Мне не оч!!!1!

Тема «Вибір альтернативних способів входження в бізнес-середовище»

|  |  |
| --- | --- |
| **ЗМІСТ**  ВСТУП | 3 |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ВАРІАНТІВ І СПОСОБІВ ВХОДЖЕННЯ У БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕ | 5 |
| 1.1 Відкриття власної справи «з нуля»: перші кроки, сервіси та можливості | … |
| 1.2 Альтернативні способи входження в бізнес-середовище та їх порівняльна характеристика | … |
| РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ІДЕЇ БІЗНЕС-ПРОЕКТУ «НАЗВА» ТА АНАЛІЗ РИНКОВИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ | … |
| 2.1 Визначення концепції бізнес-проекту «Назва» та моніторинг … | … |
| 2.2 Оцінка конкурентного середовища та потенційного ринку бізнес-проекту «Назва» | … |
| РОЗДІЛ 3. МОДЕЛЮВАННЯ ТА ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ БІЗНЕС-ПРОЕКТУ «НАЗВА» | … |
| 3.1 Побудова бізнес-моделі Canvas та опис її складових | … |
| 3.2 Планування бюджету бізнес-проекту «Назва» | … |
| ВИСНОВКИ | … |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ | … |
| ДОДАТКИ | … |

## **РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВАРІАНТІВ ВХОДЖЕННЯ В БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕ** **1.1 Відкриття власної справи «з нуля»: перші кроки, сервіси та можливості**

### **Франчайзинг** - це така організація бізнесу, за якою компанія (франчайзер) передає певній людині чи компанії (франчайзі) право на продаж продукту і послуг цієї компанії

З усіх видив договірних відносин, заснованих на передачі комплексу виключних прав на об’єкти інтелектуальної власності, вважаємо за необхідне відокремити договір франчайзингу як найбільш перспективний та ефективний засіб ведення бізнесу.Привабливість франчайзингу в наявності незаперечних переваг для обох учасників франчайзінгових відносин. Для малих підприємств і індивідуальних підприємців він надає в розпорядження стабільний дохідний бізнес, для відомих фірм і компаній - можливість розширити й усталити свої позиції на ринку. Саме цим можна пояснити настільки широке поширення франчайзингу як у Європі, так і в Америці.  
  
**Покупка готового бізнесу**  
Основним плюсом у більшості випадків буде менший ризик, ніж у разі початку з нуля. Ви отримуєте підприємство, яке вже генерує грошовий потік та прибуток, має клієнтську базу, певну репутацію та впізнаваність на ринку, а також співробітників, які знайомі з усіма аспектами бізнесу. І вам не потрібно, як кажуть, винаходити колесо, адже формула роботи вже виведена та реалізована. З іншого боку, покупка готового бізнесу часто обходиться дорожче, ніж самостійний старт. Але фінансування для підтримки працюючого підприємства отримати легше, адже банкіри та інвестори набагато охочіше почуваються, маючи справу з бізнесом, що вже працює.  
**Свій бізнес** – це нелегка справа , яка вимогае багато зусиль , часу та нервів , щоб зробити все правильно та якісно і досягти бажаного результату у сфері діяльності.  
 Для початку важливо прийняти і усвідомити, що підприємництво — це не для всіх і це не завжди шлях до успіху. Статистика свідчить: тільки 6% зі 100% стають успішними бізнесменами.

За спостереженнями, найчастіше це лідери з таким набором якостей:

* сміливість і бажання ризикувати;
* пристрасть до своєї справи;
* стратегічне мислення і вміння візуалізувати свою ідею як глобально, так і в деталях;
* вміння тримати удар на ринку, де є конкуренти, клієнти, державні органи;
* здатність зібрати ефективну команду фахівців, де кожен буде на своєму місці.

**Крок 1. Визначтеся, навіщо ви вирішили відкрити свій бізнес**   
Якщо ви вже задумалися над тим, як орендувати приміщення і плануєте підшукувати персонал, значить ви вже знаєте відповідь на питання: навіщо відкривати свій бізнес? Але в разі, коли ви ще не вирішили, яку мету перед собою ставите, то варто задуматися, чи дійсно вам це потрібно. Є випадки, коли люди починають власну справу не для себе, а щоб догодити іншим. Такі проекти приречені на провал. Наприклад, чоловік відкриває власний салон краси, вкладає купу грошей, часу і сил. А пізніше вимальовується справжня мета - не втілити прибуткову ідею і розвивати своє дітище, а, наприклад, задовольнити бажання дружини. Відразу можна сказати, що так справи не робляться. Дуже важливо, щоб саме ви були зацікавлені у відкритті бізнесу і вірили в свої сили, а не робили це заради кого то або на зло.  
 **Крок 2. Головне - це мета і план, а точніше їх наявність**  
 Прекрасно, коли бізнес-ідея не тільки буде приносити прибуток, а й дарувати натхнення. Наприклад, жінка, яка дуже любить дітей і має педагогічну освіту, відкриває власну мовну школу. Як результат, ця ідея буде втілювати її устремління і мрії. Головне, щоб мета була, неважливо чи буде це отримання задоволення від роду діяльності або ж отримання прибутку. А ще дуже добре, коли у людини є чіткий план, як її досягти.  
 Крок 3. Підготовчий етап: переглядаємо всі складові

**Вивчаємо ідею**

Свою справу потрібно любити, незалежно від послуг, які ви збираєтеся надавати. Мотивація, позитивний настрій, віра у власні сили - запорука успіху бізнес-ідеї. аналізуємо можливості Важливо усвідомити, чи зможете ви втілити свою ідею в реальність, і яким чином. Адже дуже часто люди вже на першому етапі роблять помилку, коли вибирають сферу, в якій погано орієнтуються. А потім шукають фахівців, які б допомогли в роботі. У цьому випадку успіх бізнесу вже залежить не від вас, а від сторонніх людей, які пропоную вам свої послуги на платній основі. Тому потрібно враховувати не тільки фінансові можливості, але також наявність необхідних знань і досвіду. **Визначаємося з бізнес-сферою**

Основне завдання бізнесу - продаж товару і отримання прибутку. Ось тому потрібно чітко визначитися, чим ви будете займатися, тобто, що продавати. Якщо ви хочете надавати послуги, проаналізуйте витрати, ризики і приблизну прибуток. Дуже добре, коли ви зможете запропонувати ексклюзив, тоді це дає додаткові шанси на успіх. Якщо ви плануєте продавати товар, то вивчіть свого споживача і попит на ринку в даний момент.

**Працюйте для клієнтів**

## Важливо мати уявлення, чи зможе ваш товар або послуга задовольнити всі вимоги потенційних клієнтів. Чим ви кращі за інших? В умовах сучасності існує така практика, як вивчення конкурентів зсередини. Підприємці часто влаштовуються в уже існуючі компанії-лідери на ринку. Вони пізнають секрети, отримують корисний досвід і вчаться на чужих помилках. А потім вони відкривають власний бізнес, використовуючи набуті знання та свій інтелект. [[1](https://uteka.ua/ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-sobstvennyj-biznes-s-nulya-poshagovaya-instrukciya-dlya-nachinayushhix)] Якщо Ви вирішили зайнятися оптовою торгівлею, порахуйте витрати на товар, транспорт, оренду, ремонт, дизайн магазина. Не забудьте про витрати на зарплату співробітників, на податки і т.д. Не нехтуйте дрібними витратами: велике криється в малому. Якщо після розрахунків переконаєтесь, що у Вас є необхідна сума - сміливо переходьте до наступного етапу. Якщо у Вас недостатньо коштів, проведіть повторно Ваші розрахунки. Можливо, десь можна на чомусь заощадити. Якщо ж грошей все одно недостатньо, доведеться шукати інвестора, але набагато пізніше, коли пройдете всі необхідні етапи вивчення Вашої ідеї. Отже, Ви прорахували свій планований прибуток, порахували витрати і вирахували різницю - планований чистий прибуток. Якщо при цьому від кількості нулів Ваші очі округлилися - значить все в порядку, можна починати (правда, в реальності потрібно дану цифру розділити мінімум на три). А якщо чистий прибуток якось Вас не надихнув, задумайтеся, а чи потрібно Вам «все Це». Значить, необхідно знову повернутися до пункту 1, тобто до продумування Ідеї.[[2](https://www.buhuslugi.com.ua/ua/publikatsiji/524-jak-rozpochatu-svoju-sprave-z-chodo-pochatu.html)] **Реєстр бізнесу**

Якщо ви успішно пройшли попередні кроки на шляху до бізнесу, необхідно зареєструвати підприємництво. В першу чергу, потрібно вибрати організаційно-правову форму підприємництва. Радимо почитати чим відрізняються ФОП, ПП, СПД і ТОВ. Форма власності впливає на порядок управління, взаємини і відповідальність засновників, статутний фонд, оподаткування тощо.

### Визначившись з формою бізнесу, необхідно пройти процедуру державної реєстрації підприємства. Зробити це можна 2 способами – самостійно або скористатися послугами професійних юристів. За даними Prostopravo мінімальна вартість юридичних послуг реєстрації приватного підприємства (ТОВ, АТ, ПП) становить 750 гривень. [[3](https://simya.24tv.ua/biznes-nulya-dlya-pochatkivtsiv-poradi-yak-legko-vidkriti-vlasnu_n1342122)] **Сервіси для відкриття свого бізнесу , та що потребується** **Реєстрація ФОП онлайн**

Ті, хто планують відкрити власну справу, ймовірно, зіткнуться із сервісом відкриття фізособи-підприємця онлайн.

Зареєструвати ФОП можна і через державного реєстратора. Для цього потрібно заповнити заяву, обрати вид діяльності, подати заяву разом з копією паспорта державному реєстраторові і написати заяву на сплату єдиного податку. Недовго, але марудно.Якщо все оформлено правильно, уже наступного дня ви можете стати щасливим власником виписки з Єдиного державного реєстру, яка засвідчує статус підприємця.  
   
Сервіс юридичних підказок

У 2018 році в Україні з'явився ще один онлайн-сервіс, розрахований на потенційних підприємців. Мова йде про інформаційний портал [Start Business Challenge](https://sbc.regulation.gov.ua/), який дає покрокові інструкції з відкриття різних видів бізнесу.

В Офісі ефективного врядування констатують: за рік сервісом скористалися понад 2 тис клієнтів. Найбільшою популярністю за переглядами користуються кейси "Кабінет сімейного лікаря", "Зарядка для електромобілів", "Кафе або ресторан", "Дитсадок", "Енергосервісна компанія".

Сервіс розрахований на всіх, хто хоче розпочати власну справу, розібратися в деталях юридичних процедур та реєстрації самостійно, не витрачаючи кошти на посередників.

**1.2 Альтернативні способи входження в бізнес-середовище та їх порівняльна характеристика**  
  
**Франшиза** – це право на створення підприємства, торгівлю продукцією, виконання робіт і надання послуг під торговою маркою великої фірми на визначених умовах та за певну винагороду.

**Суб’єктами франчайзингу** є франчайзер і франчайзі.

**Франчайзі** – це фізична або юридична особа, зареєстрована в Україні як суб’єкт підприємницької діяльності, яка купує у франчайзера на певний термін на певних умовах комплекс виключних прав на ведення комерційної діяльності з використанням торгової марки і технології франчайзера.

**Об’єктом франчайзингу** є комплекс виключних прав:

* на фірмове найменування;
* на комерційну інформацію, що охороняється;
* інші передбачені договором майнові та немайнові об’єкти власності та виключних прав;
* знак для товарів і послуг.

Успіх франчайзингу базується на виконанні принципів партнерства.  
**Види франчайзингу**:

* товарний;
* виробничий;
* діловий.

**Моделі франчайзингу**: класичний франчайзинг, регіональний, субфранчайзинг, розвинутий франчайзинг.

**Переваги франчайзингу для франчайзі**

Якщо покупка існуючого бізнесу не підходить для вас, але починати з нуля звучить страшно, ви можете бути франчайзі.

По суті, франчайзі сплачує франчайзеру початковий внесок і відсотки з прибутку; натомість франчайзі отримує використання торговельної марки, постійну підтримку франчайзера та право користуватися системою ведення бізнесу франчайзера та продавати його товари чи послуги.

Окрім відомої торгової марки, придбання франшизи пропонує багато інших переваг, які недоступні підприємцю, який починає бізнес з нуля. Найбільш важливим є те, що ви отримуєте перевірену систему функціонування та навчання її використанню. Нові франчайзі можуть уникнути багатьох помилок, які зазвичай роблять підприємці-початківці, оскільки франчайзер уже вдосконалив щоденні операції шляхом спроб та помилок.

Франчайзери проводять дослідження ринку перед відкриттям нової торгової точки, тому ви відчуєте більшу впевненість у тому, що є попит на товар чи послугу. Франчайзер також дає вам чітку картину конкуренції та як відрізнити себе від них.

Коли з нуля доводиться вести переговори самостійно, зазвичай власники бізнесу отримуюють менш вигідні умови. Деякі постачальники не матимуть справи з новим бізнесом або відхилять його, оскільки він недостатньо великий.

**Недоліки франчайзингу для франчайзі**

Перш за все, жодна франшиза не дає франчайзі повного контролю над своїм бізнесом. Франчайзі завжди повинен дотримуватися політики та умов франчайзера.

Ще один недолік полягає в тому, що йому завжди доводиться регулярно сплачувати франчайзеру деяке роялті (відсотки з прибутку або певну суму кожного місяця).   
**Переваги франчайзингу для франчайзерів**

Основними перевагами для більшості компаній, що входять у сферу франчайзингу, є: капітал, швидкість зростання, вмотивоване управління та зниження ризику – але є й багато інших.

**1. Не потрібен додатковий капітал для росту**

Найпоширенішим бар’єром для розширення, з яким стикаються сьогоднішні малі підприємства, є відсутність доступу до капіталу. Підприємці часто виявляють, що їх цілі зростання випереджають можливості їх фінансувати.

Франчайзинг як альтернативна форма придбання капіталу пропонує деякі переваги. Основна причина, через яку якій більшість підприємців звертається до франчайзингу, полягає в тому, що це дозволяє їм розширюватися без ризику виникнення боргу. По-перше, оскільки франчайзі дає весь капітал, необхідний для відкриття та роботи підрозділу, він дозволяє компаніям рости, використовуючи ресурси інших. Використовуючи чужі гроші, франчайзер може зростати в значній мірі.

Більше того, оскільки франчайзі – не франчайзер – підписує договір оренди та бере на себе різні договори, франчайзинг дозволяє розширюватись практично без зобов’язань, тим самим значно знижуючи ризик для франчайзера. Це означає, що як франчайзеру вам не тільки потрібно набагато менше капіталу, за допомогою якого можна розширитись, але ваш ризик значною мірою обмежений капіталом, який ви вкладаєте в розвиток своєї франчайзингової компанії – сума, яка часто менша, ніж вартість відкриття додаткового підрозділу компанії.

**2. Мотивоване управління**

Ще одним каменем спотикання, з яким стикаються багато підприємців, які хочуть розширитись, – це пошук та збереження хороших керівників підрозділів. Часто власник бізнесу витрачає місяці на пошуки та навчання нового менеджера, лише щоб побачити, як він йде з роботи або, що ще гірше – його наймає конкурент. А наймані керівники – це лише працівники, які часто не повністю віддаються своїй роботі, що робить нагляд за їхньою роботою здалеку проблемою.

Але франчайзинг дозволяє власнику бізнесу подолати ці проблеми, замінивши власника на менеджера. Ніхто не є більш вмотивованим, ніж той, хто матеріально вкладається в успіх операції. Ваш франчайзі буде власником, а його виграш він отримає у вигляді прибутку.

**Поєднання цих факторів матиме кілька позитивних ефектів:**

* **Довгостроковий ефект**. Оскільки франчайзі вклав гроші, йому буде важко піти від своєї справи.
* **Покращення управління**. Будучи довготривалим “менеджером”, ваш франчайзі продовжить дізнаватися про бізнес і, швидше за все, отримає інституційні знання про ваш бізнес, що зробить його кращим, оскільки він витрачає роки, а може і десятки років свого життя для бізнесу.
* **Покращення бізнесу**. Франчайзі зазвичай роблять більш чистими місця розташування бізнесу та краще навчають своїх працівників, оскільки вони володіють, а не просто керують бізнесом.
* **Інновації.** Оскільки франчайзі мають прибуток з свого бізнесу, вони завжди шукають можливості вдосконалити свій бізнес – риса, якою більшість менеджерів не володіє.

Франчайзі зазвичай не керують менеджерами. Франчайзі також пильніше стежать за витратами праці, крадіжками (як співробітниками, так і замовниками) та будь-якими іншими витратами, які можна зменшити.

Багато років досліджень підтвердили, що франчайзі зазвичай перевершують менеджерів, бо справа стосується отримання доходу. Це підвищення ефективності може бути значним – часто від 10 до 30 відсотків.

**3. Швидший ріст**

Кожен підприємець, який розробив щось по-справжньому інноваційне, бачить той самий кошмар: що хтось інший перевершить його на ринку зі своєю власною концепцією. І часто ці страхи засновані на реальності.

Проблема полягає в тому, що для відкриття одного підрозідолу потрібен час. Для деяких підприємців франчайзинг може бути єдиним способом забезпечити зайняття лідерської позиції на ринку, перш ніж конкуренти зазіхнуть на їх прмісце, оскільки франчайзі виконує більшість цих завдань. Франчайзинг допомагає не тільки фінансово франчайзеру, але й дозволяє йому використовувати людські ресурси. Франчайзинг дозволяє компаніям конкурувати з набагато більшим бізнесом, щоб вони могли наситити ринок, перш ніж конкуренти зможуть завдати удару.

**4. Скорочення персоналу**

Франчайзинг дозволяє франчайзерам ефективно працювати зі значно меншою організацією. Оскільки франчайзі візьмуть на себе багато обов’язків, які в іншому випадку покладаються на корпоративний офіс, франчайзери можуть скористатися цими зусиллями для скорочення персоналу.

5. **Легкість нагляду**

З управлінської точки зору, франчайзинг має й інші переваги. Франчайзер не несе відповідальності за щоденне управління окремими підрозділами франчайзингу. На мікрорівні це означає, що якщо керівник зміни зателефонує посеред ночі, бо захворів, він дзвонить вашому франчайзі, а не вам, щоб повідомити про це. І відповідальність франчайзі полягає в пошуку заміни. І якщо вони вирішать виплачувати зарплату, яка не відповідає ринку, найняти своїх друзів та родичів або витратити гроші на непотрібні чи легковажні покупки, це не вплине на вас чи на ваші фінансові прибутки. Усуваючи ці обов’язки, франчайзинг дозволяє спрямовувати зусилля на поліпшення загальної картини бізнесу.

**6. Підвищення прибутковості**

Згадані вище кадрові важелі та легкість нагляду дозволяють франчайзинговим організаціям мати високий прибуток. Оскільки франчайзер допомагає франчайзі лише в деяких питаннях, франчайзингова організація може бути вигіднішою. [[4](https://www.kursak.com/franchayzynh-yoho-perevahy-ta-nedoliky-yak-vybraty-franshyzu/)]

**Чому продають бізнес**

Багато хто вважає, що якщо магазин або кав’ярня продаються, то це означає, що від такого бізнесу бажають просто-напросто позбутися, тому що він збитковий. Однак це хибна думка.

Адже бізнес можуть продавати, наприклад через те, що господар хоче змінити місце проживання (переїзд в іншу країну, місто), зайнятися іншим проектом, який йому більше до душі.

А також є люди, які заробляють на цьому. Вони відкривають, розвивають справу, а потім виставляють на продаж.

**Перевага готового бізнесу**

По-перше, основним і привабливим плюсом є те, що покупцеві дістається повний реалізований і готовий бізнес.

Все вже створено і налагоджено:

* напрацьована клієнтська база;
* налагоджені канали постачання;
* знайдено приміщення;
* підготовлені співробітники.

По-друге, готовий проект вже приносить гроші і не доведеться чекати, коли вкладення окупляться .

Купивши готовий бізнес, не буде потрібно витрачати багато сил та нервів.

Головне — правильно увійти в управління, налагодити контакт з персоналом і грамотно розвивати проект.

**Недоліки готового бізнесу**

Звичайно ж, скрізь є свої недоліки. Важливим моментом є вже існуючі проблеми та підводні камені купленого проекту.

Незважаючи на те, що покупець перед покупкою все ретельно перевірить і «зважить», можна на перший погляд не зрозуміти і (не помітити) всіх недоліків і труднощів компанії.

Адже в бізнесі можуть бути заборгованості постачальникам, не виплачені кредити, претензії з боку санепідемстанції та інших органів.

Тому слід зробити особливу оцінку. Кращий варіант — звернутися до спеціального оцінювача. Він проаналізує перспективи розвитку, прибуток, спираючись на бухгалтерський облік, управлінський.

Не останню роль відіграє персонал, співробітники бізнесу. Адже, у вже сформованому колективі, важко буде увійти в довіру персоналу.

Доведеться постаратися, що б кваліфіковані співробітники прийняли нового керуючого і з задоволенням продовжували працювати. Тому не завадить пройти спеціальні тренінги або курси, які допоможуть з гідністю увійти в управління і не втратити досвідчених людей.

**Можливі ризики купівлі готового бізнесу**

Природно, купуючи готову компанію, підприємець несе різноманітні ризики.

Певна непрозорість угоди відлякує більшість бажаючих, адже ніхто так не знає бізнес, як його власник (господар). Але все ж, відразу отриманий прибуток, не витрачені сили на організацію, створення, розвиток перекривають всі сумніви і страхи.

У висновку варто зазначити, що перед покупкою готового проекту потрібно провести грамотний аналіз з підтримкою стороннього фахівця, оцінити відгуки клієнтів, відносини в колективі, позицію на ринку і репутацію компанії. [[5](https://www.0332.ua/news/1842648/kupivla-gotovogo-biznesu-perevagi-i-nedoliki)]

## **П’ять переваг індивідуального підприємництва**

Успішні індивідуальні підприємці виокремлюють кілька причин, чому вони працюють поодинці. Ось п’ять основних:

1. **Жодних постійних ділових витрат!**  
   Характер роботи індивідуальним підприємцем не вимагає постійних ділових витрат. Все, що потрібно — помешкання, яке водночас виконує функцію офісу, підключення до інтернету, ноутбук, можливо, ще автомобіль. Також не доведеться хвилюватися про найманих працівників чи ділитися з бізнес-партнерами.
2. **Жодної відповідальності!**  
   Невдалий місяць? Бізнес не дав прибутку? Жодних проблем, точніше — це особиста проблема індивідуального підприємця, який самостійно за неї відповідатиме. Всі ризики належать виключно йому, таким чином зникають всі обмеження.
3. **Жодних непотрібних нарад!**  
   Повна відсутність щотижневих чи щоденних нарад, протягом яких марно витрачається велика кількість часу. І все ж комунікація необхідна, тому навіть індивідуальні підприємці проводять зустрічі з клієнтами. Але вони можуть самостійно приймати рішення та обирати раціональні підходи до управління бізнесом. Будь-де та у будь-який зручний момент.
4. **Жодних дискусій!**  
   У кожної людини є власна думка. Закономірно, що люди, які разом працюють, чи навіть створюють спільну справу, мають різне бачення подальшого руху і розвитку. [Успішним індивідуальним підприємцям](http://www.inc.com/john-rampton/20-characteristics-of-a-successful-solopreneur.html) не доведеться витрачати час на дискусії та пошук переконливих аргументів для своїх опонентів. А всі конфліктні ситуації будуть спричинені лише власними сумнівами. І саме у цьому чи не найбільша перевага роботи поодинці.
5. **Свобода!**  
   Якщо підсумувати, життя і робота індивідуального підприємця асоціюється зі свободою. Як із точки зору фінансової чи соціальної, так і з точки зору [управління часом](http://moneypenny.me/uk/tour-the-app/time-tracking). Скориставшись незалежністю географічного розташування, багато індивідуальних підприємців живуть життям цифрових кочівників, мандруючи світом. Інші використовують власну свободу, щоб мати все й одразу, гармонійно поєднуючи сімейне життя з успішною кар’єрою та відчуттям всебічної самореалізації.  
     
   **П’ять основних недоліків індивідуального підприємництва**

Як правило, свобода завжди має свою ціну, і лише зрідка буває подарунком щасливого збігу обставин. Пропоную ознайомитись з основними недоліками роботи поодинці, щоб мати змогу їх обійти.

1. **Відсутність кола професійного спілкування**  
   Індивідуальні підприємці повинні побудувати власне [коло професійного спілкування](http://www.entrepreneur.com/article/227293). А якщо ви працюєте з дому, потрібно бути особливо обережними, щоб не втратити зв’язок із зовнішнім світом. Працювати поодинці зовсім не означає робити все самостійно, і ні в якому разі не варто себе ізолювати. Спробуйте знайти однодумців. Бажано саме у реальному житті, а не у скайпі. Адже наявність зв’язків позитивно впливає не тільки на бізнес, а й на ваш особистий розвиток.
2. **Відсутність обміну творчими ідеями**  
   Результати командної роботи зазвичай більш креативні порівняно із досягненнями однієї людини. Чим більше відрізняються між собою члени команди, тим цікавішим виходить продукт колективної діяльності. Погоджуєтесь? Насправді все якраз навпаки: [нещодавні дослідження командної роботи](https://www.researchgate.net/publication/227567400_Does_the_Romance_of_Teams_Exist_The_Effectiveness_of_Teams_in_Experimental_and_Field_Settings) підтвердили, що колективний мозковий штурм менш результативний у порівнянні з інтелектуальною роботою окремих людей над втіленням індивідуальних ідей. Однак дуже важливим є обмін творчими думками. Всі ми у когось вчимося, і про це завжди пам’ятають успішні індивідуальні підприємці. Вони можуть мати безліч своїх ідей і приймати рішення самостійно, але зазвичай з кимось їх обговорюють, перш ніж почати діяти.
3. **Відсутність підтримки, у тому числі й фінансової**  
   Поділитися проблемою — це вже наполовину її вирішити. Особливо це стосується фінансової сторони бізнесу. Хоча індивідуальні підприємці ні за кого не відповідають, але й за них ніхто відповідальності не несе. Підприємці зазвичай ділять фінансову відповідальність зі своїми партнерами. А тому у них завжди є надійне плече, де можна поплакати у випадку невдачі, або ж поплескати по ньому, коли події розвиваються за планом.
4. **Відсутність росту**  
   Багато підприємців і фрілансерів починають працювати поодинці з метою у переспективі виростити і найняти команду або навіть стати частиною значно більшої організації. Затяті підприємці-індивідуалісти рухаються у протилежну сторону, адже вони створюють свій бізнес для себе і тільки для себе. Закономірно, що всі прагнуть розвивати свій бізнес, але [підприємство з однією людиною](http://www.entrepreneur.com/article/241333) повністю залежить від навантаження, яке їй під силу.
5. **Менше задоволення від роботи**  
   Ми часто чуємо, що соціальні контакти роблять нас щасливішими, здоровішими і задоволеними життям людьми. Отже, хто цілісінький робочий день працює наодинці, повинен бути менш щасливим і менш задоволеним. Справді? Для більшості з нас так і є, але складається враження, що деякі [дуже розумні і творчі люди](http://www.builderonline.com/newsletter/the-highly-intelligent-less-happy-among-friends_c) просто природжені індивідуальні підприємці, яким більше подобається працювати на самоті, ніж у колективі. Якщо вечорами ви постійно надаєте перевагу роздумам про втілення однієї зі своїх ідей, а не посиденькам у пабі, цілком можливо, ви також належите до такої групи людей. Тоді шлях індивідуального підприємця саме для вас. [[6](https://zistemo.me/blog/%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B2%D0%B0%D0%B3%D0%B8-%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D1%82%D0%B8-%D0%BF%D0%BE%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D1%86%D1%96/)]  
     
     
   **РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ІДЕЇ БІЗНЕС-ПРОЕКТУ «ГОТЕЛЬ 5STARS» ТА АНАЛІЗ РИНКОВИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ**

**2.1 Визначення концепції бізнес-проекту « ГОТЕЛЬ 5STARS » та моніторинг …**

Готельний бізнес є одним з найбільш надійних секторів глобальної економіки і має високий потенціал навіть в кризові часи. Його здатність функціонувати в період стагнації часто є визначальним фактором інвестиційної привабливості.

Південний регіон України є дуже сприятливим для започаткування власної справи, заснованої на туристичній платформі. Готельний бізнес на берегах Чорного моря традиційно приносить високі дивіденди своїм власникам. Зрозуміло, якщо правильно побудований з самого початку.

Багато фоловерів нашого блогу у формі зворотного зв'язку ставлять питання: як відкрити свій готель і що для цього потрібно? Ми постаралися відповісти розгорнуто і структуровано.

**Планування бізнесу: з чого почати**

Бізнес-план готелю - перший етап, з якого слід починати будь-яку діяльність.

Він має складатися з таких пунктів:

* аналіз ринку;
* створення концепції об'єкта;
* архітектурний ескіз;
* розрахунок обсягу інвестицій;
* фінансова модель;
* персонал;
* маркетинг.

Розглянемо докладніше кожен пункт.

АНАЛІЗ РИНКУ

Перед тим як відкрити готель, необхідно дослідити ринок, на який підприємство буде виходити, за такими пунктами кон'юнктури:

* ціни;
* конкуренція;
* попит і пропозиція;
* сезонні коливання;
* рівень держрегулювання;
* перспективи розвитку послуг об'єктів розміщення.

Зупинимося докладніше на конкурентній складовій. Дуже рекомендуємо, перш ніж педалювати робочі процеси, добряче озирнутися круг себе і зафіксувати в бізнес-плані:

* Скільки поруч знаходиться готельних об'єктів?
* На якого гостя вони розраховані?
* Які обсяги завантаження витримують?
* Який концепт несуть?
* Чим відрізняються один від одного?
* Чого їм не вистачає?
* Чого не вистачає гостю в цих об'єктах?  
    
  КОНЦЕПЦІЯ
* В цей зразок бізнес-плану ми включили найбільш популярні серед туристів формати об'єктів гостинності:
* ***традиційні готелі:*** відпочинок для пар і корпорантів;
* ***хостели:*** бюджетний відпочинок для студентів або на тривалий час;
* ***готельні комплекси:*** для сімейного відпочинку з дітьми або великими компаніями, з широким спектром послуг;
* ***капсульні готелі:*** бюджетні готелі з якісним ремонтом;
* ***мотелі:*** бюджетні об'єкти, розташовані поруч з дорогою або великою автозаправкою (поки тільки виходять на ринок гостинності в нашій країні, але вже дуже популярні в країнах ЄС).
* **Основні вимоги до локації:**
* розташування неподалік від аеропортів, залізничних та автовокзалів,
* зручна транспортна розв'язка,
* наявність необхідної інфраструктури - кафе, ресторанів, торгових і розважальних центрів;
* наявність власної автостоянки;
* можливість перепланування або екстер'єрних робіт;
* будівля не повинна бути об'єктом культурної або історичної спадщини.
* Оптимальний варіант будівлі для розміщення готелю - це окремий об'єкт, оснащений автомобільною стоянкою та упорядкованою територією. Саме такий об'єкт зараз компанія Ribas Hotels Group будує в Буковелі - Ribas Bukovel.
* ПЛАНУВАННЯ ПЛОЩ ОБ'ЄКТА традиційно складається з:
* номерного фонду;
* транзитних зон;
* технічних приміщень;
* ліфтів для персоналу та гостей;
* сходів для персоналу та гостей.

ПРОСУВАННЯ

Цю статтю витрат нечасто вписують в контент-план. А якщо і вписують, то приділяють найменше уваги. Хоча роботу з просування майбутнього об'єкта необхідно починати за шість місяців до його фактичного запуску.

Отже, в розділ «Маркетинг і просування» бізнес-плану готелю слід включити такі пункти:

* створення фірмового стилю і ключових атрибутів бренду;
* сайт;
* реклама на зовнішніх носіях: білборди, журнали і т.д;
* розміщення на онлайн-майданчиках бронювання: booking, tripadvisor, hotel 24 та ін;
* співпраця з туроператорами;
* реклама онлайн: smm, на форумах, контекстна реклама;
* знижки та акції.