УДК УДК 330.338.2

Євтушенко К.О. *здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти ОП «Управління інвестиційною діяльністю та міжнародними проектами»*
Науковий керівник: Шинкарук Л. В.
д.е.н.,професор, член-кореспондент НАН України
Національний університет біоресурсів і природокористування України
(м. Київ, Україна)

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПРОЕКТУ ВІДКРИТТЯ КАВ'ЯРНІ "TO GO"

У сучасних умовах високої конкуренції, динамічного розвитку малого підприємництва та зростання попиту на якісний сервіс бізнес-планування набуває особливої актуальності. Бізнес-план виступає не лише як стратегічний документ, що описує основні етапи створення та розвитку підприємства, але й

як інструмент мінімізації ризиків і підвищення ефективності управлінських рішень. Особливої уваги заслуговує сфера громадського харчування, зокрема формати, орієнтовані на мобільного споживача – як-от кав'ярні типу «to go». Цей сегмент демонструє стабільне зростання через зміну ритму життя, споживчих звичок та культурної моделі «кави на ходу».

Запровадження такого бізнесу потребує ретельного аналізу ринку, розуміння цільової аудиторії, продуманої концепції закладу, ефективної маркетингової стратегії, чіткого фінансового прогнозування та дотримання законодавчих вимог. Системний підхід до планування діяльності кав'ярні дозволяє сформувати конкурентоспроможний заклад, орієнтований на потреби сучасного споживача, і забезпечити сталість його функціонування в умовах ринкової нестабільності.

Щоб забезпечити успішність підприємницької діяльності, надзвичайно важливо не лише сформувати ідею, а й розробити цілісну стратегію її впровадження, що охоплює як концептуальну, так і організаційно-фінансову складову. Бізнес-планування у сфері послуг, зокрема відкриття кав'ярні формату «to go», вимагає ґрунтовного підходу, який передбачає поетапну реалізацію, аналітичне обґрунтування управлінських рішень та адаптацію до сучасних ринкових умов.

Щоб забезпечити успішність підприємницької діяльності, надзвичайно важливо не лише сформувати ідею, а й розробити цілісну стратегію її впровадження, що охоплює як концептуальну, так і організаційно-фінансову складову. Бізнес-планування у сфері послуг, зокрема відкриття кав'ярні формату «to go», вимагає ґрунтовного підходу, який передбачає поетапну реалізацію, аналітичне обґрунтування управлінських рішень та адаптацію до сучасних ринкових умов.

Початковим кроком у цьому процесі є аналіз ринку, який включає вивчення споживчого попиту через опитування, дослідження трендів у культурі споживання кави, визначення сезонних коливань та моніторинг конкурентного середовища. Важливо не лише ідентифікувати ключових гравців у регіоні, а й здійснити комплексний аналіз їхніх конкурентних переваг, таких як ціноутворення, якість обслуговування, асортиментна політика й клієнтська активність. Ці фактори визначають загальну комерційну ситуацію та допомагають виявити ніші для входження на ринок.

Дослідження цільової аудиторії є не менш важливим аспектом. Сегментація потенційних клієнтів дозволяє ідентифікувати основні групи споживачів – студентів, офісних працівників, мандрівників – та дослідити їх поведінкові характеристики. Розуміння споживчих уподобань (типи кавових напоїв, попит на здорові альтернативи, час і місце споживання) дає змогу адаптувати майбутній заклад до реальних потреб ринку.

Формування концепції кав'ярні базується на виборі теми, стилю оформлення та унікальної пропозиції. Важливо створити атмосферу, що виділятиме заклад серед конкурентів – чи то через екоформат, мінімалістичний інтер'єр, чи ретро-естетику. Унікальність пропозиції може бути забезпечена фірмовими напоями, креативним меню, сезонними стравами та додатковими сервісами, що формуватимуть емоційну лояльність клієнта.

Одним із ключових чинників комерційного успіху є вибір місця розташування. Вдале місце визначається доступністю для пішоходів, близькістю до зупинок громадського транспорту, бізнес-центрів, навчальних закладів. При цьому необхідно співвідносити рівень орендної плати з потенційною прохідністю та рівнем очікуваних доходів. Такий аналітичний підхід дозволяє уникнути фінансових втрат на старті.

У межах формату обслуговування визначальним є швидкість, зручність та технологічна підтримка. Доцільним є впровадження цифрових сервісів: мобільного додатку для попереднього замовлення, онлайн-оплати, системи управління чергами. Окрім того, стандарти обслуговування клієнтів повинні бути чітко регламентовані та відповідати очікуванням цільової аудиторії.

Маркетингова стратегія повинна поєднувати як онлайн-, так і офлайн-інструменти. Серед основних напрямів – активна присутність у соціальних мережах, таргетована реклама, створення бренду через контент та дизайн. Програми лояльності, бонуси для постійних клієнтів, тематичні акції й безкоштовні дегустації є ефективними засобами утримання споживачів.

Фінансове планування – це ще один фундаментальний компонент бізнес-проєкту. Необхідно чітко розрахувати стартові витрати на обладнання, ремонт, закупівлю продуктів, а також передбачити поточні витрати – оренда, заробітна плата, реклама. Визначення точки беззбитковості дозволяє оцінити, за якого обсягу продажу підприємство стане прибутковим.

Організаційна структура закладу включає визначення ролей і обов'язків працівників. Доцільним є створення системи внутрішнього навчання, яка охоплює не лише технічні навички (робота з кавомашиною), але й комунікаційні аспекти – взаємодія з клієнтами, вирішення конфліктних ситуацій.

Забезпечення безперебійного постачання – ще одна важлива складова ефективної роботи. Партнерство з надійними постачальниками кави, молока, десертів має ґрунтуватися на якісному сервісі, гнучких умовах доставки та конкурентній ціні. Формування меню має враховувати не лише смакові переваги клієнтів, а й спеціальні запити (веганські чи безглютенові опції).

Окремої уваги потребують нормативно-правові питання. Підприємство має дотримуватись чинного законодавства щодо отримання дозвільної документації, виконання санітарно-епідеміологічних вимог, оформлення ліцензій на торгівлю продуктами харчування.

Таким чином, системне та комплексне бізнес-планування з урахуванням ринкових, фінансових, організаційних і юридичних факторів сприяє ефективному запуску кав'ярні. Поетапне впровадження проєкту дозволяє мінімізувати ризики, оптимізувати витрати й досягти стійкого розвитку підприємства навіть у конкурентному середовищі.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л. В., Балабанов Є. В. *Основи бізнес-планування*. Київ: Центр учбової літератури, 2020. 296 с.

2. Blank S., Dorf B. The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company. K&S Ranch, 2012. 608 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
IX МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ, АСПІРАНТІВ І МОЛОДИХ ВЧЕНИХ «РОЛЬ МОЛОДІ У РОЗВИТКУ АПК УКРАЇНИ»



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

Роль молоді у розвитку АПК України [Електронний ресурс]**:** зб. матеріалів IX 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 IX міжнародної науково-практичної конференції «Роль молоді у розвитку АПК України». Наповнення рубрик синхронізовано з основними напрямами 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); Дєліні 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; Алексеєва 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; Голєва 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