

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

12.05 – МКР. 2228 “С” 2023.12.07. 013 ПЗ

СОКОЛОВА ОЛЕКСАНДРА ЄГОРОВИЧА

2024 р.

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

Факультет аграрного менеджменту

УДК 005.511(083.92):636.09:614.212

ПОГОДЖЕНО

**Декан факультету аграрного
менеджменту**

_____ **Анатолій ОСТАПЧУК**
(підпис) (ПІБ)

“ _____ ” _____ 2024 р.

**ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО
ЗАХИСТУ**

**Завідувач кафедри виробничого
та інвестиційного менеджменту**

_____ **Тетяна ВЛАСЕНКО**
(підпис) (ПІБ)

“ _____ ” _____ 2024 р.

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему «Проект відкриття центру з обслуговування тварин»

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Освітня програма Управління інвестиційною діяльністю та міжнародними проектами

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна

Гарант освітньої програми

д.е.н., професор

_____ (підпис)

Лідія ШИНКАРУК
(ПІБ)

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи

к.держ.упр., доцент

_____ (підпис)

Анна ДЕРГАЧ
(ПІБ)

Виконав

_____ (підпис)

Олександр СОКОЛОВ
(ПІБ студента)

КИЇВ – 2024

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Факультет аграрного менеджменту**

ЗАТВЕРДЖУЮ

**В.о. завідувача кафедри виробничого та
інвестиційного менеджменту**

к.е.н., доцент _____ Тетяна ВЛАСЕНКО
(підпис)

“ _____ ” _____ 2023 року

З А В Д А Н Н Я

**ДО ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ
СТУДЕНТУ**

Соколову Олександрю Єгоровичу
(прізвище, ім'я, по батькові)

Спеціальність 073 «Менеджмент»
(код і назва)

Освітня програма «Управління інвестиційною діяльністю та міжнародними
проектами»
(назва)

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна
(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Тема магістерської кваліфікаційної роботи «Проект відкриття центру з
обслуговування тварин»

затверджена наказом ректора НУБіП України від 07 грудня 2023 р. №2228 «С»
Термін подання завершеної роботи на кафедру 29 листопада 2024 р.
(рік, місяць, число)

Вихідні дані до магістерської кваліфікаційної роботи: закони та нормативно-
правові акти України; словникові та довідникові джерела; електронні джерела;
вітчизняні та іноземні джерела

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. Характеристика конкурентного середовища ринку послуг для тварин у м.Києві.
2. Розробка бізнес-проєкту з відкриття центру з догляду за тваринами.
3. Надання економічного обґрунтування ефективності проєкту.

Дата видачі завдання “15” грудня 2023 р.

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи _____ Анна ДЕРГАЧ
(підпис) (прізвище та ініціали)

Завдання прийняв до виконання _____ Олександр СОКОЛОВ
(підпис) (прізвище та ініціали студента)

РЕФЕРАТ

Магістерська робота на тему «Проект відкриття центру з обслуговування тварин» складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел. Вона містить 77 сторінок тексту, 2 рисунки, 17 таблиць, 50 джерел.

У першому розділі розглядаються теоретичні основи організації власного бізнесу у сфері краси та догляду за тваринами. Характеризується бізнес-ідея відкриття центру з обслуговування тварин, аналізуються умови ведення підприємницької діяльності в Україні у цій сфері та обґрунтовується вибір організаційно-правової форми для підприємства.

Другий розділ присвячено аналітичній оцінці можливості створення центру з обслуговування тварин. Проведено аналіз ринку б'юті-послуг для тварин у Києві, визначено внутрішні конкурентні переваги салону, розроблено план витрат на відкриття та оцінено цільову аудиторію.

У третьому розділі представлено економічне обґрунтування доцільності відкриття центру з обслуговування тварин. Здійснено розрахунок показників економічної ефективності, проведено аналіз ризиків та розроблено заходи щодо їх запобігання, що підкреслює перспективність проекту.

У висновках наведено загальний підсумок по складанню бізнес-плану та обґрунтовано доцільність реалізації проекту у поточних ринкових умовах.

Ключові слова: бізнес-план, грумінг-салон, догляд за тваринами, економічна ефективність, ринкові можливості, маркетингова стратегія.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ У СФЕРІ КРАСИ ТА ДОГЛЯДУ ЗА ДОМАШНІМИ ТВАРИНАМИ В УКРАЇНІ	
1.1. Світові тенденції в індустрії грумінгу для тварин.....	9
1.2. Особливості ринку грумінг-послуг в Україні.....	19
1.3. Специфіка технологічних та клієнтських аспектів надання грумінг-послуг.....	25
РОЗДІЛ 2. БІЗНЕС-ПЛАН ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ВІДКРИТТЯ ГРУМІНГ-САЛОНУ	
2.1. Концепція та цілі проекту.....	30
2.2. Інвестиційний план: джерела фінансування, напрямки витрат.....	34
2.3. Організаційно-правові питання: реєстрація, оподаткування та необхідні документи.....	43
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ТА АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТУ	
3.1. Розрахунок та аналіз економічної ефективності проекту.....	47
3.2. SWOT-аналіз та аналіз ризиків проекту.....	59
3.3. Обґрунтування доцільності відкриття грумінг-салону в умовах ринку.....	63
ВИСНОВКИ.....	70
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	72

ВСТУП

Актуальність теми кваліфікаційної роботи полягає в тому, що сучасна тенденція ставлення до домашніх тварин як до членів родини є стійкою і продовжує набирати популярності. Корм та ласощі, іграшки, одяг, взуття, зачіски, манікюр, спеціалізовані ветеринари та навіть психологи для тварин – усе це формує комфортний спосіб життя домашніх улюбленців, наближений до людського. В Україні цей напрямок, який прийшов із США та Європи, поступово розвивається, і хоча на ринку є конкуренція, він все ще не перенасичений фахівцями-грумерами. Ключовими факторами успіху є вдало вибране місце для салону та високий рівень обслуговування, а також доступна вартість послуг. Незважаючи на складнощі, що виникли після початку повномасштабного вторгнення Росії, сфера б'юті-послуг продовжує функціонувати. Закриті салони змінюються на нові, і попит на послуги догляду за тваринами сприяє подальшому розвитку галузі.

Отже, попит на послуги є, тоді як якісна пропозиція потребує розширення. Вдалий і обґрунтований бізнес-план надає високі шанси на успішний розвиток проєкту. Для ефективної роботи підприємства необхідно ретельно планувати свою діяльність, регулярно аналізувати ринок, конкурентів, актуальні зміни у законодавстві, а також чітко розуміти потреби в матеріальних, фізичних і трудових ресурсах.

Багато українських науковців досліджували аспекти організації власної справи, що сприяє оптимізації витрат та зниженню ризиків. Зокрема, у своїх працях теоретичні засади створення бізнесу та вибір організаційно-правової форми, системи оподаткування та оцінку ефективності проєктів висвітлювали Шинкарук Л.В., Власенко Т.О., Талавирі М.П., Дергач А.В. Сментина Н. В., Карпов В. А., Добрава Н. В., Семенов А. Г., Бездітко Ю. М., Гапак Н. М., Назаренко О. В. та інші.

Мета кваліфікаційної роботи – розкрити основні складові бізнес-плану реалізації проєкту відкриття центру з догляду за тваринами.

Для досягнення мети було поставлено такі завдання:

- охарактеризувати бізнес-ідею відкриття центру з догляду за тваринами;
- визначити умови організації та ведення підприємницької діяльності у сфері краси та догляду за тваринами в Україні;
- обґрунтувати вибір організаційно-правової форми та системи оподаткування;
- проаналізувати конкурентне середовище ринку послуг для тварин у Києві;
- оцінити конкурентні переваги центру з догляду за тваринами;
- сформувати стартові витрати для відкриття центру;
- скласти кошторис на його подальше функціонування.

Об'єкт дослідження – процес створення бізнес-проєкту з відкриття центру з догляду за тваринами.

Предмет дослідження – організаційні аспекти відкриття центру з обслуговування тварин.

Методи дослідження. У роботі використано загальнонаукові методи (аналогія, системний аналіз, формалізація), методи логічної абстракції (аналіз і синтез, індукція та дедукція), економіко-математичні методи (факторний та системно-структурний аналіз), економіко-статистичні методи (побудова таблиць і графіків, групування та класифікація), маркетингові методи (SWOT-аналіз, матричний метод, спостереження, опитування) та методи експертної оцінки (ранжування, порівняння, оцінювання). Розрахунки показників ефективності проєкту виконані за допомогою програми Excel.

Інформаційна база дослідження включає закони України, нормативно-правові акти, наукові статті та монографії українських і зарубіжних учених, матеріали наукових конференцій, статистичні дані Державної служби статистики України та матеріали Інституту ринку і економіко-екологічних досліджень НАН України.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи – 70 сторінок.

РОЗДІЛ 1. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ У СФЕРІ КРАСИ ТА ДОГЛЯДУ ЗА ДОМАШНІМИ ТВАРИНАМИ В УКРАЇНІ

1.1. Світові тенденції в індустрії грумінгу для тварин

1.1. Світові тенденції в індустрії грумінгу для тварин

Індустрія грумінгу для тварин у сучасному світі переживає значний розвиток, стаючи невід'ємною частиною економіки багатьох країн. Зміни в суспільстві, пов'язані зі зростанням соціальної значущості домашніх улюбленців, значно впливають на ринок послуг догляду за тваринами. Якщо раніше догляд за домашніми тваринами обмежувався лише основними гігієнічними процедурами, сьогодні грумінг-сервіси включають комплексні програми, що відповідають сучасним стандартам якості. Власники домашніх тварин все більше приділяють увагу не тільки їх здоров'ю, але й естетичному вигляду та комфорту, що формує нові тенденції в цій галузі.

Одним із ключових факторів зростання ринку грумінгу є урбанізація. У великих містах, де значна кількість населення мешкає в квартирах, зростає кількість тварин, що потребують особливого догляду. За даними дослідницької компанії Statista, кількість домашніх тварин у міських районах продовжує зростати, особливо в країнах із високим рівнем урбанізації, таких як США, Китай та країни Європи. Це стимулює попит на професійні послуги, адже власники тварин прагнуть забезпечити своїм улюбленцям найкращі умови догляду, зокрема регулярне очищення шерсті, підтримку гігієни, спеціалізовані стрижки та навіть масажі. Більшість салонів у великих містах тепер пропонують комплексні грумінг-послуги, адаптовані до міського способу життя, що робить догляд за тваринами зручнішим для власників.

Окремим трендом у грумінгу стало впровадження екологічних та натуральних продуктів для догляду. Глобальний перехід до свідомого споживання сприяє тому, що все більше салонів починають використовувати

сертифіковані органічні засоби, які виготовлені з натуральних компонентів і не містять шкідливих хімічних речовин. Це особливо важливо для власників тварин, які прагнуть мінімізувати ризик виникнення алергічних реакцій або подразнень шкіри у своїх улюбленців. Згідно з дослідженнями, проведеними Національним центром біотехнологічної інформації (NCBI), використання натуральних засобів для догляду позитивно впливає на здоров'я тварин, знижуючи ризики для їх шкіри та шерсті. Підвищення екологічної свідомості серед споживачів стало важливим стимулом для розвитку цього напрямку, а використання сертифікованих екологічних продуктів поступово стає стандартом у грумінг-індустрії.

Індустрія грумінгу в світі активно інтегрує новітні технології, що дозволяє підвищувати ефективність та якість надання послуг. Наприклад, у багатьох грумінг-салонах з'явилися автоматизовані ванни для тварин, обладнані режимами різного рівня очищення та сушки, які допомагають знизити стрес під час процедур. У той же час застосовуються інноваційні пристрої, здатні визначати тип шерсті чи шкіри тварини для підбору оптимальних засобів догляду. Це дозволяє не лише покращити якість обслуговування, але й забезпечити більш індивідуальний підхід до кожного клієнта. Науково-дослідний інститут PETA зазначає, що використання таких технологій допомагає покращити досвід як для тварини, так і для грумера, мінімізуючи фізичний контакт і підвищуючи загальний рівень безпеки процедури.

Окрім цього, популярність здобувають мобільні грумінг-сервіси, що дозволяють власникам тварин замовляти доглядові послуги прямо додому. Це особливо актуально для великих міст, де власники часто мають обмежену кількість часу, і можливість отримати грумінг-послуги на місці значно полегшує процес догляду за тваринами. Сучасні мобільні грумінг-сервіси обладнані всіма необхідними пристроями, що дозволяють надавати повний спектр послуг без необхідності відвідувати стаціонарний салон. За даними аналітиків ринку, мобільний грумінг демонструє щорічний ріст на 15-20%, що свідчить про його популярність та затребуваність серед клієнтів.

Також у всесвітій індустрії грумінгу зростає увага до персоналізації послуг. Грумери, зокрема, все частіше пропонують індивідуальні консультації для власників тварин, де надають рекомендації щодо особливостей догляду, харчування та вибору продуктів. Персоналізація стала особливо важливою завдяки новим підходам до утримання тварин, коли кожен клієнт може отримати спеціалізовану програму догляду, що враховує породу, вік і здоров'я його улюбленця. Це сприяє не лише покращенню якості послуг, але й зміцненню лояльності клієнтів, які більше довіряють професіоналам, що пропонують індивідуальні рішення.

Соціальні мережі також стали важливим інструментом у розвитку грумінг-індустрії. Салони активно використовують платформи як Instagram та Facebook для просування своїх послуг, демонстрації результатів роботи та спілкування з клієнтами. На цих платформах можна знайти безліч фото та відео з різноманітними процедурами, що дозволяє власникам бачити приклади робіт і робити вибір, спираючись на реальні відгуки та портфоліо салону. Таким чином, соціальні мережі перетворилися на потужний маркетинговий інструмент, що сприяє зростанню популярності грумінг-послуг.

Суттєве підвищення кваліфікації грумерів також є однією з ключових світових тенденцій. В багатьох країнах світу з'являються спеціалізовані курси, семінари та програми сертифікації, що дозволяють грумерам здобувати нові знання та навички, підвищуючи якість своїх послуг. Міжнародні сертифікати надають клієнтам впевненість у тому, що їхні улюбленці знаходяться у руках професіоналів, які дотримуються високих стандартів якості та безпеки.

Освітні програми для грумерів сьогодні набувають особливого значення. Цей розвиток став відповіддю на запити власників тварин, які очікують не лише гарного зовнішнього вигляду, а й відповідального підходу до здоров'я своїх улюбленців. Здобуття нових знань та навичок у грумінгу охоплює вивчення анатомії, фізіології, зоології, а також психології поведінки тварин, що дозволяє професіоналам краще розуміти потреби собак і котів під час процедур. Згідно з даними Академії міжнародного грумінгу, щороку відбувається кілька сотень

конференцій та семінарів, присвячених підвищенню кваліфікації грумерів, що свідчить про зростаючий попит на якісну освіту в цій сфері.

Поряд із професійним зростанням, індустрія грумінгу адаптується до нових потреб сучасних власників, які все більше цінують безпеку та комфорт для своїх тварин. Це проявляється у все більш популярному тренді – створенні окремих зон у салонах для невеликих та великих собак, для котів та інших домашніх улюбленців. Такі зони мінімізують стрес і забезпечують затишок тваринам, що особливо важливо для соціально тривожних тварин, які відчувають страх перед новими місцями та незнайомими людьми. Згідно з рекомендаціями Міжнародної асоціації грумерів (IPG), розділення зон є важливим для забезпечення фізичного і психоемоційного комфорту, що є основним принципом сучасного підходу до грумінгу.

Розвиток індустрії грумінгу також значною мірою стимулюється зростанням кількості власників тварин, які ставлять пріоритет на гармонійний розвиток та соціалізацію своїх улюбленців. У багатьох випадках, особливо у великих містах, грумінг-салони стають своєрідними соціальними клубами, де власники мають змогу спілкуватися, обмінюватися досвідом і знайомитися з іншими любителями тварин. Такий підхід не лише посилює лояльність клієнтів, але й сприяє загальному зростанню попиту на професійний догляд за тваринами. Багато салонів тепер пропонують різноманітні акції, знижки та програми лояльності, які роблять грумінг не лише необхідністю, але й частиною активного соціального життя для власників і їхніх тварин.

Іншою важливою тенденцією є поступове підвищення стандартів гігієни та безпеки у грумінг-салонах. Відповідно до сучасних досліджень, багато грумінг-центрів впроваджують системи дезінфекції, що використовують ультрафіолетове освітлення, антибактеріальні засоби і навіть повітряні фільтри, що допомагають знизити ризик передачі інфекцій. Після пандемії COVID-19 питання безпеки та чистоти стали особливо актуальними, що стимулювало грумінг-індустрію на новий рівень відповідальності щодо своїх клієнтів. Це

зміцнює довіру власників до послуг салонів, оскільки дотримання санітарних норм є гарантією безпечного догляду для їхніх улюбленців.

Крім того, важливий аспект розвитку індустрії грумінгу полягає в інтеграції послуг, що забезпечують комплексний підхід до здоров'я і добробуту тварин. У багатьох салонах грумінг вже не обмежується лише стрижкою чи чисткою, а включає додаткові процедури, як-от консультації з харчування, фізичної активності та загального стану здоров'я тварин. Це дозволяє власникам отримувати не лише догляд, але й корисні поради щодо догляду за тваринами вдома, що підвищує їхню довіру та лояльність до грумінг-центрів.

Зростання використання цифрових платформ також є важливою частиною сучасних тенденцій в індустрії. Багато грумінг-салонів тепер пропонують зручні мобільні додатки та онлайн-платформи для бронювання послуг, оплати та навіть для консультацій з грумерами. Це створює зручність для клієнтів і дозволяє їм економити час, що особливо важливо у сучасному ритмі життя. Додатки можуть включати функції нагадувань про наступний візит, що сприяє регулярності догляду та формує довгострокову лояльність клієнтів.

Таким чином, індустрія грумінгу для тварин продовжує динамічно розвиватися, відповідаючи на сучасні тенденції та потреби суспільства. Ключовими аспектами цього розвитку є професіоналізація послуг, інтеграція новітніх технологій, підвищення стандартів безпеки та гігієни, а також впровадження персоналізованого підходу до кожного клієнта. Очевидно, що в умовах зростаючого попиту та конкуренції грумінг-сервіси набуватимуть все більш важливого значення, перетворюючись на справжні центри комплексного догляду за тваринами.

Безсумнівно, важливим елементом сучасного грумінгу стає фокус на індивідуальних особливостях кожної тварини. Грумери більше не обмежуються стандартними процедурами, а працюють над створенням персоналізованих рішень для різних порід, вікових категорій і навіть особистісних особливостей тварин. Так, грумінг-стилі та вибір косметичних засобів адаптуються відповідно до породи, стану здоров'я та загальної поведінки тварини, що дозволяє уникнути

стресу і зробити процедуру догляду максимально комфортною. Це зростання попиту на індивідуалізований догляд відображає нові очікування власників тварин, які, звертаючись до грумінг-центрів, шукають підходу, орієнтованого на благополуччя улюбленця, а не лише на його зовнішній вигляд.

Крім цього, з'являється все більше досліджень, що обґрунтовують важливість правильного грумінгу для здоров'я тварин. Наприклад, регулярний догляд за шерстю та шкірою не лише сприяє поліпшенню зовнішнього вигляду, але й запобігає розвитку дерматологічних проблем і паразитарних інфекцій. Згідно з даними Міжнародної асоціації ветеринарної дерматології, тварини, що регулярно проходять процедури з очищення шерсті, страждають на 40% менше від проблем зі шкірою порівняно з тими, які цього не роблять. Таким чином, грумінг стає важливою частиною профілактичної медицини, а грумери отримують додаткову роль фахівців із підтримки здоров'я улюбленців.

Окремо варто згадати про зростаючу роль ветеринарного грумінгу. Цей підхід розвивається як окремий сегмент індустрії, орієнтуючись на тварин з особливими потребами, такими як алергії, захворювання шкіри або шерсті, а також інші медичні стани, що потребують спеціального догляду. Ветеринарний грумінг включає використання засобів, що не викликають алергічних реакцій, антибактеріальних шампунів, а також терапевтичних процедур для поліпшення стану шкіри та шерсті. За підтримки ветеринарів грумери можуть не лише надавати догляд, а й консультувати власників щодо особливостей домашнього догляду, що сприяє глибшому розумінню потреб тварин і формуванню комплексного підходу до їхнього здоров'я.

Зростання кількості спеціалізованих грумінг-центрів для різних видів тварин, зокрема екзотичних, також є ознакою значного розширення індустрії. Сьогодні грумінг-сервіси пропонуються не лише для собак і котів, але й для кроликів, гризунів, птахів, а в деяких випадках і для рептилій. Кожен вид тварин потребує особливого підходу, який враховує їхню фізіологію та поведінкові особливості. Для прикладу, догляд за гризунами потребує обережного ставлення до їхніх зубів і кігтів, а птахи потребують спеціальних умов під час грумінгу, аби

уникнути стресу та пошкодження пір'я. Ця спеціалізація дозволяє грумінг-салонам розширювати свої можливості та залучати нові категорії клієнтів.

Також відбувається активна цифровізація у грумінг-індустрії, яка дає можливість не тільки оптимізувати процес бронювання та спілкування з клієнтами, але й надавати додаткові цифрові послуги. Наприклад, у деяких салонах уже доступні онлайн-консультації, де власники можуть отримати рекомендації щодо домашнього догляду за шерстю, вухами чи зубами своїх улюбленців. Це особливо зручно для тих, хто не має можливості часто відвідувати салони, але прагне підтримувати високий рівень догляду вдома. На додаток до цього, онлайн-платформи дозволяють грумерам вести блоги та інформувати клієнтів про нові продукти та послуги, що сприяє підвищенню їхньої поінформованості та популярності серед потенційних клієнтів.

Таким чином, індустрія грумінгу для тварин, маючи коріння у простих процедурах з догляду, на сьогодні перетворилася на складну систему, яка поєднує інноваційні технології, медичний догляд, індивідуальний підхід і глибокий рівень інтеграції з іншими аспектами життя тварин. Цей розвиток відображає не лише сучасні тренди та потреби суспільства, але й створює нові стандарти якості у сфері догляду за тваринами, що в свою чергу підвищує відповідальність грумерів та очікування власників.

Сучасні технології також значно вплинули на ефективність та стандарти якості у грумінг-індустрії. Від використання спеціалізованого обладнання, як-от автоматизовані ванни та пристрої для аналізу типу шерсті, до застосування різноманітних косметичних продуктів – усе це забезпечує високий рівень догляду та комфорту для тварин. Наприклад, автоматизовані ванни з різними режимами очищення і сушки не лише полегшують процес, а й значно знижують рівень стресу у тварин під час процедур. За результатами досліджень Американської асоціації захисту тварин, рівень стресу у собак, що проходять регулярні грумінг-процедури в автоматизованих ваннах, знижується на 30% порівняно з традиційними методами миття. Ці дані підкреслюють важливість

наукового підходу в галузі грумінгу, де кожен аспект процесу може мати прямий вплив на емоційний стан тварини.

Ще одним вагомим фактором, що впливає на індустрію грумінгу, є посилення фокусу на безпеці та гігієні. Грумери тепер дотримуються суворих стандартів дезінфекції та стерилізації інструментів і обладнання, що забезпечує захист як тварин, так і персоналу. Важливість таких заходів була особливо очевидною після пандемії COVID-19, яка підштовхнула індустрію до введення нових гігієнічних протоколів і впровадження безконтактних методів обслуговування. Цей процес не лише підвищив рівень довіри клієнтів, а й сприяв популяризації мобільних грумінг-сервісів, які дозволяють мінімізувати ризики, пов'язані з перебуванням тварини в людних місцях.

Окрім цього, зростає роль соціальних мереж та інтернет-платформ, що слугують ефективними інструментами для популяризації грумінг-послуг. Власники салонів активно використовують такі мережі як Instagram і Facebook для демонстрації результатів своєї роботи, публікації відгуків задоволених клієнтів, а також для анонсів акцій та спеціальних пропозицій. Це дозволяє грумінг-салонам не лише підтримувати зв'язок із клієнтами, а й приваблювати нових завдяки візуальному контенту. Дослідження вказують на те, що соціальні мережі стали ключовим каналом комунікації для багатьох підприємств індустрії краси і грумінгу, оскільки вони дозволяють ефективно демонструвати візуальний аспект послуг, що є одним із визначальних факторів у виборі клієнтів.

На фоні цього розширюються можливості міжнародної співпраці та обміну досвідом серед грумерів та фахівців із догляду за тваринами. Багато країн запроваджують сертифікаційні програми та тренінги, що дозволяють підвищувати рівень кваліфікації грумерів. Наприклад, у країнах Європейського Союзу існує кілька міжнародних асоціацій, що організують майстер-класи та семінари, де фахівці можуть навчатися новітнім методам грумінгу і вдосконалювати свої навички. Така взаємодія не лише покращує якість наданих послуг, а й сприяє глобалізації стандартів у цій галузі.

Окрім обміну знаннями, такі ініціативи сприяють розвитку етичних стандартів у грумінг-індустрії. З кожним роком все більше уваги приділяється питанням благополуччя тварин, що передбачає не лише використання гуманних методів догляду, але й уникнення таких практик, які можуть спричинити дискомфорт чи стрес у тварин. Це включає як відмову від використання агресивних хімічних речовин, так і впровадження технік, що зменшують рівень тривоги у тварин під час процедур.

Підсумовуючи, можна зазначити, що індустрія грумінгу для тварин наразі стоїть на порозі нової ери, яка відображає трансформаційні зміни в суспільстві щодо догляду за домашніми улюбленцями. Сучасні тенденції в індустрії, такі як зростання популярності екологічних продуктів, впровадження новітніх технологій, підвищення рівня персоналізації послуг та посилення гігієнічних стандартів, створюють нові можливості для розвитку ринку. Водночас вони вимагають від фахівців не лише високого професійного рівня, а й уважного ставлення до кожної тварини. Ці зміни не лише сприяють покращенню якості життя домашніх улюбленців, а й допомагають формувати нову культуру відповідального та етичного ставлення до тварин.

Сучасний ринок грумінг-послуг для тварин переживає активний етап трансформації, який зумовлений соціально-економічними факторами, зростанням обізнаності власників домашніх тварин та розвитком інноваційних технологій. Тенденції, які спостерігаються в індустрії – від впровадження екологічних продуктів і технологічних рішень до розвитку персоналізованих і мобільних сервісів, – відображають новий підхід до догляду, орієнтований на комфорт та безпеку улюбленців. Такі зміни демонструють зростаючу важливість індустрії грумінгу як економічного сегмента, який відповідає на нові запити суспільства та сприяє формуванню етичної культури догляду за тваринами.

Високі стандарти обслуговування, суворий контроль якості та дотримання гігієнічних норм підвищують довіру власників до грумінг-салонів, які не лише забезпечують естетичний догляд, а й підтримують здоров'я та психологічний комфорт тварин. Сучасні грумери, що мають професійні знання і постійно

вдосконалюють свою кваліфікацію, перетворюються на ключових гравців у сфері турботи про домашніх улюбленців.

З огляду на глобалізацію ринку грумінгу, можна прогнозувати подальше зростання важливості міжнародних стандартів і співпраці, що сприятиме підвищенню рівня послуг у різних країнах. Водночас нові тенденції, що поширюються через соціальні мережі та онлайн-платформи, відкривають нові можливості для розвитку індустрії, роблячи грумінг не лише доглядом, а й частиною сучасного стилю життя для власників тварин. У результаті, індустрія грумінгу формує унікальну культуру ставлення до тварин, де поєднуються інновації, естетика і турбота, що позитивно впливають на благополуччя домашніх улюбленців та покращують взаємозв'язок між людьми і їхніми тваринами.

1.2. Особливості ринку грумінг-послугв Україні

Відкриття будь-якого бізнесу передбачає вивчення ринку аналогічних товарів чи послуг. Послуги грумінгу сьогодні є привабливою нішею для бізнесу, оскільки попит на них постійно зростає.

Домашні тварини займають важливе місце в житті багатьох людей. Маленькі діти часто просять батьків завести кішку чи собаку. Поширення дрібних порід собак дозволяє багатьом власникам легше вирішувати питання догляду за домашнім улюбленцем, що підтверджується значною кількістю тварин, які живуть з людьми в квартирах. У зв'язку з цим ринок салонів краси для тварин у найближчі роки, ймовірно, буде розширюватися, що вказує на значний потенціал і перспективи розвитку бізнесу.

У таблиці 1.1 представлено аналіз конкурентів грумінг-салонів у місті Києві.

Таблиця 1.1.

Аналіз конкурентів грумінг-салонів у місті Києві

№	Назва салону	Адреса	Послуги
1	City Groom	Проспект Перемоги, 13, Шевченківський район, Київ	Стрижка, видалення ковтунів, стрижка котів із застосуванням анестезії або без неї.
2	Гарні Улюбленці	Вул. Хрещатик, 68, Печерський район, Київ	Гігієнічні стрижки, видалення ковтунів, стрижка котів із або без анестезії.
3	Jessica	Вул. Саксаганського, 101, Шевченківський район, Київ	Стрижка, миття, чистка вух і очей, продаж аксесуарів та одягу.
4	Добрий Грумер	Вул. Дегтярівська, 8, Шевченківський район, Київ	Стрижка собак і котів (без анестезії), безкоштовна стрижка кігтів.
5	Fifa	Проспект Перемоги, 13, Шевченківський район, Київ	Стрижка собак і котів.
6	Леопольд	Вул. Свободи, 3, Оболонський район, Київ	Професійний догляд: миття, сушка, гігієнічна та модельна стрижка, розчісування ковтунів, підстригання кігтів, миття професійною косметикою.
7	Зоо-дизайн	Бульвар Лесі Українки, 22, Печерський район, Київ	Підстригання та підпилювання кігтів, видалення шерсті з вух, чистка вух, видалення ковтунів, брїть пахової зони, миття, сушка, модельна стрижка.

№	Назва салону	Адреса	Послуги
8	Кет.ті	Вул. Арсенальна, 41, Печерський район, Київ	Стрижка собак і котів, продаж одягу та аксесуарів, у тому числі ексклюзивних моделей зі стразами Swarovski.
9	Джеррі	Проспект Лобановського, 10, Солом'янський район, Київ	Стрижка собак і котів великих і малих порід.
10	БоМонд	Вул. Свободи, 3, Оболонський район, Київ	Професійний і дбайливий догляд за тваринами.
11	Гламурні Лапки	Бульвар Дружби Народів, 46а, Печерський район, Київ	Стрижка собак і котів.

Джерело: сформовано автором

У Києві кількість спеціалізованих грумінг-салонів є помірною. Окрім салонів, є ветеринарні клініки, які також надають аналогічні послуги, але ми не розглядаємо їх як конкурентів, оскільки їх основною функцією є лікування, а не догляд. Зазвичай власники домашніх тварин звертаються за стрижкою та іншими косметичними послугами саме в салон, а не в клініку, де лікують хворих тварин.

Отже, нашими потенційними клієнтами є люди, які мають кішок або собак і дбають про їхню красу та здоров'я. Цільова аудиторія складається з власників із середнім та високим рівнем доходу, а також власників тварин, які беруть участь у виставках та конкурсах.

Салон пропонуватиме своїм клієнтам наступні послуги:

- стрижка;

- тримінг;
- створення окантовки;
- якісне миття;
- обробка вух і очей;
- підстригання кігтів;
- розчісування сплутаної шерсті;
- манікюр;
- виголювання декоративних візерунків на шерсті;
- продаж одягу для собак;
- видалення зубного каменю та нальоту;
- чищення очей;
- продаж кормів і засобів гігієни;
- підготовка тварини до виставки;
- декоративне фарбування.

Працівники нашого центру зроблять усе можливе, щоб ваш улюбленець після відвідування салону був доглянутим, здоровим і красивим. Доглянута тварина підкреслює рівень культури її власника. Наш центр грумінгу орієнтований саме на це і надаватиме різноманітні послуги з догляду за домашніми тваринами всіх порід.

Перед миттям тварину ретельно розчешуть, видаляючи всі вузли та ковтуни. Температура води для купання буде трохи вищою за температуру тіла собаки (близько 39°C). Шампунь підбиратимуть відповідно до типу шерсті. Після миття тварину витруть махровим рушником, за потреби використовуватиметься фен.

Для догляду за довгошерстими собаками та котами використовуватимуть спеціальний гребінь з довгими металевими зубцями. Процедура виконується обережно, пасмо за пасмом. За потреби нерозчісувані ковтуни видаляються спеціальним інструментом.

Довгі кігті створюють серйозну проблему для тварин. У собак вони можуть спричиняти кульгавість і навіть ламатися, що завдає болю. Догляд за кігтями у

котів також важливий для профілактики вrastання, що може призвести до запалень та травм. Крім того, регулярне підстригання кігтів допоможе зберегти меблі в первісному вигляді.

Чистка вух – необхідна процедура, що допомагає запобігти інфекціям. Вона включає видалення волосся всередині слухового проходу. Багато тварин також страждають від запалень ясен, які часто спричиняються зубним каменем. Послуги салону допоможуть швидко та ефективно вирішити цю проблему.

Для зручності клієнтів наш салон пропонуватиме:

- можливість залишити тварину на весь день і забрати її ввечері;
- запис на зручний для клієнта час.

Крім того, у салоні можна буде придбати товари для харчування та догляду за домашніми улюбленцями в домашніх умовах.

Усі тварини в салоні будуть оточені турботою і теплом. Якщо власник забажає, він зможе бути присутнім під час процедур, щоб оцінити роботу персоналу. Ввічливий персонал і комфортні умови створять атмосферу домашнього затишку. Для надання послуг буде використовуватися лише якісна косметика, яка не спричиняє подразнення і додає шерсті здорового блиску. Доглянута тварина радуватиме не лише власників, але й усіх оточуючих. Після стрижки у спеціалізованому салоні багато клієнтів зможуть забути про надокучливу шерсть вдома завдяки належному догляду і якісній косметиці.

На світовому рівні індустрія грумінгу стрімко розвивається через зростання популярності утримання домашніх тварин та підвищення вимог до якості догляду за ними. Сучасні власники тварин усе частіше розглядають своїх улюбленців як членів сім'ї, тому попит на спеціалізовані послуги, такі як стрижка, догляд за шерстю, косметичні процедури та СПА для тварин, суттєво зростає.

Світові тренди, такі як натуральна косметика, екологічність, турбота про здоров'я тварин, значно впливають на послуги грумінгу. Зараз набувають популярності органічні шампуні та засоби догляду, безпечні для здоров'я та екологічно чисті продукти. Крім того, збільшується попит на безстресові

процедури, спеціалізовані продукти для чутливих тварин та лікувальні СПА-послуги.

У багатьох країнах активно використовуються сучасні технології у грумінгу: ультразвукові скалери для чистки зубів, гіпоалергенні косметичні засоби, спеціальні апарати для швидкого висушування шерсті. Крім того, у грумінг-салонах з'являються інтерактивні технології для моніторингу стану здоров'я тварин, які дозволяють відстежувати температуру та інші показники під час процедур.

Індустрія грумінгу розширює свої послуги, зокрема, додаючи спеціальні тренування для тварин, консультації з дієтології та ветеринарії, а також послуги з адаптації тварин до грумінг-процедур. У деяких країнах активно розвивається напрямок креативного грумінгу – нанесення кольорових фарб, стрижка під конкретний стиль або створення декоративних візерунків на шерсті.

У великих містах стають популярними онлайн-платформи для запису на грумінг-послуги, що дозволяє клієнтам обирати послуги, переглядати відгуки та бронювати зручний час. Мобільні додатки для власників тварин, які пропонують рекомендації по догляду, нагадування про візити до грумера, а також інтеграцію з ветеринарними сервісами, стають ще одним трендом в індустрії.

У багатьох країнах власники грумінг-салонів все частіше підтримують місцеві притулки для тварин, проводять благодійні дні грумінгу для безпритульних тварин або виділяють частину прибутку на допомогу притулкам. Це сприяє розвитку позитивного іміджу компаній та покращенню їхньої репутації серед клієнтів.

1.3. Специфіка технологічних та клієнтських аспектів надання грумінг-послуг

Класичний підхід передбачає, що спершу формується бажаний образ майбутнього бізнесу, дається його детальна характеристика. Після цього,

спираючись на бажані якості, проводиться аналіз поточного стану і розробляється план досягнення цього образу.

Проектний підхід, навпаки, пропонує спочатку вивчити початковий стан вашої справи, визначити мету, що потребує змін, а потім розробляти план, визначаючи контрольні точки для оцінки проміжних результатів.

На перший погляд може здатися, що ці два підходи схожі, але між ними є суттєва різниця. У маркетингу проектний підхід відрізняється від класичного так само, як у математиці прямий метод розв'язання задач відрізняється від зворотного методу.

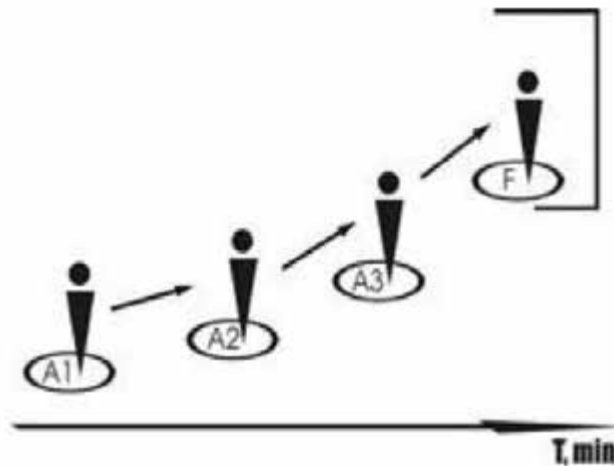


Рис. 1.1. Класичний підхід

Джерело: [9, с. 327]

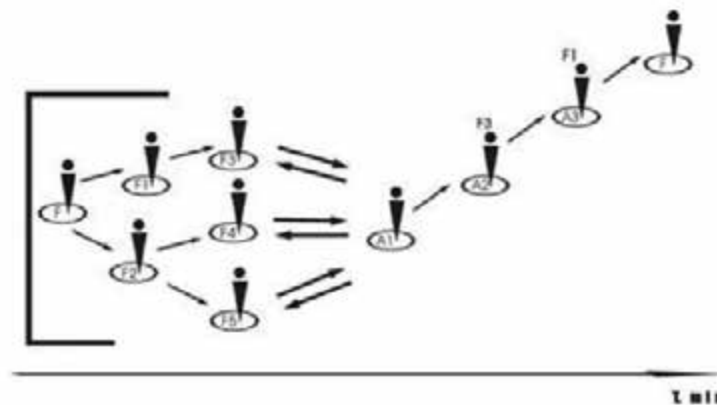


Рис. 1.2. Проєктний підхід

Джерело: [9, с. 328]

На обох осях присутня шкала часу, що є обов'язковою складовою всієї підприємницької діяльності. Час – це найцінніше, що у вас є. Саме шкала часу на графіках дозволяє оцінити схожість і відмінність цих підходів.

Схожість між ними полягає в тому, що кінцевий результат обох підходів – досягнення цілі, створеного образу майбутнього, позначеного як позиція F. Проте вони починаються по-різному, і шляхи досягнення мети у них також відрізняються.

Класичний підхід передбачає аналіз поточної ситуації, в якій ви перебуваєте. Далі потрібно уявити наступний етап свого розвитку і зробити крок, здійснюючи дії відповідно до наявних можливостей. Кожен наступний крок вимагає контролю, аналізу стану та нових можливостей, після чого приймаються подальші рішення.

Досягнувши мети, ви можете виявити, що вона відрізняється від початкової, адже час не стоїть на місці, змінюється ваше оточення і ваш стан. Ваші пріоритети можуть змінитися, і ви будете задоволені досягнутою метою, навіть якщо вона не співпадає з тією, до якої ви прагнули на початку.

Проєктний підхід передбачає, що спочатку необхідно повністю відсторонитися від сприйняття свого поточного стану. Звільнивши розум від

наявних обмежень, ви формуєте Образ майбутнього – стан F. Далі слід уявити всі можливі проміжні етапи розвитку, розбиваючи систему на варіанти, що передують досягненню стану F і взаємно залежать один від одного.

Важливо створити систему з максимальною кількістю елементів. Варіативний вибір має бути широким, а кожен елемент необхідно оцінити за кількома показниками, залежно від особливостей вашої справи, наприклад:

- обсяг продажів,
- собівартість,
- норма прибутку,
- кількість відвідувачів,
- територія розповсюдження або інші параметри.

Необхідно обрати найважливіші показники і за їх допомогою охарактеризувати кожен із проміжних станів вашої справи, які передують образу майбутнього (стани F1, F2, F3 тощо).

Лише після того, як ви детально розробили варіанти майбутнього, можна переходити до аналізу поточного стану. Цей аналіз передбачає порівняння кожного елемента сформованої системи з вашим сьогоденням. На основі цього аналізу ви обираєте шлях, який найбільше відповідає вашим внутрішнім бажанням та доступним можливостям. На схемі, наприклад, вибір шляху проходить через елементи F3 і F1 до стану F. Це і є ключова відмінність: у класичному підході дії ґрунтуються на тому, що ви можете, а у проєктному підході – на тому, чого ви бажаєте.

З вищесказаного випливає, що Аналіз, Планування та Контроль мають різні реалізації у класичному та проєктному підходах до маркетингу. Сказати, який підхід є ефективнішим, складно, але практика показує, що класичний підхід легший для впровадження, але менш результативний. Проєктні роботи завжди складніші, потребують більше творчих зусиль, і тому процес проєктування та реалізації стає більш захопливим.

Велике значення у маркетингу має творчість. Спочатку може здатися, що творчість та маркетинг – несумісні категорії, але саме творчий підхід робить проєктний підхід особливо цінним.

Власники домашніх тварин стають усе більш вимогливими до якості послуг у сфері грумінгу. Вони розглядають своїх улюбленців як членів сім'ї, тому грумінг-салони мають надавати послуги на найвищому рівні, забезпечуючи комфорт та безпеку для тварин. Серед основних клієнтських особливостей, які потрібно враховувати при наданні грумінг-послуг:

Власники часто очікують, що грумінг-майстри враховуватимуть специфічні потреби їхніх тварин, такі як чутливість до певних продуктів або потребу в особливих умовах догляду (наприклад, спеціальні процедури для довгошерстих або породистих тварин).

Багато власників звертають увагу на склад косметичних засобів, що використовуються під час грумінгу. Попит на натуральні, гіпоалергенні та екологічні засоби зростає, оскільки вони забезпечують безпеку для тварин і мінімізують ризик подразнень або алергій.

Популярність набирають додаткові послуги, такі як СПА-процедури для тварин, масажі, ультразвукова чистка зубів або фарбування шерсті. Власники хочуть не лише забезпечити базовий догляд, а й побалувати своїх улюбленців, надаючи їм можливість виглядати краще та почуватися комфортно.

Зростає попит на онлайн-бронювання та можливість вибору часу, зручного для власника тварини. Також клієнти цінують можливість швидкого зв'язку з грумером для уточнення деталей або отримання консультації.

У сучасних умовах власники тварин усе більше переймаються їхнім комфортом під час процедур, тому віддають перевагу салонам, що застосовують безстресові методи грумінгу. Наприклад, салони, що уникають грумера зі стримуючими пристроями або забезпечують зони відпочинку для тварин після процедур, мають перевагу серед клієнтів.

Грумінг-салони все частіше впроваджують новітні технології, що покращують якість обслуговування, роблять процедури безпечнішими та зручнішими для тварин:

Ці пристрої дозволяють безболісно та без застосування анестезії чистити зубний камінь у тварин, що знижує ризик захворювань зубів та ясен. Ультразвукові скалери стають популярними у грумінг-салонах як ефективний спосіб підтримки гігієни ротової порожнини.

Вони розроблені для швидкого та безпечного сушіння шерсті, знижуючи рівень шуму, що є важливим для зменшення стресу у тварин. Деякі сушарки також оснащені іонізацією, яка допомагає покращити стан шерсті, роблячи її блискучою та м'якою.

Озонова терапія покращує кровообіг і допомагає в лікуванні подразнень шкіри, що особливо корисно для тварин із чутливою шкірою. Це одна з нових технологій, яка активно застосовується у грумінг-салонах для покращення здоров'я шерсті.

Нові технології фільтрації дозволяють зменшити кількість шерсті, що накопичується у воді під час миття, та забезпечити чистоту приміщення. Це сприяє кращій гігієні салону та підвищує зручність для працівників.

Мобільні додатки та онлайн-системи для запису на послуги та управління клієнтською базою дозволяють грумерам ефективніше планувати свій робочий час, а клієнтам – зручно обирати потрібні послуги та слідкувати за розкладом процедур для своїх улюбленців.

Використання бездротових машинок для стрижки, тримерів та інших інструментів підвищує комфорт і зручність для грумерів, а також зменшує стрес для тварин, оскільки вони не прив'язані до одного місця під час процедур.

Інтеграція цих клієнтських особливостей і технологій допомагає грумінг-салонам забезпечувати високий рівень сервісу, задовольняти вимоги власників тварин і робити процедури максимально комфортними для улюбленців.

РОЗДІЛ 2. БІЗНЕС-ПЛАН ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ВІДКРИТТЯ ГРУМІНГ-САЛОНУ

2.1. Концепція та цілі проекту

Мета цього проекту – задоволення попиту на послуги з догляду за домашніми улюбленцями в Києві: від продажу кормів і одягу до надання перукарських послуг. Для досягнення цієї мети планується відкрити салон грумінгу краси для домашніх тварин, поєднавши його з продажем супутніх товарів.

За останнє десятиліття мода на утримання домашніх тварин суттєво змінилася: тепер популярніші маленькі породи собак. Наприклад, часто можна побачити дам, які носять йоркширських тер'єрів або чихуахуа у сумочці. Серед любителів котів також зростає популярність шотландських і британських порід. Домашні улюбленці потребують догляду: підстригання шерсті, кігтів, чистки зубів. Багато власників не мають змоги надати своєму улюбленцю належний догляд у домашніх умовах. Крім того, деякі процедури, як-от видалення зубного каменю, неможливо здійснити вдома. Існує також категорія заводчиків котів та собак різних порід, які готують своїх тварин до виставок і готові витратити значні кошти на грумінг, адже зовнішній вигляд улюбленця впливає на його виступ на конкурсі.

Грумінг – це комплекс гігієнічних послуг для тварин, який включає підстригання шерсті, кігтів, а також декоративні елементи, як-от приклеювання страз на кігтики. Це можуть бути разові процедури або регулярне комплексне обслуговування.

Таким чином, відкриття салону для надання послуг грумінгу пов'язане з кон'юнктурою ринку послуг із догляду за тваринами у Києві, а саме:

- наявністю попиту на професійні послуги з догляду за домашніми тваринами;
- обмеженою конкуренцією у Києві;

- вузьким асортиментом одягу для тварин, який не завжди відповідає потребам клієнтів та сучасним тенденціям моди.

Соціальна значущість проєкту полягає у створенні робочих місць. У разі успішного функціонування салону планується відкриття притулку для тварин на його базі за підтримки мешканців міста.

Концепція відкриття грумінг-салону ґрунтується на ідеї забезпечення високоякісного догляду за домашніми тваринами з урахуванням сучасних тенденцій індустрії краси та здоров'я для тварин. Салон має стати місцем, де власники домашніх улюбленців можуть отримати комплексні послуги, які дозволять їм піклуватися про своїх тварин на найвищому рівні. При цьому, ключовим завданням є створення атмосфери турботи, комфорту і довіри між персоналом салону, тваринами та їх власниками. Основою концепції є поєднання індивідуального підходу до кожного клієнта з використанням сучасного обладнання, якісної косметики та дотриманням високих стандартів обслуговування.

Концептуально грумінг-салон позиціонуватиметься як місце, де власники тварин можуть знайти комплексний підхід до догляду, включаючи не лише грумінг (стрижка, чистка зубів, підстригання нігтів), а й консультації з питань догляду та здоров'я улюбленців. Це не просто набір послуг, а повноцінний сервіс, орієнтований на побудову довгострокових відносин із клієнтами. Окрім цього, салон планує пропонувати унікальні послуги, такі як креативна стрижка, нанесення декоративних прикрас, SPA-догляд для тварин, що надасть додатковий конкурентний іміджевий відтінок і підвищить лояльність серед клієнтів.

Цілями відкриття грумінг-салону є не тільки забезпечення тварин професійним доглядом, а й створення надійного бізнесу, що забезпечить стабільний дохід на основі лояльної клієнтської бази. Основна мета проєкту – стати лідером у сфері грумінг-послуг у місті Києві, який вирізняється високим рівнем обслуговування, широким спектром послуг, а також інноваційними підходами. Водночас, іншим важливим завданням є зростання обсягів продажів

супутніх товарів, таких як косметичні засоби, корми та аксесуари, що дозволить розширити джерела доходу салону і підвищити фінансову стійкість.

Також серед стратегічних цілей відкриття салону є побудова міцного бренду, що асоціюватиметься з надійністю, професіоналізмом і турботою. Це дозволить салону не лише залучати нових клієнтів, а й розширювати послуги, сприяючи стійкому розвитку на ринку. Крім цього, у планах є впровадження програм лояльності для постійних клієнтів, таких як бонусні програми та системи знижок. Це сприятиме не лише залученню нових клієнтів, а й підтримці лояльності вже існуючих, що дозволить створити стійкий потік клієнтів.

Ще однією важливою ціллю є впровадження нових технологій у грумінг-процес. Це передбачає використання сучасного обладнання та якісних косметичних засобів, що відповідають потребам різних порід тварин. Власники часто звертають увагу на безпеку та комфорт своїх улюбленців, тому якість використовуваних засобів, екологічність і безпечність процедур мають надзвичайно важливе значення для успішного функціонування салону. Сучасне обладнання не тільки забезпечить комфорт, але й значно підвищить продуктивність праці, що в свою чергу вплине на ефективність бізнесу.

Важливим аспектом концепції є також екологічність. Багато клієнтів стають більш свідомими щодо довкілля, тому використання екологічно чистих продуктів та впровадження заходів для зменшення негативного впливу на навколишнє середовище стане ще однією конкурентною перевагою салону. Це може включати як самі засоби догляду, так і підходи до утилізації відходів.

Крім основної діяльності, салон також планує взаємодіяти з місцевими притулками для тварин, наприклад, шляхом надання безкоштовних послуг для тварин, що потребують нового дому. Це не лише покращить репутацію салону, але й стане важливим внеском у місцеву громаду, що може сприяти зміцненню довіри серед потенційних клієнтів. Благодійна діяльність і соціальна відповідальність будуть важливими компонентами бренду салону, оскільки зростає кількість споживачів, які цінують компанії з високим рівнем соціальної відповідальності.

Отже, концепція салону передбачає інтеграцію якісного обслуговування, екологічності, соціальної відповідальності та інноваційного підходу до грумінг-послуг, що дозволить залучити та утримати клієнтів.

2.2. Інвестиційний план: джерела фінансування, напрямки витрат

Для функціонування грумінг-салону необхідно закупити спеціальне обладнання. Робочі місця майстрів мають бути оснащені ножицями, щітками, фенами, столами, когтерізками, машинками для стрижки та іншими інструментами. Також необхідно облаштувати зону для миття тварин – ванну, вішалки або полиці для рушників, косметичні засоби тощо.

Площа приміщення складає 70 кв. м на першому поверсі житлового будинку. Щомісячна орендна плата становить 7 000 грн, що зумовлено розташуванням приміщення в дещо віддаленій від центру міста частині.

Приміщення має відповідати таким вимогам:

- достатній простір для одночасної комфортної роботи всіх майстрів.
- зручне місце для миття тварин з підведенням води, каналізації, фільтрами та трапами для шерсті.
- примусова вентиляція для зменшення вологості та швидшого сушіння тварин.
- душ для персоналу для гігієнічних процедур після роботи.

Для прання форми та рушників буде придбана пральна машина з віджимом. Також потрібні прилавок для товарів, стійка та ноутбук для адміністратора, вішалки для одягу відвідувачів, а також витратні матеріали. Основні витрати відображені в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Початкові вкладення

Найменування	Ціна, грн
Мийка для тварин	5 000
Стіл з тримачем (2 шт.)	15 000
Ультразвуковий ветеринарний скалер для чищення зубів	10 000
Стерилізатор для інструментів (2 шт.)	4 500
Професійний фен для сушіння тварин (2 шт.)	22 500
Машинки для стрижки (3 шт.)	4 000
Інструменти (гребінці, шпильки тощо) на 2 робочих місця	7 500
Ноутбук	7 500
Меблі для відвідувачів (вішалка, диван, дзеркала, стільці, столик)	15 000
Меблі для персоналу та облаштування магазину (стійка адміністратора, стільці, вітрини)	25 000
Спецодяг для персоналу	4 000
Пральна машинка з віджимом	10 000
Товар для реалізації в магазині	50 000
Витратні матеріали (косметика для тварин, бахіли, корм, серветки, миючі засоби)	15 000
ВСЬОГО	195 000

Джерело: сформовано автором

Орендоване нами приміщення раніше було невеликим тренажерним залом, тому роздягальня з душовою кабіною вже є. Оздоблення стін та стелі не потребує змін, вентиляційна система також вже встановлена.

Щоб заощадити на ремонтних роботах, планування основного приміщення буде організовано з урахуванням оптимального розташування майбутньої зони для миття тварин. Чим ближче вона розташована до наявної водопровідної системи, тим меншу площу підлоги чи стін доведеться розкривати, що зменшить витрати на матеріали. Загалом на ремонтні роботи та оформлення приміщення знадобиться приблизно 45 000 грн.

Інвестиції в оформлення та ремонт приміщення орендодавець не повертає, тому в наших інтересах укласти договір оренди терміном не менше ніж на 3 роки, а краще на 5 років. За умовами договору, початковий платіж за оренду сплачується одразу за 3 місяці наперед – це 21 000 грн. Не варто забувати і про комунальні витрати, які становитимуть близько 6 000 грн на місяць. Загальні щомісячні витрати на утримання приміщення заплановані на рівні 13 000 грн.

Таблиця 2.1.

Інвестиційні витрати

Стаття витрат	Сума, грн
Оренда приміщення за перші 3 місяці	21 000
Реєстрація ФОП та оформлення документів	500
Оздоблення приміщення	35 000
Оформлення приміщення	10 000
Закупівля обладнання та матеріалів	195 000
Реклама та просування	40 000
ВСЬОГО	301 500

Джерело: сформовано автором

Кошти для стартових вкладень будуть залучені з особистих накопичень засновника бізнесу.

З практики відомо, що для роботи грумінг-майстра потрібно 5 кв. м, а для миття тварин – 3 кв. м. Планується облаштування двох робочих місць по 5 кв. м, прилавка для продажу аксесуарів для тварин площею 15 кв. м, зони для миття з відповідним обладнанням площею 3 кв. м, стійки адміністратора, роздягальні з душем для персоналу, а також місця для тимчасового утримання тварин. Таким чином, ми орендуємо приміщення площею 70 кв. м на першому поверсі житлового будинку. Щомісячна орендна плата складає 7 000 грн. Відносно низька ціна пояснюється віддаленістю від центру міста.

Для початку роботи приміщення має відповідати певним вимогам:

- приміщення повинно бути достатнім для комфортної роботи всіх майстрів (розраховується на великий потік клієнтів).
- зона для миття тварин має бути не тільки зручною, але й повністю обладнаною. До неї має бути підведена каналізація, холодна та гаряча вода (за потреби можна встановити водонагрівач), фільтри та трапи для затримки шерсті.
- обов'язково повинна бути встановлена примусова вентиляція, щоб уникнути підвищеної вологості та неприємного запаху. Вентиляція також допоможе тваринам швидше висохнути, і в холодний час року не доведеться відкривати вікна, ризикуючи здоров'ям улюбленців.
- окрім роздягальні, для персоналу потрібен душ (якщо він не був встановлений спочатку). Гігієнічні процедури після роботи з тваринами є обов'язковими.

Орендоване нами приміщення раніше використовувалося як невеликий тренажерний зал, тому там вже є роздягальня з душем. Оздоблення стін і стелі не потребує змін, а система вентиляції вже встановлена. Щоб зекономити на ремонті, планування основного приміщення будемо розробляти, враховуючи оптимальне розташування зони для миття тварин. Чим ближче вона буде до вже наявної системи водопостачання, тим менше потрібно буде розкривати підлогу чи стіни та закуповувати матеріали. Загалом на ремонт і облаштування приміщення знадобиться близько 45 000 грн.

Таблиця 2.2.

Оформлення приміщення

Найменування витрат	Сума, грн
Розробка проекту	3 000
Закупівля матеріалів	10 000
Трап	2 000
Послуги монтажників	15 000
Перегородка з установкою	2 500
Декорування приміщення	10 000
Інші витрати	2 500
ВСЬОГО	45 000

Джерело: сформовано автором

Вкладені в оформлення та ремонт кошти орендодавець не повертає, тому в наших інтересах укласти договір оренди терміном щонайменше на 3 роки, а краще – на 5 років. За умовами договору, початковий внесок за оренду сплачується одразу за 3 місяці наперед, що становить 21 000 грн. Не варто забувати і про комунальні платежі, які складуть близько 6 000 грн на місяць. Загальні щомісячні витрати на утримання приміщення плануються в середньому на рівні 13 000 грн.

З огляду на графік роботи грумінг-центру з 10:00 до 21:00, у штат буде прийнято 6 осіб. Мастери та адміністратори працюватимуть за графіком 2/2. Оскільки зранку кількість клієнтів менша, ніж увечері, розклад роботи складено з урахуванням завантаженості персоналу. Розподіл роботи майстрів здійснено на основі аналізу аналогічних салонів і функціональної доцільності.

Заробітна плата обслуговуючого персоналу (адміністратор, бухгалтер, прибиральниця) визначена на основі посадових окладів, рівень яких був проаналізований у центрах з надання послуг грумінгу. Крім окладів, для

мотивації персоналу у центрі планується впровадити систему премій за підсумками роботи. Заробітна плата майстрів розраховуватиметься за відсотковою системою, тоді як адміністратори, бухгалтер та прибиральниця отримуватимуть фіксовані оклади.

Адміністратори, працюючи за графіком 2/2, щомісяця отримуватимуть по 10 000 грн. Бухгалтер, відповідальний за бухгалтерський облік і подання звітності, отримуватиме 2 500 грн на місяць. Прибиральниця – 4 000 грн на місяць. Майстри грумінгу отримуватимуть 40% від вартості наданих ними послуг.

Таблиця 2.3.

Заробітна плата персоналу

Назва посади	Кількість	Зарплата, тис. грн	Разом, тис. грн
Адміністратор-продавець	2	10	20
Бухгалтер	1	2,5	2,5
Прибиральниця	1	4	4
Майстер з грумінгу	2	40% від вартості послуг	-
Разом:	6		26,5 + %

Джерело: сформовано автором

Майстри приходитимуть за півгодини до початку зміни для підготовки робочого місця. Після кожного клієнта інструменти та робоча поверхня дезінфікуються. Зона для миття тварин розрахована на двох майстрів, тому в обов'язки прибиральниці входить регулярна дезінфекція ванни та трапа після миття кожного клієнта. Адміністратор-продавець здійснює запис клієнтів, приймає їх та реалізує продукцію магазину.

Вимоги до майстрів:

- дружелюбність і любов до тварин.

- професійні навички, підтвержені сертифікатом про проходження курсів грумінгу.
- наявність санітарної книжки.
- уміння працювати в команді.

Оцінку та відбір персоналу здійснюватиме засновник салону самостійно.

Просування грумінг-салону відбуватиметься в основному через інтернет та соціальні мережі. Планується також друк візиток та листівок у типографії. Щоб залучити цільових клієнтів, одним із варіантів стане крос-маркетинг за співпраці з ветеринарними клініками та спеціалізованими кафе в місті. Витрати на рекламу наведені в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Маркетингові заходи

Тип реклами	Ціна, грн
Друк листівок та їх розповсюдження промоутерами в парках, де гуляють власники тварин	12 500
Виготовлення візиток для обміну з ветеринарними клініками і розміщення на стійці адміністратора	5 000
Вивіска на вході	5 000
Створення односторінкового сайту (лендингу) та його просування	15 000
Створення та оформлення груп у соцмережах (Facebook, Instagram)	2 500
ВСЬОГО	40 000

Джерело: сформовано автором

Щомісяця на таргетовану рекламу в соціальних мережах та контекстну рекламу в Google Ads заплановано витрати близько 7 500 грн.

Крім одноразової реклами та роботи «сарафанного радіо», у грумінг-салоні буде діяти накопичувальна система знижок та акцій:

- пенсіонерам – додаткова знижка 5%, яка додається до накопичених бонусів за візити.
- починаючи з другого візиту, клієнт отримує за кожне нове звернення 1% знижки, яка накопичується; максимальна знижка – 15%.
- оплата комплексного догляду за улюбленцем на суму понад 1250 грн дає право на 30% знижку на чистку зубів або безкоштовне покриття кігтів лаком на вибір.
- клієнт, який приведе друга з улюбленцем у салон, отримує разовий купон на знижку в 250 грн.

Джерела фінансування проекту відкриття грумінг-салону включають як власні кошти засновника, так і можливе залучення кредитних ресурсів для покриття частини витрат. Планується використати частину власних накопичень для початкового капіталу, що покриє базові витрати на оренду, закупівлю обладнання, оформлення інтер'єру та первинні маркетингові активності. Додаткові кошти можуть бути отримані через кредитування в одному з банків за програмою підтримки малого бізнесу з вигідними умовами, такими як знижені відсоткові ставки та можливість відстрочки платежів на перший квартал.

План витрат передбачає виділення коштів на оренду приміщення, ремонтні роботи, адаптацію під санітарні та ветеринарні вимоги, а також на придбання спеціалізованого обладнання для грумінгу. Основні витрати включають також закупівлю меблів, аксесуарів для клієнтів, засобів для догляду та косметики для тварин, які будуть використані в роботі. Витрати на маркетинг передбачають створення веб-сайту, рекламні кампанії в соціальних мережах, виготовлення фірмових вивісок і друкованих матеріалів.

Крім того, до плану витрат включено фонд заробітної плати для персоналу на перші місяці роботи, а також витрати на адміністративне обслуговування, включаючи бухгалтерські послуги, страхування та комунальні платежі. Завдяки детально розробленому плану витрат, передбачено раціональне використання

фінансових ресурсів для забезпечення стабільного запуску та успішного функціонування салону в перший рік роботи.

2.3. Організаційно-правові питання: реєстрація, оподаткування та необхідні документи

Організаційно-правовою формою грумінг-салону є ФОП (Фізична особа-підприємець), оскільки участь співзасновників не передбачається, і реєстрація як ТОВ (Товариство з обмеженою відповідальністю) недоцільна.

При реєстрації слід вказати відповідний КВЕД (Класифікація видів економічної діяльності) – наприклад, 96.09 «Надання інших індивідуальних послуг», оскільки поняття «грумінг-салон» в українському законодавстві відсутнє, і цей код є найбільш наближеним за змістом.

ФОП є оптимальним вибором для початківців без значного стартового капіталу, хто планує самостійно керувати як грумінгом, так і веденням бухгалтерського обліку. Переваги ФОП: проста і швидка процедура реєстрації; спрощена фінансова дисципліна; можна обійтися без бухгалтера; нижче податкове навантаження, ніж у ТОВ; можливість легко ліквідувати підприємство. [21]

У перспективі, коли салон досягне стабільного розвитку і зможе вийти на міжрегіональний рівень, можна розглянути зміну організаційно-правової форми. Обраним режимом оподаткування буде єдиний податок зі ставкою 15% від різниці між доходами і витратами, оскільки витрати на матеріали та оплату праці працівників доволі високі.

Для початку роботи грумінг-салону необхідно зібрати такі документи:

- дозвіл від Держпродспоживслужби на ведення підприємницької діяльності;
- договори на проведення дезінфекції, дератизації, вивезення сміття та шерсті;
- дозвіл від пожежної інспекції.

Спеціальних ліцензій та сертифікатів для відкриття грумінг-салону не потрібно. Проте, сертифікати, що підтверджують професійність ваших працівників, будуть перевагою. Для початку засновник може сам пройти навчання, щоб розуміти всі аспекти діяльності зсередини. [22]

Санітарні вимоги до салону регулюються наказом МОЗ України «Про затвердження державних санітарних норм і правил». Вони визначають основні вимоги до розташування, обладнання, санітарно-технічного стану приміщень, а також до умов праці та особистої гігієни персоналу. Санітарні вимоги мають дотримуватись під час надання гігієнічних, декоративних та естетичних послуг.

Окрім цього, діяльність салону повинна відповідати ДСТУ (Державний стандарт України) щодо надання послуг догляду за тваринами. Цей стандарт визначає загальні вимоги до грумінг-послуг для домашніх тварин, які надаються юридичними особами і ФОП.

Приміщення салону повинно відповідати чинним нормам щодо площі та висоти. Робоче приміщення має мати висоту не менше 3,0 м, побутові приміщення – не менше 2,7 м. За умови наявності природного освітлення глибина приміщення не повинна перевищувати 6 м.

Робочі місця мають бути обладнані меблями, що піддаються очищенню та дезінфекції, розташовані таким чином, щоб полегшити прибирання приміщення, забезпечити доступ до світла та уникнути загромодження проходів.

У робочій зоні мають бути лише ті предмети та обладнання, що безпосередньо пов'язані з виконуваними процедурами. Відстань між робочими місцями має становити 1,8 м, а від крайнього робочого місця до стіни – 0,7 м. За дворядним або багаторядним розташуванням відстань між рядами повинна становити не менше 5 м.

У салоні мають бути допоміжні та побутові приміщення (гардероб, кімната відпочинку та їдальня для персоналу з необхідним обладнанням, туалет, складські приміщення). У невеликих салонах (до 5 робочих місць) дозволяється поєднувати гардероб з кімнатою відпочинку для персоналу, а також зону

очікування для клієнтів з гардеробом для відвідувачів за умови дотримання санітарно-епідеміологічних вимог.

Стейкхолдери – це зацікавлені сторони, на які організація має як прямий, так і опосередкований вплив. У довгостроковій перспективі важливими є обидві категорії стейкхолдерів. Структура стейкхолдерів для салону грумінгу представлена у таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Стейкхолдери грумінг-салону

Прямі стейкхолдери	Опосередковані стейкхолдери
1. Працівники	1. Органи місцевого управління
2. Споживачі	2. Засоби масової інформації
3. Постачальники косметики, одягу та аксесуарів для тварин	

Джерело: сформовано автором

Нижче наведено додаткову інформацію про найбільш значимі стейкхолдери, їхню структуру, вплив і взаємодію з підприємством.

Працівники. Планована кількість працівників становить 6 осіб. Кожен працівник має посадову інструкцію, розроблену на основі кваліфікаційних вимог, затверджених Міністерством економіки України. Працівники салону грумінгу мають знати та дотримуватись цих інструкцій.

Споживачі. Основними клієнтами салону є власники домашніх тварин міста. Власник салону постійно проводить моніторинг і вживає заходів для залучення нових клієнтів.

Постачальники товарів та обладнання. Однією з найважливіших умов успішної роботи салону є використання професійної косметики. Окрім цього, салон пропонуватиме корми, одяг та аксесуари для тварин. Основні постачальники включають:

1. ТОВ «Біосфера» – провідна компанія на ринку зоотоварів в Україні, з асортиментом понад 17,000 найменувань, усі з яких сертифіковані.
2. Nobby Pet Shop GmbH – велика європейська компанія, яка з 1991 року пропонує широкий вибір товарів для тварин.
3. AliExpress – міжнародна онлайн-платформа, що дозволяє замовляти товари безпосередньо у виробників із Китаю, серед яких можна знайти одяг і аксесуари для тварин.

Ці стейкхолдери забезпечують безперервність і якість послуг, що надаються салоном, завдяки чому ми досягаємо високого рівня обслуговування клієнтів.

Для відкриття грумінг-салону необхідно зареєструвати підприємницьку діяльність у встановленому законодавством порядку. Найбільш оптимальною організаційно-правовою формою для такого бізнесу є фізична особа-підприємець (ФОП), оскільки це дозволяє спростити ведення обліку та зменшити податкові витрати. Після реєстрації підприємця, необхідно обрати відповідну систему оподаткування. Для невеликого бізнесу в сфері послуг зручним є використання спрощеної системи оподаткування третьої групи, що передбачає сплату єдиного податку за ставкою 5% від отриманого доходу без оплати ПДВ.

Також потрібно отримати код КВЕД, який відповідає виду діяльності грумінг-салону, наприклад, «Надання інших індивідуальних послуг» і «Роздрібна торгівля, що здійснюється фірмами поштового замовлення або через мережу Інтернет» у випадку продажу супутніх товарів. Крім того, важливо врахувати необхідність отримання дозволів від органів санітарно-епідеміологічної служби, дотримання стандартів пожежної безпеки, а також забезпечення відповідності приміщення нормативним вимогам для забезпечення безпечного надання послуг.

Дотримання цих вимог забезпечить законне функціонування грумінг-салону, сприятиме зменшенню ризиків та підвищенню рівня довіри з боку клієнтів.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ТА АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТУ

3.1. Розрахунок та аналіз економічної ефективності проекту

Час на стрижку тварини становить від 1 до 4 годин, залежно від породи. Виходячи з цього, можна розрахувати орієнтовну кількість процедур, які майстри зможуть виконати за середнього завантаження. Окрім основного комплексного обслуговування та модельних стрижок, у грумінг-салоні також пропонуватимуть додаткові послуги та товари у магазині. План кількості послуг сформовано на основі даних про діяльність інших аналогічних салонів. Початківець-майстер зазвичай робить 2 стрижки на день, а професіонал – 4-5 стрижок. Виходитимемо з того, що це відповідає середньому завантаженню салону.

Таблиця 3.1.

Види послуг у салоні

Найменування послуги	Ціна, грн	План на місяць	Виручка за планом, грн
Комплексний догляд (залежить від породи)	1000	100	100 000
Модельна стрижка собаки (залежить від породи)	750	30	22 500
Модельна стрижка кота	500	30	15 000
Ультразвукове чищення зубів	600	3	1 800
Механічне чищення зубів	350	3	1 050
Татуаж блискітками	250	1	250
Креативна стрижка (фігури на шерсті)	300	2	600

Найменування послуги	Ціна, грн	План на місяць	Виручка за планом, грн
Покриття кігтів лаком	200	2	400
Антицарапки (передні лапи)	250	6	1 500
Антицарапки (передні та задні лапи)	400	10	4 000
Корекція кігтів після антицарапок	100	10	1 000
Чищення вух	75	20	1 500
Чищення залоз	100	10	1 000
SPA-маска	150	20	3 000
Дермо-маска	150	20	3 000
Реалізація товарів у магазині	–	–	50 000
ВСЬОГО	–	–	202 600

Джерело: сформовано автором

Таким чином, середній чек за послугу складає 750 – 1000 грн.

Таблиця 3.1

Щомісячні витрати

Стаття витрат	Сума, грн
Оренда приміщення (з 4-го місяця дії договору)	7 000
Комунальні послуги	6 000
Фонд оплати праці	87 340
Відрахування до фондів за працівників і засновника	26 202
Витратні матеріали (косметика, мийні засоби, корм)	5 000
Корма та одяг	15 000
Реклама	7 500
ВСЬОГО	154 042

Джерело: сформовано автором

Валовий прибуток, за вирахуванням щомісячних витрат, становить:

$$\text{Доходи} - \text{витрати} = 202\,600 - 154\,042 = 48\,558 \text{ грн.}$$

Розрахуємо податкові відрахування за ставкою 15%:

$$\text{Валова прибуток} \times 15\% = 48\,558 \times 15\% = 7\,283,7 \text{ грн.}$$

Оскільки доступне право на податковий відрахунок за сплачений внесок у фонди (до 50%), його сума складе 3 641,9 грн.

Щомісячний чистий прибуток:

$$\text{Валова прибуток} - \text{податки} = 48\,558 - 3\,641,9 = 44\,916,1 \text{ грн.}$$

Рентабельність бізнесу:

$$(\text{Чистий прибуток} / \text{витрати}) \times 100\% = (44\,916,1 / 154\,042) \times 100\% \approx 29\%$$

Період окупності початкових вкладень:

$$\text{Початкові вкладення} / \text{чистий прибуток} = 301\,500 / 44\,916,1 \approx 7 \text{ місяців.}$$

З огляду на всі витрати, термін окупності проекту складе близько 1-1,5 року, що залежить від якості послуг, лояльності клієнтів та мотивації персоналу.

Перспективи розвитку бізнесу:

1. Розширення асортименту кормів, аксесуарів і одягу для тварин, що становить 25% від загального обсягу виручки.
2. Збільшення кількості послуг для домашніх тварин.

Розрахунок точки беззбитковості

Для визначення точки беззбитковості при середньому завантаженні салону розглянемо структуру витрат. Точка беззбитковості досягається, коли немає ні прибутку, ні збитку.

Середній чек за послуги становить 750–1250 грн. Візьмемо середню вартість разової послуги на рівні 1000 грн.

У загальній структурі виручки реалізація кормів і одягу приносить 50 000 грн. Таким чином, потрібно заробити на наданні послуг:

$$154\,042 - 50\,000 = 104\,042 \text{ грн.}$$

Щоб досягти точки беззбитковості:

$$104\,042 / 1000 = 104 \text{ послуги на місяць.}$$

Отже, щоб покрити всі витрати без отримання збитку або прибутку, необхідно проводити 104 послуги щомісяця за середнього чека в 1000 грн.

Таблиця 3.3

Щомісячні витрати

Стаття витрат	Сума, грн
Оренда приміщення (з 4-го місяця дії договору)	7 000
Комунальні послуги	6 000
Фонд оплати праці	87 340
Відрахування до фондів за працівників та засновника	26 202
Витратні матеріали (косметика, мийні засоби, корм)	5 000
Корма та одяг	15 000
Реклама	7 500
ВСЬОГО	154 042

Джерело: сформовано автором

Розрахунок фінансових коефіцієнтів

Для оцінки ефективності проектів використовують такі показники, як NPV (чиста дисконтована вартість), DPP (дисконтований термін окупності), PI (індекс прибутковості).

Розрахунок чистої поточної вартості (NPV)

Візьмемо ставку дисконту 12% річних (1% на місяць).

Формула для розрахунку NPV:

$$NPV = -IC + \sum_{t=1}^{nt} \frac{CF_t}{(1+i)^t} \quad NPV = -IC + \sum_{t=1}^{nt} \frac{CF_t}{(1+i)^t} \quad \text{де } t=1 \dots nt = 1 \dots nt = 1 \dots n.$$

$NPV = -608\,200 + 1\,064\,824,6 = 456\,624,6$ грн > 0, отже, проект є прибутковим.

Таблиця 3.4

Розрахунок показника NPV

Місяць (n)	Грошові надходження, тис. грн	Коефіцієнт дисконтування при 12% річних ($r = 0,01$)	Поточна вартість майбутніх доходів
0	0,00	1,00	0,00
1	102 782,3	0,99	101 754,5
2	102 782,3	0,98	100 726,7
3	102 782,3	0,97	99 698,8
4	102 782,3	0,96	98 671,0
5	102 782,3	0,95	97 643,2
6	102 782,3	0,94	96 615,4
7	102 782,3	0,93	95 587,5
8	102 782,3	0,92	94 559,7
9	102 782,3	0,91	93 531,9
10	102 782,3	0,91	92 504,1
11	102 782,3	0,90	92 504,1
Разом через рік	1 130 616,3		1 064 824,6

Джерело: сформовано автором

Дисконтований термін окупності (DPP)

Згідно з таблицею, термін окупності проекту настає між шостим і сьомим місяцями.

Розрахунок PI (індекс доходності)

Формула для розрахунку PI: $PI = \frac{NPV + I}{I}$
 $PI = 1\,064\,824,6 / 608\,200 = 1,75$

Індекс рентабельності інвестицій показує доцільність інвестиційного проекту:

- Якщо $PI > 1$, проект є рентабельним і його варто розглянути.
- Якщо $PI = 1$, проект слід додатково аналізувати за іншими показниками.
- Якщо $PI < 1$, проект є збитковим.

У нашому випадку значення PI більше 1, що свідчить про ефективність вкладення коштів у проект.

3.2. SWOT-аналіз та аналіз ризиків проекту

Оцінка сильних і слабких сторін проекту відкриття грумінг-салону, а також аналіз можливостей і загроз є важливим етапом для ефективного планування та подальшого розвитку бізнесу. Такий аналіз дозволяє зрозуміти, які внутрішні переваги може запропонувати салон своїм клієнтам, а також які виклики й ризики можуть вплинути на його функціонування. На основі цих оцінок розробляються відповідні заходи для запобігання ризикам і підвищення конкурентоспроможності.

Сильні сторони грумінг-салону можуть значно підвищити його шанси на успіх. Однією з ключових переваг є висока якість обслуговування, яка забезпечується за рахунок використання сучасного обладнання та високоякісної косметики для догляду за тваринами. Також важливим фактором є професіоналізм і досвід майстрів, що працюють у салоні. Наявність у персоналу відповідних сертифікатів підвищує рівень довіри клієнтів та гарантує якісний догляд за їхніми улюбленцями. Крім того, грумінг-салон пропонує затишну зону очікування з Wi-Fi і зручними умовами для власників тварин, що створює додатковий комфорт та позитивний досвід для клієнтів.

Важливим аспектом є розташування салону, яке було обрано з урахуванням відсутності конкурентів у безпосередній близькості. Це дає можливість залучити більше клієнтів і закріпити позиції на ринку. Маркетингова стратегія, спрямована на активну рекламу у соціальних мережах та партнерські відносини з ветеринарними клініками та спеціалізованими кафе, допоможе збільшити впізнаваність бренду та залучити додаткову клієнтську базу. Наявність програм лояльності та акцій для постійних клієнтів також сприятиме формуванню постійної клієнтської бази та підвищенню рівня задоволеності послугами.

Однак, разом із сильними сторонами існують і слабкі місця, які можуть створити певні труднощі у процесі роботи. Однією з головних слабких сторін є залежність якості обслуговування від професіоналізму персоналу. Професійний рівень майстрів грумінгу безпосередньо впливає на рівень задоволеності клієнтів, тому будь-які зміни у складі персоналу можуть негативно позначитися на якості послуг. Крім того, високі витрати на заробітну плату, закупівлю якісної косметики та оренду приміщення можуть вплинути на рентабельність бізнесу, що потребує ретельного контролю за витратами.

Аналіз можливостей показує, що грумінг-салон має значний потенціал для розвитку. Збільшення попиту на послуги для домашніх тварин, особливо в містах, відкриває широкі перспективи для зростання. Власники тварин дедалі більше інвестують у догляд за своїми улюбленцями, що дозволяє грумінг-салону не тільки пропонувати основні послуги, але й розширити асортимент, включивши нові, більш спеціалізовані процедури, як-от SPA-догляд або догляд для виставкових тварин. Також у планах розвитку передбачається можливість відкриття нових точок обслуговування або запуск мобільного грумінг-сервісу, що дозволить обслуговувати клієнтів вдома.

Серед можливостей для розвитку також важливе місце займає розширення співпраці з постачальниками якісної косметики, аксесуарів та харчування для тварин. Це дозволить не тільки забезпечити салон необхідними матеріалами, але й залучити нових клієнтів завдяки розширенню асортименту товарів і послуг.

Налагодження стійких партнерських відносин допоможе знизити витрати на закупівлю матеріалів і забезпечити стабільність у постачанні.

Проте, варто пам'ятати про існування загроз, які можуть мати негативний вплив на бізнес. Однією з основних загроз є посилення конкуренції в галузі грумінг-послуг. У міру зростання популярності таких послуг інші підприємці також можуть відкривати грумінг-салони, що призведе до зростання конкуренції та необхідності знижувати ціни. Політична нестабільність та економічні коливання також можуть вплинути на купівельну спроможність населення, що, своєю чергою, зменшить попит на послуги грумінгу.

Ще однією потенційною загрозою є можливі зміни у законодавстві, які можуть ускладнити діяльність бізнесу, підвищити витрати або вимагати додаткових дозволів та сертифікацій для персоналу та використовуваних матеріалів. Такі зміни можуть вимагати додаткових інвестицій у адаптацію бізнесу до нових вимог.

Для мінімізації ризиків варто розробити заходи, що допоможуть захистити бізнес від негативного впливу зовнішніх факторів. Наприклад, важливо забезпечити стабільність у команді працівників, створюючи умови для їхнього професійного розвитку та мотивації. Для оптимізації витрат слід співпрацювати з постачальниками на довгострокових умовах, що може зменшити витрати на матеріали.

Активна маркетингова діяльність також допоможе підвищити впізнаваність бренду і залучити нових клієнтів, що дозволить протидіяти конкурентам. Варто також запровадити систему лояльності для постійних клієнтів, яка допоможе зміцнити стосунки з ними та утримати їх, незважаючи на зростання конкуренції.

Таким чином, SWOT-аналіз дозволяє виявити як переваги проекту, так і потенційні загрози, що дає можливість розробити стратегію, спрямовану на досягнення стабільного розвитку та мінімізацію ризиків. Це дозволяє забезпечити ефективне функціонування грумінг-салону, підвищити його

привабливість для клієнтів та гарантувати фінансову стабільність у довгостроковій перспективі.

Таблиця 3.5

SWOT-аналіз проекту

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> - висока якість послуг, - професійний персонал, - сучасне обладнання, - зручне місце розташування, - привабливий інтер'єр, - доступна цінова політика, - позитивна репутація серед клієнтів. 	<ul style="list-style-type: none"> - відсутність широкої клієнтської бази на початковому етапі, - залежність від сезонності, - високі витрати на утримання обладнання та персоналу, - обмежений рекламний бюджет.
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> - розширення спектру послуг, - зростання попиту на послуги грумінгу, - співпраця з ветеринарними клініками та магазинами для тварин, - збільшення клієнтської бази через інтернет-маркетинг. 	<ul style="list-style-type: none"> - висока конкуренція на ринку, - зміни законодавства, що стосуються бізнесу, - економічна нестабільність, - зростання вартості оренди та комунальних послуг, - можливі ризики негативних відгуків.

Джерело: сформовано автором

Отже, сильними сторонами проектує : висока якість послуг та професійний персонал забезпечать позитивний досвід для клієнтів, що сприятиме побудові репутації, а також доступна цінова політика дозволить залучити ширше коло клієнтів.

Слабкі сторони проекту: основні виклики на старті бізнесу пов'язані з відсутністю значної клієнтської бази та високими витратами на обладнання та рекламу.

Можливості: попит на послуги для догляду за домашніми тваринами зростає, що відкриває перспективи розширення послуг та співпраці з місцевими ветеринарними клініками.

Загрози: на ринку вже є конкуренти, і можливі негативні економічні фактори або зміни в законодавстві можуть ускладнити розвиток проекту.

Таблиця 3.6

Оцінка ризиків проекту

	Назва ризику	Величина втрат (I)	Ймовірність (P)	Загальний бал (M)
1	Нестабільність попиту на ринку послуг	10	0,3	3,0
2	Невдоволення клієнтів	5	0,4	2,0
3	Підвищення витрат у зв'язку зі зростанням цін	9	0,9	8,1
4	Зростання витрат через коливання курсу валют	10	0,7	7,0
5	Затримка виконання етапів проекту	10	0,8	8,0
6	Неправильне визначення цільової аудиторії	9	0,5	4,5
7	Недостатня кваліфікація учасників проекту	6	0,6	3,6
8	Складнощі з придбанням обладнання	8	0,2	1,6
9	Плинність кадрів через специфіку роботи	6	0,4	2,4
10	Небажані зміни в законодавстві	7	0,4	2,8
11	Недостатність обігових коштів	7	0,7	4,9
12	Складнощі з наймом досвідчених фахівців	2	0,1	0,2

	Назва ризику	Величина втрат (I)	Ймовірність (P)	Загальний бал (M)
13	Стихійні лиха або форс-мажорні обставини	10	0,2	2,0
14	Втрати через неправильні розрахунки	8	0,4	3,2

Джерело: сформовано автором

Найбільш значущі ризики

1. Нестабільність попиту – ризик, пов'язаний з можливістю зниження попиту на послуги грумінгу.
2. Підвищення витрат у зв'язку зі зростанням цін – через інфляцію та зростання цін на матеріали.
3. Коливання курсу валют – впливає на вартість косметики та обладнання.
4. Затримка етапів проекту – через тимчасову нестачу клієнтів у перші місяці.

Стратегії зниження ризиків:

Основний ризик – затримка виконання етапів проекту. Це обумовлено можливим низьким попитом на старті роботи салону. Тому важливо забезпечити успішне просування послуг на ринку.

Проект відкриття грумінг-салону передбачає використання ряду показників для оцінки його ефективності та фінансової стійкості, що є ключовими елементами при прийнятті рішення про інвестиції. Основними показниками, що дозволяють оцінити успішність і фінансову стабільність проекту, є чиста поточна вартість (NPV), внутрішня норма рентабельності (IRR), термін окупності та індекс рентабельності (PI). Ці показники допомагають проаналізувати перспективи проекту та виявити можливість отримання стабільного прибутку.

NPV показує різницю між дисконтованими грошовими потоками від діяльності салону та початковими інвестиціями. Позитивне значення NPV вказує на те, що проект є прибутковим і має сенс до реалізації. У нашому випадку, при

врахуванні прогнозованого доходу та витрат, розрахунки показують, що чиста поточна вартість проекту є позитивною, що свідчить про привабливість цього бізнесу для інвесторів.

Внутрішня норма рентабельності (IRR) – це ставка дисконту, при якій NPV проекту дорівнює нулю. Цей показник дозволяє визначити, наскільки проект стійкий до змін ринкових умов. Чим вищий IRR у порівнянні з альтернативними варіантами інвестування, тим більш привабливим є проект. Висока внутрішня норма рентабельності свідчить про високий потенціал прибутковості салону і його здатність витримувати зміни економічних умов.

Термін окупності показує час, за який проект поверне вкладені в нього кошти. Для грумінг-салону цей показник розраховується шляхом порівняння щомісячного чистого прибутку з початковими інвестиціями. У нашому випадку, прогнозований термін окупності складає приблизно від шести до дванадцяти місяців. Швидка окупність є позитивним фактором, оскільки знижує фінансові ризики для інвестора та забезпечує швидке повернення вкладених коштів.

Індекс рентабельності (PI) демонструє співвідношення між приведеною вартістю майбутніх грошових потоків і початковими інвестиціями. Цей показник дозволяє визначити рівень прибутковості проекту: якщо PI більше 1, проект є прибутковим, якщо менше 1 – збитковим. Розрахунки показують, що індекс рентабельності проекту відкриття грумінг-салону перевищує одиницю, що свідчить про доцільність і фінансову привабливість інвестицій.

Крім основних показників ефективності, для забезпечення фінансової стійкості проекту важливо врахувати прогнозовані обсяги доходів і витрат. На початковому етапі основні витрати пов'язані з облаштуванням приміщення, закупівлею обладнання та інструментів, а також маркетинговими витратами на привернення клієнтів. Згодом витрати скоротяться, а основними стануть змінні витрати, пов'язані з наданням послуг та закупівлею витратних матеріалів.

Важливим показником фінансової стійкості є коефіцієнт рентабельності продажів, який відображає відсоток чистого прибутку від загального доходу. Високий рівень рентабельності продажів означає, що салон здатний генерувати

значний прибуток навіть при зниженні обсягу продажів. Враховуючи, що попит на грумінг-послуги має тенденцію до зростання, можна очікувати стабільний рівень рентабельності продажів.

Також важливо контролювати співвідношення власного та залученого капіталу. Власний капітал забезпечує стійкість бізнесу, тоді як залучений (кредитний) капітал може збільшити фінансові ризики, але також дозволяє прискорити розвиток. Оптимальне співвідношення власного та залученого капіталу сприяє фінансовій стійкості та зменшує ризики неплатоспроможності. У нашому випадку, частка власного капіталу є значною, що мінімізує ризики і забезпечує більшу свободу управління.

Нарешті, для забезпечення фінансової стійкості проекту доцільно створити резервний фонд, який зможе покрити непередбачені витрати та забезпечити стабільність роботи салону у разі коливань попиту. Резервний фонд можна використовувати для покриття короткострокових фінансових труднощів або для проведення маркетингових кампаній у періоди спаду попиту.

Таким чином, проект відкриття грумінг-салону демонструє високу ефективність за основними фінансовими показниками та є фінансово стійким, що робить його привабливим для інвестицій. Салон здатен забезпечити стабільний потік доходів, швидко окупити вкладені кошти та витримувати ринкові коливання завдяки правильному управлінню фінансами, підтриманню рентабельності та оптимальному розподілу ресурсів.

Кількість домашніх улюбленців останніми роками невідомо зростає, що свідчить про зростання попиту на якісні послуги, пов'язані з доглядом за котами, собаками та іншими тваринами. Грумінг, тобто догляд за тваринами, зокрема стрижка собак, є бізнесом, який можна розпочати з мінімальними вкладеннями, надаючи послуги стрижки на дому. Проте, у разі бажання відкрити власний грумінг-салон, потрібно враховувати, що обсяг початкових інвестицій значно зростає.

В ході дослідження було встановлено, що для відкриття центру з надання грумінг-послуг необхідно:

- орендоване приміщення загальною площею близько 70 кв. м;
- штат з 6 співробітників: 2 майстри з грумінгу, 2 адміністратора-продавця, бухгалтер та прибиральниця;
- перелік послуг, що надаватимуться, включає модельні стрижки, чистку зубів та вух.

Аналіз та проведені розрахунки показали, що грумінг-салон у великому місті є цікавим і рентабельним проєктом. Його рентабельність на початкових етапах становитиме 35% і може зрости в майбутньому завдяки розширенню асортименту послуг та незначному підвищенню цін, які на даний момент встановлені нижче середніх ринкових, щоб залучити перших клієнтів. Початкові інвестиції в розмірі 608 тисяч гривень окупляться приблизно за 6 місяців, якщо чистий прибуток буде повністю спрямовано на покриття стартових витрат. З урахуванням можливих коливань термін окупності може становити до півтора року.

3.3. Обґрунтування доцільності відкриття грумінг-салону в умовах ринку

Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) – це концепція, за якою підприємства враховують інтереси суспільства та беруть на себе відповідальність за вплив своєї діяльності. Соціально відповідальні організації беруть активну участь у житті району, де вони розташовані, наприклад, надають спонсорську допомогу або займаються благодійністю. Державні органи, бачачи соціальну підтримку від підприємства, можуть зменшити кількість перевірок та суму податкових виплат. Соціально відповідальні організації користуються більшою довірою з боку постачальників, що сприяє стабільному партнерству, скороченню часу постачання сировини та збуту продукції.

Основні принципи соціальної відповідальності:

1. Відкритість і прозорість результатів фінансової діяльності. Будь-яка інформація, крім конфіденційної, повинна бути загальнодоступною. Приховування або фальсифікація даних є неприпустимими.
2. Системність. Керівництво компанії повністю бере на себе відповідальність за поточну і майбутню діяльність. Принципи КСВ мають бути інтегровані у всі бізнес-процеси.
3. Актуальність. Програми КСВ мають бути своєчасними та охоплювати значну кількість людей, забезпечуючи помітний вплив. Затрачені кошти повинні сприяти вирішенню важливих завдань, з об'єктивною оцінкою їх результативності.
4. Запобігання конфліктам. Підприємства не повинні брати участь у політичних кампаніях, підтримувати політичні партії чи пропагувати релігійні погляди. Це забезпечує свободу вибору, без впливу ззовні.

КСВ є складовою корпоративного управління та інтегрується у систему економічних, екологічних та соціальних показників ефективності підприємства, підтримуючи постійний діалог із суспільством та стратегічне планування компанії. Прийняття рішень у цій сфері здійснюється усіма рівнями корпоративного управління: власником компанії, радою директорів та менеджментом.

Реалізація програм КСВ передбачає прийняття будь-яких виробничих та економічних рішень з урахуванням їхніх соціальних і екологічних наслідків. Такий підхід робить КСВ потужним чинником стратегічного розвитку, підвищення ділової репутації та конкурентоспроможності.

Програма КСВ для центру грумінгу сприятиме посиленню його позицій на ринку та створенню позитивного іміджу. У цьому розділі проаналізовано процес управління соціальною відповідальністю центру грумінгу, а також запропоновано рекомендації щодо підвищення ефективності управління КСВ.

Структура програм КСВ формує портрет корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) грумінг-центру. Вибір програм КСВ залежить від цілей центру та визначених стейкхолдерів, на яких будуть спрямовані програми.

Програми КСВ, що реалізуються в салоні, їх тип, терміни реалізації, стейкхолдери та очікувані результати представлені у таблиці.

У сфері внутрішньої соціальної політики центр здійснюватиме багатопланову діяльність:

- створення привабливих умов роботи,
- встановлення легальної заробітної плати, що повністю відображена в бухгалтерських документах, забезпечуючи соціальний захист для працівників перед виходом на пенсію,
- розвиток професійних навичок співробітників та їх професійне навчання,
- регулярне підвищення кваліфікації майстрів,
- забезпечення безпечних умов праці та охорона здоров'я,
- соціальне страхування працівників (виплати по листках непрацездатності, надання оплачуваної відпустки, допомога по догляду за дитиною до трьох років),
- різноманітні стимулюючі виплати.

Система оплати праці в центрі встановлюється згідно з нормами законодавства України та містить такі елементи:

- мінімальний рівень оплати праці,
- районні коефіцієнти та надбавки,
- оплата праці у підвищеному розмірі в особливих умовах (нічні, святкові доплати),
- порядок атестації працівників,
- норми праці.

Ці принципи забезпечують стабільність, справедливість та соціальну захищеність працівників грумінг-центру, що сприятиме залученню та утриманню висококваліфікованого персоналу.

На цьому етапі визначаємо бюджет програм КСВ грумінг-центру, враховуючи результати, наведені у таблиці 16. Звісно, витрати на соціальну

залученість є витратами для бізнесу, що в підсумку переносяться на споживачів через підвищення ціни. У нашому випадку витрати невеликі.

Таблиця 3.7

Витрати на заходи КСВ

	Захід	Одиниця вимірювання	Вартість реалізації на запланований період, грн.
1	Надання знижки 30% особам з інвалідністю на окремі послуги	шт.	10 000
2	Підтримка соціальних закладів, культурно-освітньої та духовної сфери	шт.	10 000

Джерело: сформовано автором

Таким чином, витрати на розробку КСВ становлять 20 тисяч гривень.

Оцінка ефективності заходів КСВ представлена в таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

Оцінка ефективності заходів КСВ

	Назва заходу	Витрати, грн.	Ефект для компанії	Ефект для суспільства
1	Надання знижки 30% особам з інвалідністю на окремі послуги	10 000	покращення іміджу компанії	допомога громадським організаціям та благодійним фондам; підтримка тих, хто потребує; вирішення соціальної проблеми
2	Підтримка соціальних закладів, культурно-освітньої та духовної сфери	10 000	встановлення зв'язків з місцевими органами самоврядування	вирішення соціальної проблеми

Джерело: сформовано автором

Програми КСВ грумінг-центру повністю відповідають заявленим цілям. Основна увага приділяється внутрішній КСВ.

Таким чином, сучасний стан грумінг-центру вказує на необхідність розробки та впровадження практичних систем і методик розвитку корпоративної етики та соціальної відповідальності. Основними пріоритетами є забезпечення взаємовигідних інтересів для центру та суспільства, застосування провідних міжнародних стандартів. Головними цілями грумінг-центру в соціальному контексті є забезпечення сталого розвитку та підвищення своєї привабливості для суспільства.

Соціальна функція реалізується шляхом створення нових робочих місць та добросовісної ділової практики відповідно до соціальних вимог.

Вибір бізнес-формату для відкриття грумінг-салону є важливим стратегічним рішенням, яке визначає подальший розвиток, управління та ефективність проекту. В сучасних ринкових умовах цей вибір особливо важливий, оскільки ринок грумінг-послуг перебуває на етапі активного розвитку, що супроводжується зростанням конкуренції, зміною споживчих уподобань та потребою в високоякісних послугах для домашніх тварин. Вибір відповідного бізнес-формату дозволяє забезпечити ефективне функціонування бізнесу, адаптацію до ринкових змін і задоволення потреб клієнтів. Нижче наведено обґрунтування вибору бізнес-формату для грумінг-салону в сучасних ринкових умовах, з урахуванням різних аспектів та особливостей сфери грумінг-послуг.

По-перше, варто розглянути основні варіанти бізнес-формату для відкриття грумінг-салону. Найбільш поширеними форматами є відкриття салону як самостійного підприємства, мобільного грумінг-сервісу, відкриття салону в торгових центрах або ж відкриття франчайзингового салону. Кожен із цих форматів має свої переваги та недоліки, які слід врахувати, приймаючи рішення про запуск бізнесу.

Самостійний грумінг-салон є класичним форматом, що передбачає оренду або купівлю приміщення для надання послуг. Цей формат дозволяє повністю контролювати якість послуг, стандарти обслуговування та маркетингову

політику, що важливо для побудови бренду. Зазвичай такий формат має високий рівень початкових інвестицій, оскільки потребує значних вкладень у ремонт приміщення, закупівлю обладнання та створення комфортної зони для клієнтів і їхніх тварин. Однак у перспективі він забезпечує незалежність від сторонніх власників або франчайзерів, що дозволяє гнучко реагувати на зміни ринку та швидко адаптуватися до потреб клієнтів.

З іншого боку, мобільний грумінг-сервіс є новим і досить популярним форматом на ринку. Він передбачає надання послуг безпосередньо вдома у клієнтів, що є зручним для багатьох власників тварин, особливо для тих, хто не має змоги або бажання відвідувати салон. Такий формат має низькі витрати на оренду приміщення, однак потребує мобільного обладнання та транспортного засобу. Мобільний грумінг-сервіс дозволяє розширити клієнтську базу за рахунок охоплення різних районів міста та навіть передмістя. Однак його недоліками є обмежений спектр послуг, який можна надати на виїзді, а також складності у забезпеченні комфорту та високого рівня обслуговування.

Відкриття грумінг-салону у торговому центрі є також популярним варіантом, оскільки торгові центри забезпечують великий потік відвідувачів, що може сприяти залученню нових клієнтів. Цей формат особливо підходить для великих міст, де існує високий рівень конкуренції та велика концентрація потенційних клієнтів. Однак оренда приміщення у торгових центрах зазвичай коштує дорожче, ніж у окремих приміщеннях, що підвищує постійні витрати. Крім того, обмеження за часом роботи та вимоги адміністрації торгового центру можуть створювати додаткові труднощі для власника бізнесу.

Франчайзинговий грумінг-салон є ще одним форматом, який може бути вигідним для новачків на ринку. Франчайзинг передбачає відкриття салону під відомим брендом з використанням його бізнес-моделі, стандартів обслуговування та маркетингової підтримки. Такий підхід дозволяє швидко вийти на ринок і залучити клієнтів завдяки впізнаваності бренду, що є особливо важливим у конкурентних умовах. Однак франчайзинг також має свої недоліки, зокрема обмеження в управлінні, фіксовані вимоги до стандартів обслуговування

та необхідність сплати роялті та інших внесків, що може знизити рентабельність бізнесу.

Зважаючи на всі вищезгадані аспекти, формат самостійного грумінг-салону є найбільш оптимальним вибором для відкриття бізнесу у сфері догляду за тваринами. Цей формат забезпечує незалежність у прийнятті рішень та можливість формувати індивідуальну політику обслуговування клієнтів, що є важливим для створення унікального бренду. Крім того, самостійний салон дозволяє власнику в повній мірі контролювати якість послуг, що позитивно впливає на лояльність клієнтів та рівень задоволеності.

В умовах сучасного ринку вибір саме цього формату обумовлений декількома факторами. По-перше, клієнти все більше орієнтуються на високоякісні послуги та унікальні пропозиції, що підвищує вимоги до стандартів обслуговування. Власний салон дозволяє швидко адаптуватися до цих вимог, запроваджуючи нові послуги, акції та програми лояльності. По-друге, незалежний грумінг-салон має можливість формувати свою маркетингову стратегію, що дозволяє ефективно використовувати інструменти цифрового маркетингу та соціальних мереж для залучення клієнтів.

Щодо ризиків, пов'язаних із вибором цього формату, слід зазначити високий рівень початкових інвестицій та потребу в постійному контролі за витратами. Однак, завдяки ефективному плануванню та оптимізації бізнес-процесів, можна досягти високої рентабельності та швидкої окупності проекту. Вибір самостійного формату грумінг-салону також дає можливість побудови довгострокових відносин з постійними клієнтами, що є основою для стабільного розвитку та фінансової стійкості бізнесу.

Отже, вибір бізнес-формату в сучасних ринкових умовах вимагає всебічного аналізу як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, які можуть вплинути на успіх бізнесу. Самостійний грумінг-салон є оптимальним варіантом, оскільки забезпечує максимальну гнучкість у прийнятті рішень, високий рівень контролю за якістю послуг та можливість розвитку індивідуальної маркетингової стратегії. Цей формат дозволяє створити конкурентоспроможний бізнес, який відповідає сучасним вимогам клієнтів та адаптується до ринкових змін.

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження щодо започаткування центру з обслуговування тварин «Ideale Pets» у місті Київ досягнуто поставленої мети та виконано завдання, що дозволяє зробити наступні висновки.

Аналіз основ бізнес-планування показав, що бізнес-план є стратегічним документом, який забезпечує чітку структуру реалізації бізнес-ідеї з оцінкою ефективності її впровадження. Він містить детально розроблену стратегію, обґрунтовані фінансові розрахунки та аргументи, які допомагають залучити потенційних інвесторів та визначити шлях розвитку підприємства. Бізнес-план розкриває всі аспекти, необхідні для розуміння рентабельності та стабільності проекту, допомагаючи передбачити можливі труднощі та визначити способи їх подолання. Створення центру з обслуговування тварин орієнтоване на задоволення потреб ринку б'юті-послуг для домашніх тварин і має значний потенціал для стійкого доходу.

Визначено, що для ефективної роботи центру з обслуговування тварин потрібне приміщення площею близько 70 м² з розрахунком на розміщення робочих місць для 2 грумінг-майстрів, 2 адміністраторів, бухгалтера та прибиральниці. Розташування салону у Києві, де попит на послуги грумінгу стабільно зростає, сприятиме формуванню лояльної клієнтської бази. Рентабельність проекту на стартових етапах очікується на рівні 35% з можливістю підвищення за рахунок розширення спектру послуг та підвищення цін. Окупність вкладень у проект планується досягти за 6 місяців при умовах стабільного потоку клієнтів, з урахуванням можливих коливань цей період може продовжитися до 1,5 року.

Запровадження центру з обслуговування тварин «Ideale Pets» у м.Києві є економічно виправданим проектом завдяки високому попиту на якісні послуги для домашніх тварин та відсутності безпосередньої конкуренції у обраному районі. Правильно вибране місце розташування та професійний підхід до організації дозволять створити комфортне середовище для тварин та їх

власників, що сприятиме зростанню довіри до салону. Крім цього, передбачена співпраця з притулками для тварин та впровадження соціально відповідальних програм, що покращить імідж компанії у очах місцевої громади.

Проект передбачає систему гнучкого ціноутворення, що включає надання знижок постійним клієнтам та іншим категоріям населення, що дозволить підтримувати конкурентоспроможність навіть в умовах цінового демпінгу з боку інших гравців ринку. Основні ризики, з якими може зіткнутися салон, стосуються конкуренції, але їхній вплив може бути зменшений за рахунок високої якості обслуговування та ефективного маркетингу.

Фінансовий аналіз показав, що загальний обсяг інвестицій складає близько 305 000 грн, з яких 20% – власні кошти, а 80% – кредитні ресурси. Планується досягти чистого прибутку у розмірі 1 094 624 грн за перший рік роботи, а в наступні роки – збільшити прибуток завдяки розширенню клієнтської бази та підвищенню пропускну здатності салону. Показники економічної ефективності проекту, такі як чиста поточна вартість (1 524 159 грн) та індекс прибутковості (3,11), свідчать про його доцільність і прибутковість. Період окупності інвестицій – 4 місяці, що є обґрунтованим показником для швидкого окупності бізнесу.

Таким чином, проект центру з обслуговування тварин «Ideale Pets» є перспективним та економічно обґрунтованим в умовах київського ринку. Успішна реалізація проекту забезпечить стабільний дохід, задоволення попиту на якісні послуги для тварин та покращення іміджу підприємства як соціально відповідального бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Від ідеї до реалізації: покроковий план відкриття власного грумінг-салону. URL: <https://suziria.ua/novyny/vid-idei-do-realizatsii-pokrokovyi-plan-vidkryttia-vlasnoho-hruminh-salonu> (дата звернення 22.02.2024).
2. Відкриття грумінг-салону в Україні. URL: <https://evrovektor.com/ua/article/Otkrytije-gruming-salona-v-Ukraine> (дата звернення 22.02.2024).
3. Вибір системи оподаткування. URL: <http://firstconsulting.com.ua/resources/putivnyk-pidpryemtsia/261-vybir-systemy-opodatkuvannia> (дата звернення 15.02.2024).
4. Грумінг українською: яким його бачать іноземні експерти? URL: <https://petstoday.com.ua/blog/interview/gruming-po-ukrainski-kakim-ego-vidyat-inostrannye-eksperty/> (дата звернення 07.03.2024).
5. Дергач А. В., Дюгованець О. М., Гончар Г. П. Механізм управління діяльністю стартапів. Економіка та держава. 2021. № 8. С. 79–84. DOI: 10.32702/2306-6806.2021.8.79 .
6. Державна служба статистики України. Сайт державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 27.03.2024).
7. Державні стандарти України. URL: <http://csm.kiev.ua/nd/nd.php?b=1> (дата звернення 20.03.2024).
8. Добрава Н.В., Осипова М.М. Основи бізнесу: навчальний посібник. Одеса: Бондаренко М.О., 2018. 305 с.
9. Документи для відкриття салону краси в Україні. URL: <https://appointer.ua/ru/blog/dokumenty-dlya-otkrytiya-salona-krasoty/> (дата звернення 05.02.2024).
10. Економіка підприємства [Текст] : підручник / за заг. ред. Л.Г. Ліпич. Луцьк : Вежа-Друк, 2021. 765 с.
11. Захарченко Н.В. Перспективи розвитку дизайн-мислення в управлінні бізнесом та інноваціями. Академічний огляд. 2022. № 1 (56). С. 53-60.

12. Індекс економічної спроможності населення. Український центр економічних та політичних досліджень ім. О. Разумкова. URL: <http://razumkov.org.ua/statti/indeksekonomichnoi-spromozhnosti-naselennia-stantom-na-veresen-2019r> (дата звернення 14.02.2024).
13. КВЕД. URL: http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html (дата звернення 14.03.2024).
14. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 р. № 322-VIII. Відомості Верховної Ради України. 1971. № 50. Ст. 375.
15. Конституція України: Закон України від 28 червня 1996 року. №254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 13.03.2024).
16. Коротко про історію грумінгу. URL: <https://infogroom.com/blog/korotko-ob-istorii-gruminga/> (дата звернення 10.03.2024).
17. Основи бізнесу: навч. посібник / за ред. Н.В. Сментини. Харків: Діса плюс, 2021. 424 с.
18. Основні засоби 2022 р. URL: <https://oblikbudget.com.ua/article/173-osnovn-zasobi-2022> (дата звернення 03.03.2024).
19. Особливості ФОП як організаційно-правової форми. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/situation-doc/SX170060> (дата звернення 14.03.2024).
20. Півторак М.В., Музиченко О.М. Методи прогнозування чистого прибутку підприємства. Економіка та держава. 2021. С. 124-129. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2021/21.pdf (дата звернення 08.03.2024).
21. Податковий Кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 19.02.2024).
22. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців та громадських формувань: Закон України від 15 травня 2003 р. №755-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text> (дата звернення 09.03.2024).
23. Про затвердження національних стандартів України, державних класифікаторів України, національних змін до міждержавних стандартів. URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0097609-04#Text> (дата звернення 20.02.2024).

24. Про ліцензування видів господарської діяльності: Закон України від 2 березня 2015. № 222-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19#Text> (дата звернення 14.03.2024).

25. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг: Закон України від 6 липня 1995 року №265/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 27.03.2024).

26. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 8 липня 2010 р. № 2464 – VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17#Text> (дата звернення 20.02.2023).

27. Стартовий капітал. URL: <https://ua.nesrakonk.ru/startup-capital/> (дата звернення 27.03.2024).

28. Талавирия М. П., Ващенко В. В., Пащенко О. В., Талавирия О. М. Формування державного резерву для розвитку економіки України : колективна монографія. Київ, 2017. 260 с.

29. Тимофеев С.В. Організація надання косметичних та косметологічних послуг у салонах краси по догляду за домашніми тваринами. 2019. URL: https://economica.nuph.edu.ua/wp-content/uploads/2021/11/5-nlp-oef-zbirnyk-2019_compressed.pdf#page=81 (дата звернення 05.03.2024).

30. ФОП: загальна чи спрощена система оподаткування? URL: <https://sotabuh.com.ua/news/fop-zahalna-chy-sproshchena-systema-opodatkuvannia> (дата звернення 20.02.2024).

31. Як відкрити зоосалон. URL: <https://easyweek.com.ua/yak-vidkriti-gruming-salon-z-nulya.html> (дата звернення 22.02.2024).

32. Alekseieva, K., Maletych, M., Ptashchenko, O., Baranova, O. & Buryk, Z. (2023) State business support programs in wartime conditions. Economic Affairs, Vol. 68, No. 01s, pp. 231-242. DOI: 10.46852/0424-2513.1s.2023.26

33. Alekseieva, K., Novikova, I., Zalizko, V., Bediukh, O., Gupta, S. & Holovanenko, M. (2023) Prognosis assessment of the role of digital platforms in providing the internationalization of the knowledge economy. *International Journal of Experimental Research and Review*, 31, pp. 1–11. URL: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=58538405800>
34. Anna Dergach, Olha Kibik, Svitlana Skrypnyk, Olesya Antokhiv-Skolozdra, Larysa Yampolska, Yurii Vlasenko. Formation of a Favorable Investment Climate (Britain after Brexit and Others). *AD ALTA: Journal of Interdisciplinary Research*. 2021. Vol. 11. Issue 2. Special Issue XXII. P. 107-111. URL: http://www.magnanimitas.cz/ADALTA/110222/papers/A_19.pdf .
35. Breus, S., Solokha, D., Bieliakova, O., Derii, Z., Dielini, M. Entrepreneurship development model under conditions of business social responsibility. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 2020, 26(3), pp. 1-8. SCOPUS Q3. <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85094574438&origin=resultslist> (SCOPUS)
36. Determinants of ukrainian economic and food security development under the conditions of martial law Shynkaruk, L., Dielini, M., Vlasenko, T., Svyrydenko, D., Lagodiienko, V. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*, 2023, 4(51), pp. 311–319. (2023) DOI: 10.55643/fcaptp.4.51.2023.4120.
37. Ensuring Food Security of Eu Countries in the Context of Sustainable Development Petrunenko, I., Grabchuk, I., Vlasenko, T., Petrova, E., Strikha, L. *Journal of Management Information and Decision Sciences*, 2021, 24(3), стр. 1–12 <https://www.abacademies.org/articles/ensuring-food-security-of-eu-countries-in-the-context-of-sustainable-development-10266.html>
38. Kwilinski A., Dielini M., Mazuryk O., Filippov V., Kitseliuk V. (2020) System constructs for the investment security of a country. *Journal of Security and Sustainability Issues*, 10(1): 345-358. SCOPUS Q2, <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85094574438&origin=resultslist> (SCOPUS)

39. Kuznetsova, N., Tkachuk, V., Obikhod, S., Vlasenko, T., Samborska, O., & Chorna, L. (2021). Development and preservation of human capital under the conditions of the creative economy. *Journal of management Information and Decision Sciences*, 24(S4), 1-8. URL: <https://www.abacademies.org/articles/development-and-preservation-of-human-capital-under-the-conditions-of-the-creative-economy-11912.html>
40. Lobunets T., Vasylevska H., Riabenko H., Ivashchenko O., Kazak O., Klimenko S. (2024) The Management of Finances in International Projects: Optimizing Costs and Ensuring Success Through Global Investments and Financial Management. *Ad Alta- Journal Of Interdisciplinary Research*. 14/01-XXXIX. 2024. P. 131-135. URL: https://www.magnanimitas.cz/ADALTA/140139/papers/A_25.pdf
41. Meshcheriakov A., Bodenchuk L., Liganenko I., Rybak O., Lobunets T. (2023) Trends in the Development of the Banking System of Ukraine under Conditions of Military Actions and Globalization Influences. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2023, T.3 (50). P. 8-22. URL: <https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/view/3993/3837>
42. Okhrimenko, O., Chynchyk, A., Dergach, A., Bannikova, K., & Nesterenko, O. (2022). Strategies for economic development: the Ukrainian case. *Amazonia Investiga*, 11(55), 234-248. <https://doi.org/10.34069/AI/2022.55.07.25>
43. Oksana Hamova, Anna Dergach, Oksana Pikulyk, Irina Zolotykh, Kateryna Diachenko. Methods of regulating migration processes in EU countries. *International Journal of Computer Science and Network Security*, VOL.21 No.3, March 2021 pp. 257-265. URL: http://paper.ijcsns.org/07_book/202103/20210334.pdf .
44. Prib, K., Stepanchuk, S., Antonova, O., Dergach, A., Bodnar, O., & Karpinska, N. (2021). Investment into individual farming households as a requirement of Ukrainian food security. *Journal of Management Information and Decision Sciences*, 24(S5), 1-12 URL: <https://www.abacademies.org/articles/investment-into-individual-farming-households-as-a-requirement-of-ukrainian-food-security-12548.html> .
45. Reznik, N., Alekseieva, K., Ostapchuk, A., Lutsiak, V. & Kondratyuk, V. (2023) National Models of Digitalization of Economy of the USA, the UK and the EU-

Countries. Lecture Notes in Networks and Systems 495 LNNS, pp. 885–898 DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-031-08090-6_15

46. Talavyria M., Baidala V., Butenko V. Investment attractiveness of bioeconomy: case of Ukraine. Institute of agricultural and food economics national research institute. Warsaw. 2015. URL : www.ierigz.waw.pl

47. T.O. Vlasenko, R.F. Chernysh, A.V. Dergach, T.V. Lobunets, O.B. Kurylo. Investment Security Management in Transition Economies: Legal and Organizational Aspects. International Journal of Economics & Business Administration, Volume VIII, Issue 2, 200-209, 2020 <https://www.ijebe.com/journal/452> .

48. Shynkaruk, L. V., Danylova, T. V., Fedyk, O. V. Self-Identity and Polycultural Space of Postmodernity: New Faces of Shamanism. National Academy of Managerial Staff of Culture and Arts Herald. 2019. N 2. P. 140-144. Web of Science (Emerging Sources Citation Index). URL : https://www.researchgate.net/publication/335807061_SELF-IDENTITY_AND_POLYCULTURAL_SPACE_OF_POSTMODERNITY_NEW_FACES_OF_SHAMANISM .

49. Shynkaruk L., Yermolenko D., Buchniev M., Bulysheva D., Siryk Z., Tsokol O. Modelling of land relations in Ukraine in the period of institutional Transformations. International Journal of Management (IJM). Volume 11, Issue 4, April 2020, pp. 622-633, Article ID: IJM_11_04_060. (SCOPUS) URL : <http://www.iaeme.com/ijm/issues.asp?JType=IJM&VType=11&IType=4> .

50. Shynkaruk L., Ivanchenkova L., Kychko I., Kartashova O., MelnykYu., Ovcharenko. Managing the economy's investment attractiveness of the state as a component of international business development. International Journal of Management (IJM). Volume 11, Issue 5, May 2020, pp. 240-251, Article ID: IJM_11_05_024. (SCOPUS) URL: <http://www.iaeme.com/ijm/issues.asp?JType=IJM&VType=11&IType=5> .