

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Карбівнича Т.В., канд. техн. наук, доц.

Загнойко Б.Р., здобувач вищої освіти

Державний біотехнологічний університет, м. Харків, Україна

Індустрія гостинності – одна з найперспективніших галузей у світі, що швидко розвивається сама та є стимулом розвитку інших галузей та напрямків діяльності, таких як транспорт, торгівля, інформаційні технології, послуги краси та здоров'я, виробництво товарів народного споживання тощо.

На конкурентоспроможність готелю впливає багато факторів, серед яких можна виділити розташування, якість номерного фонду та матеріально-технічного оснащення, інфраструктура, цінова політика та ін. Але в сучасному світі цього стає мало і необхідно шукати нові ідеї, які підкреслять унікальність підприємства і виділять його серед конкурентів.

Одним із важливих факторів розвитку підприємства є управління його інноваційною діяльністю та високий інноваційний потенціал.

Формування стратегії інноваційного розвитку підприємства готельного господарства – це складний та багатокомпонентний процес, який спрямований на підвищення конкурентоспроможності та адаптації до мінливих умов ринку. Така стратегія повинна враховувати тенденції ринку, інноваційні технології, потреби клієнтів та внутрішній потенціал підприємства.

На першому етапі формування стратегії розвитку необхідно провести аналіз поточного стану підприємства. Для цього потрібно вивчити фінансовий стан підприємства, його конкурентні позиції, рентабельність та ефективність діяльності; оцінити матеріально-технічну базу та рівень впровадження технологій; провести SWOT-аналіз для визначення сильних та слабких сторін, можливостей і загроз; проаналізувати цільову аудиторію та її потреби.

Наступний етап включає оцінку зовнішнього середовища, під час реалізації якого необхідно проаналізувати ринок готельних послуг на рівні регіону та країни; дослідити основних конкурентів, їхні сильні та слабкі сторони; вивчити інноваційні технології, які застосовуються у готельному бізнесі, таких як, наприклад, автоматизація процесів, системи бронювання, CRM-системи, диджиталізація тощо; оцінити вплив соціальних, економічних, екологічних та правових факторів.

Далі потрібно визначити цілі інноваційного розвитку, які повинні

бути конкретними, вимірюваними, досяжними, актуальними та обмеженими в часі. До прикладу, цілі можуть включати: впровадження нових ІТ-рішень для управління номерним фондом, розробка та реалізація нових послуг для клієнтів, підвищення якості обслуговування за рахунок автоматизації, зниження операційних витрат за рахунок використання енергоефективних та екологічно чистих технологій.

Наступним кроком буде розробка стратегічних напрямків розвитку. Основні стратегічні напрями можуть включати різні види інновацій, таких як:

- продуктова інновація: розробка нових послуг, таких як ексклюзивні пропозиції, спеціальні пакети для різних категорій клієнтів;
- процесна інновація: оптимізація операційної діяльності, впровадження нових технологій для підвищення ефективності роботи;
- організаційна інновація: зміна структури управління, впровадження нових методів мотивації персоналу;
- маркетингова інновація: розширення ринків збуту, використання нових каналів просування та продажу.

Для реалізації стратегії розробляється план заходів із зазначенням конкретних дій, відповідальних осіб, строків виконання та необхідних ресурсів.

Для того, щоб інноваційна стратегія була успішною необхідно оцінити можливі ризики та розробити механізми для їх мінімізації. Ризиками можуть бути як макроекономічні та геополітичні фактори, так і невідповідність технологій специфіці підприємства, низька адаптивність персоналу до змін та непередбачені витрати.

Також необхідний постійний моніторинг за реалізацією стратегії, оцінка результатів та внесення змін за необхідності для досягнення запланованих цілей.

На завершальному етапі необхідно провести оцінку ефективності стратегії. Критеріями можуть виступати: рівень виконання поставлених цілей; зростання фінансових показників підприємства; підвищення конкурентоспроможності; позитивний зворотний зв'язок від клієнтів.

Успішна реалізація стратегії інноваційного розвитку дозволяє готельному підприємству підвищити ефективність діяльності, залучити нових клієнтів, покращити репутацію на ринку та створити передумови для стійкого розвитку в довгостроковій перспективі