попрацювати над асортиментом і ціноутворенням майбутнього бізнесу. Так, планування асортименту має бути гнучким і відповідати попиту клієнтів, тому необхідно враховувати сезонність, тренди та маржинальність товарів.

Що стосується ціноутворення, то воно повинно бути конкурентним, але з урахуванням прибутковості. Поширені стратегії: «ціна як у конкурента», «ціна нижча», «преміум-сегмент».

В бізнес-плані обов'язково мають бути передбачені маркетингові заходи, такі як онлайн-просування, – це соцмережі, реклама в Google або Facebook, програми лояльності та розпродажі, бонуси і акції. Важливо закласти бюджет на маркетинг, який зазвичай складає 5-10% від обігу.

Одним з ключових розділів бізнес-плану також є розділ «Фінансове планування». Він має містити прогноз доходів і витрат, розрахунок точки беззбитковості, потребу у фінансуванні та термін окупності проєкту. Важливо враховувати і операційні витрати, такі як оренда, зарплата, податки, логістика та закупка товару.

У сфері роздрібної торгівлі персонал – це «обличчя» бізнесу, тому розділ «Управління персоналом» повинен враховувати кількість працівників, обсяг заробітної плати, систему мотивації (бонуси, премії) та навчання та адаптацію нових працівників.

Важливо звернути увагу при плануванні на юридичні та дозвільні аспекти. Необхідно серйозно підійти до вибору організаційно-правової форми бізнесу, при необхідності вчасно оформити дозвільну документацію (ліцензії, сертифікати тощо), договори оренди.

Отже, бізнес-планування у роздрібній торгівлі є надзвичайно важливим, оскільки допомагає правильно оцінити попит, вибрати оптимальне місце розташування магазину та сформувавши ефективний асортимент товарів. Завдяки плануванню підприємці можуть заздалегідь передбачити витрати, встановити конкурентні ціни та розробити стратегії залучення покупців. Грамотно складений бізнес-план мінімізує ризики та підвищує шанси на успіх у динамічному і конкурентному середовищі роздрібної торгівлі. Саме тому,

бізнес-план у роздрібній торгівлі має бути чітким, реалістичним і орієнтованим на клієнта. Він дозволяє не лише почати бізнес, а й адаптувати його до змін на ринку. Необхідно усвідомити, що успіх залежить від поєднання якісного аналізу, гнучкого управління, ефективної комунікації з клієнтами та стратегічного планування.

Список використаних джерел:

1. Крук О. Як відкрити роздрібний магазин. *Бізнес. Район*: веб-сторінка. URL: <https://business.rayon.in.ua/blogs/586301-yak-vidkriti-rozdribniy-magazin> (дата звернення; 22.03.2025).
2. Лошакова Н. Як створити бізнес-план для магазину. Платформа Poster: веб-сайт. URL: <https://joinposter.com/ua/blog/opening/biznes-plan-dlia-mahazynu> (дата звернення; 22.03.2025).
3. Масштабування бізнесу в роздрібній торгівлі: від торгової точки до магазину, від магазину до торговельної мережі. Національна платформа МСБ: веб-сайт. URL: <https://www.project.platforma-msb.org/2023/04/25/masshtabuvannya-biznesu-v-rozdribnij-torgivli-vid-torgovoyi-tochky-do-magazynu-vid-magazynu-do-torgovelnoyi-merezhi/> (дата звернення; 22.03.2025).
4. Покроковий гайд для відкриття роздрібного магазину. Платформа Skynum: веб-сайт. URL: <https://skynum.ua/blog/poshagovyi-gaid-dlya-otkrytiya-roznichnogo-magazina> (дата звернення; 22.03.2025).
5. 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