

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Каленік К.В., канд. екон. наук, доц.

Сізов М.О., магістрант

Державний біотехнологічний університет, м. Харків, Україна

Готельно-ресторанний бізнес в Україні останніми роками зіткнувся з численними викликами, серед яких – економічна нестабільність, зміни у попиті та вплив глобальних тенденцій. Розробка ефективної концепції розвитку підприємства в цьому секторі стала одним із головних завдань для забезпечення його стабільного функціонування та зростання. Концепція розвитку об'єднує всі стратегічні аспекти діяльності підприємства – від визначення цільової аудиторії до інновацій у сервісах та підвищення якості послуг. Основними етапами розробки концепції розвитку є:

1. Аналіз ринку та конкурентного середовища, який повинен включати вивчення конкурентів, структури попиту, особливості клієнтської аудиторії та основних тенденцій. Це дозволить визначити можливості для розвитку та ключові виклики, з якими підприємство може зіткнутися.

2. Визначення цільової аудиторії та позиціонування, що є критичним кроком, який дозволить створити пропозицію, яка відповідатиме запитам і потребам споживачів. Позиціонування підприємства в готельно-ресторанному бізнесі має базуватися на розумінні очікувань аудиторії, її поведінки та платоспроможності, а також на формуванні чіткого образу бренду, що виділятиме заклад серед конкурентів.

3. Розробка концепції бренду та продуктового портфеля. Концепція бренду визначає, як заклад буде взаємодіяти з клієнтами, відображає його місію, цінності та відмінності від конкурентів. Важливим елементом є створення унікального продуктового портфеля, що включає основні послуги, меню, дизайн інтер'єру та атмосферу закладу (акцент на локальних продуктах, здоровому харчуванні чи гастрономічних експериментах тощо).

4. Маркетингова стратегія та канали комунікації, яка охоплює цифровий маркетинг, соціальні мережі, партнерства, акції та програми лояльності. Основними елементами маркетингової стратегії є інформування потенційних споживачів про унікальність закладу, створення позитивного іміджу та підвищення його впізнаваності.

5. Якість обслуговування та управління персоналом, є одним

із основних факторів, що впливають на задоволеність клієнтів. Інвестиції у навчання персоналу, підтримка високих стандартів сервісу та мотивація співробітників сприяють формуванню стійкої конкурентної переваги підприємства. Важливо, щоб усі працівники розуміли визначення стратегію та цілей, яких слід досягти. Такий підхід забезпечить єдність персоналу, підвищення мотивації та об'єднання їх навколо спільних цілей [1].

6. Інновації та адаптація до змін. Важливим елементом концепції розвитку є готовність до інновацій, таких як технології автоматизації, інтеграція онлайн-сервісів, запровадження мобільних додатків для клієнтів, а також адаптація до змінних умов ринку.

7. Фінансове планування та управління є критично важливим елементом успішного впровадження концепції. Воно включає створення бюджетів, аналіз інвестиційної привабливості, розробку системи контролю витрат, а також забезпечення фінансової стійкості підприємства. Фінансове планування допомагає мінімізувати ризики та забезпечити довгострокову стійкість бізнесу.

При впровадженні концепції розвитку в підприємство готельно-ресторанного бізнесу, важливо враховувати, що концепція має бути досить гнучкою для адаптації до змін на ринку та швидкого реагування на потреби споживачів; підприємство повинно регулярно оцінювати ефективність реалізації концепції за допомогою ключових показників (рівень задоволеності та лояльності споживачів, обсяг продажів тощо); провадження нових технологій для автоматизації процесів і оптимізації обслуговування дозволяє підприємству залишатися конкурентоспроможним.

Таким чином, розробка та впровадження концепції розвитку для підприємств готельно-ресторанного бізнесу є складним процесом, що вимагає комплексного підходу. Основою успіху є стратегічне планування, гнучкість, орієнтованість на споживача та готовність до впровадження інновацій. Регулярний моніторинг ефективності допоможуть підприємству підвищити конкурентоспроможність і забезпечити стійке зростання в умовах постійних змін ринку.

#### Список використаних джерел

1. Чаркіна Т. Ю., Марценюк Л. В., Задоя В. О., Пікуліна О. В. Стратегічні напрями управління готельно-ресторанним бізнесом в умовах кризи. *Економіка та держава*. 2021. № 2. С. 19–23.