

## МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ УСПІХУ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА ХАРКОВА

Джуглей К.В., Беліченко В.Г., гр. МР-47

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. Парцирна Т.М.  
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Осінній стрибок цін на продукти харчування відгукнувся ехом на ресторанному ринку м. Харкова. На думку спостерігачів, ситуація, що склалася, стане для підприємств харчування випробуванням на міцність, витримати яке зможуть не всі. Різке подорожчання продуктів харчування, що спостерігалось впродовж вересня – жовтня відбилося і на ресторанних закладах, керівники яких в один голос заявляють про зниження рентабельності. Криза відняла у рестораторів мінімум 20% клієнтів.

Більше за інших втратили заклади середньої цінової категорії, де харчувалися офісні працівники, які втратили роботу через кризу. У меншій мірі падіння торкнулося елітних закладів – там скорочення числа відвідувачів не перевищило 10%.

Проте вже чергу новорічних і різдвяних свят ресторани зустрічали із повними залами, а до весни 2010 року вийшли практично на докризовий рівень. Потoki клієнтів в ресторанах в середині 2008-го і зараз практично однакові, лише в деяких закладах вони нижче на 10-20%.

Поки в кращому положенні клуби, арт-кафе і бари з живою музикою – місця, де «продають мрію, казку й інше, краще життя». Похід в столичний заклад обходиться в 50-100 грн. залежно від його рівня і розважальної програми. А концертна програма забезпечує стабільну відвідуваність – більшість таких закладів не скаржаться на порожні зали.

Кількість відвідувачів і розмір середнього чека в харківських ресторанах продовжують падати. Стурбовані негативною тенденцією, в багатьох закладах почали розробляти різні програми лояльності та пропонувати економ-меню.

Нові тенденції змушують підприємців опускати цінову планку все нижче: вони почали масово відкривати недорогі заклади, відмовляючись від роботи з елітними клієнтами. Втім, доступна кухня ще не гарантує успіху, так що зміна висновок на ресторанному ринку, швидше за все, продовжиться.