

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

**НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА
МЕНЕДЖМЕНТУ**

**КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ ТА
ПУБЛІЧНОГО ВРЯДУВАННЯ**

Пояснювальна записка
до дипломного проекту (роботи)

Магістр

(освітньо-кваліфікаційний рівень)

на тему:

**ПРОЄКТ ЗАСНУВАННЯ КЛІНІНГОВОЇ КОМПАНІЇ «ЧИСТИЙ ДІМ» У
МІСТІ РІВНЕ**

Виконав: _____ студент 6 курсу,
групи УП-51м, спеціальності «Управління проектами»,

Довбета О.В.

(прізвище та ініціали)

Керівник: _____

Кожушко Л.Ф.

(прізвище та ініціали)

Рецензент: _____

Мандзюк О.М.

(прізвище та ініціали)

Рівне – 2024

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ ПРОЕКТУ.....	6
1.1 Що таке проект: визначення, характеристики, класифікація	6
1.2 Особливості розробки проєкту.....	10
1.3. Особливості управління проєктами в сфері послуг	16
РОЗДІЛ 2. КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ РИНКУ КЛІНІВНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ.....	23
Висновок до розділу 2	35
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ПРОЕКТУ КЛІНІНГОВОЇ СЛУЖБИ «Чистий Дім»	36
3.1 Обґрунтування перспективності ведення майбутнього бізнесу	36
3.2 Розробка бізнес-моделі клінінгової компанії	39
3.3 Розробка бізнес-плану відкриття клінінгової служби в Рівному	42
3.4 Аналіз ринку послуг з прибирання м. Рівне	44
3.5 Цільова аудиторія	48
3.6 Маркетинговий план	50
3.7 Виробничий план	52
3.8 Організаційний план	61
3.9 Фінансовий план	65
Висновок до розділу 3	69
ВИСНОВОК.....	72
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	74

ВСТУП

Успішне ведення бізнесу у сучасному світі вимагає від підприємця глибокого розуміння необхідних ресурсів та вміння їх раціонально використовувати. Ретельне планування та постійний моніторинг ринкової ситуації є запорукою стабільного розвитку бізнесу. Особливу увагу варто приділяти аналізу конкурентного середовища та оцінці власного потенціалу.

У рамках дипломного дослідження розглядається створення клінінгової компанії «Чистий Дім» у Рівненській області. Проект охоплює всебічний аналіз ринку, включаючи вивчення різних типів проектів, формування бізнес-концепції, оцінку інвестиційної привабливості та перспектив розвитку галузі.

Практичне значення роботи полягає у створенні конкретного плану дій для започаткування власної справи. Проведені дослідження надають інструменти для успішного виходу на ринок та подальшого розвитку компанії «Чистий Дім».

Підсумовуючи, варто наголосити на важливості детального планування та чіткого розуміння бізнес-процесів перед запуском підприємства. Створення клінінгової компанії потребує ретельної підготовки та врахування всіх аспектів майбутньої діяльності, що є основою для побудови прибуткового бізнесу в сфері послуг з прибирання.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ ПРОЕКТУ

1.1 Що таке проект: визначення, характеристики, класифікація

Проблеми та складнощі можуть виникати всюди навколо вас. Якщо ви маєте реальне прагнення їх подолати, то кожна конкретна перешкода стає можливістю започаткувати новий проект.

Для розробки вирішення вашої проблеми та можливого залучення фінансування важливо усвідомити сутність проекту. «Проект являє собою послідовність активностей, що мають на меті досягнення певного набору чітко окреслених завдань у встановлені терміни та в межах визначеного бюджету».

Значущість управління проектами полягає в забезпеченні результативного планування, структурування, спрямування та нагляду за проектами для реалізації їх цільових показників. Розглянемо основні елементи, що підкреслюють важливість управління проектами [1]:

- **реалізація завдань:** управління проектами сприяє успішному виконанню встановлених проектних цілей. Воно дає змогу точно встановити призначення, розділити його на специфічні задачі, засоби та часові межі, і спланувати їх втілення;
- **раціональне керування ресурсами:** управління проектами забезпечує оптимальне застосування ресурсів, включаючи людський капітал, матеріальні цінності та фінансові активи, для досягнення проектних цілей. Це охоплює розподілення ресурсів, бюджетування, аналіз ризиків і встановлення пріоритетних напрямків;
- **спостереження та оцінка:** управління проектами впроваджує механізм нагляду й оцінювання, що дозволяє спостерігати за ходом реалізації проекту. Це допомагає виявляти потенційні відставання чи труднощі та своєчасно впроваджувати корегувальні дії для гарантування успішного завершення проекту;
- **зниження ризиків:** управління проектами дає можливість визначати, оцінювати та контролювати ризики, пов'язані з проектом. Це сприяє

зменшенню вірогідності настання несприятливих подій та забезпечує готовність до їх подолання;

- взаємодія та кооперація: управління проектами підтримує дієву взаємодію та кооперацію між членами проектної команди. Воно створює впорядковану систему обміну даними, визначення функцій та зобов'язань, а також сприяє формуванню продуктивного робочого простору;

- вдосконалення та трансформації: управління проектами виступає засобом впровадження інновацій і перетворень в організації. Воно сприяє генерації та втіленню свіжих ідей, покращенню процесів і продуктів, а також пристосуванню до змін у зовнішньому оточенні.

Усі перераховані елементи демонструють, що управління проектами становить ключовий компонент досягнення успіху будь-якого проекту та сприяє його результативній реалізації. Основні характеристики проекту приведені в таблиці 1.1 [2]:

Таблиця 1.1

Основні характеристики проекту

Характеристика	Опис
Тимчасовість	Проект має визначений період виконання з чітким початком і кінцем.
Унікальність	Кожен проект є унікальним і має свої особливості і цілі.
Цілеспрямованість	Проект має чітко визначену мету або набір цілей, які потрібно досягти.
Управління ресурсами	Ресурси, такі як людські, матеріальні та фінансові, розподіляються для досягнення цілей проекту.
Ризики	Проекти можуть мати ризики, які необхідно виявити, оцінити та керувати.
Команда	Проекти часто виконуються командами з різними ролями та відповідальностями.

У зв'язку з наявністю багатьох різновидів проектів під час їхнього детального дослідження виникає необхідність у певній систематизації шляхом визначення класифікаційних ознак (рис. 1.1).

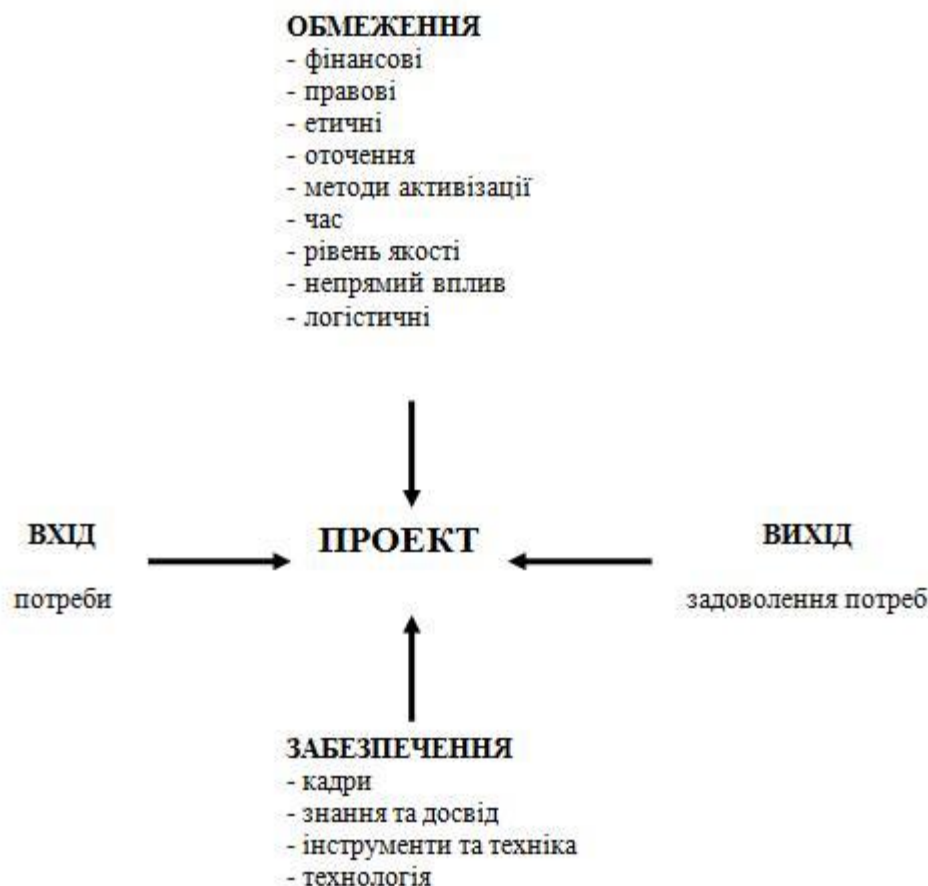


Рисунок 1.1 Класифікація ознак

Розглядаючи інвестиційні проекти, можна виділити декілька підходів до їх систематизації. Зокрема, науковець В.Д. Шапіро [3, 4] пропонує розподіл «звичайних» проектів на категорії, враховуючи їх розмір, терміни втілення, якісні показники, ресурсні обмеження, особливості реалізації та залучених сторін.

Відповідно до масштабу виділяють: малі, середні та мегапроекти.

Малі проекти характеризуються невеликими розмірами та простотою виконання. На практиці вони включають:

- інвестиції: до 10-15 млн доларів США;
- трудові затрати: до 40-50 тис. людино-годин.

Типовим прикладом малого проекту вважається оновлення виробничих потужностей, експериментальне обладнання тощо. Такі проекти передбачають спрощений підхід до планування та впровадження, формування робочої групи здійснюється через тимчасовий перерозподіл людських та матеріальних

ресурсів. Однак обмежений час на виправлення помилок вимагає ретельного визначення характеристик проекту, ролей учасників, методології роботи, термінів звітування та договірних умов.

Для успішної реалізації малих проектів важливо:

- призначити єдиного керівника для координації;
- забезпечити гнучку структуру команди з можливістю заміщення;
- використовувати спрощений календарний план;
- забезпечити чітке розуміння обов'язків кожним учасником;
- зберігати постійний склад інженерної групи від початку до завершення.

Мегапроекти являють собою комплексні програми, що об'єднують взаємопов'язані проекти спільною метою, ресурсами та часовими рамками. Такі програми реалізуються на міжнародному, державному, регіональному рівнях, а також можуть охоплювати різні галузі. Зазвичай їх координація здійснюється вищими органами управління: державними, республіканськими чи муніципальними структурами.

Характерні особливості мегапроектів включають:

- значні фінансові вкладення (від 1 млрд доларів);
- потреба у великих інвестиціях, що часто вимагає нестандартних фінансових рішень через консорціуми;
- значні трудовитрати: 2 млн людино-годин на проектування, 15-20 людино-годин на будівництво;
- тривалий період реалізації: від 5-7 років;
- міжнародне співробітництво;
- віддаленість місць реалізації з додатковими витратами;
- істотний вплив на соціокультурне середовище регіону або країни.

Яскравим прикладом галузевого мегапроекту є ініціативи у паливно-енергетичному секторі.

При роботі з мегапроектами необхідно враховувати:

- розподіл завдань між різними виконавцями та координацію їх взаємодії;

- важливість дослідження соціально-економічного контексту територій реалізації;
- обов'язковість розробки концептуальної основи проекту;
- створення та регулярне оновлення проектного плану;
- впровадження планування на всіх рівнях;
- постійний моніторинг з актуалізацією планових показників;
- врахування унікальності кожного мегапроекту.

1.2 Особливості розробки проекту

Початок будь-якого проекту вимагає точного визначення проблематики, що служить основою для подальшого планування та втілення. Неточне формулювання проблеми з подальшою спробою адаптувати її під запропоноване рішення може ускладнити процес встановлення проектних цілей. Ці цілі, які буде розглянуто далі, мають критичне значення для фінансуючої організації. Саме тому варто приділити належну увагу виявленню та формулюванню проблеми.

Для початку здійсніть аналіз ситуації, розгляньте існуючі проблеми, що потребують розв'язання, та оберіть головну проблему, яку ви прагнете вирішити. Дослідіть статистику, вивчіть реалізовані проекти на вашій території (від донорів, НУО чи уряду), як поточні, так і минулі, та оцініть їх результативність.

При формуванні проектної ідеї враховуйте локальні/регіональні проблеми розвитку, пам'ятаючи, що донор встановлює певні критерії або конкретні цілі щодо розподілу фінансових ресурсів.

Усвідомлення цих специфічних цілей та критеріїв є crucial, оскільки донор підтримує лише проекти, що відповідають встановленим вимогам. Тому ретельно опрацюйте документацію заявника, звертаючи особливу увагу на програмні цілі, очікувані результати та пріоритетні напрямки. Використовуйте власний досвід та розуміння ситуації. За наявності численних проблем, почніть з ідентифікації тих, що відповідають програмним вимогам, та оберіть

найактуальнішу для вашого регіону/області. Будьте виважені при визначенні проблеми – вона має бути чіткою та конкретною, а головне – такою, що може бути вирішена в межах доступного фінансування вашого проєкту, [3].

Побудова дерева проблем та рішень спрямована на виявлення першопричин проблеми для пошуку ефективних шляхів її подолання. Дерево проблем розробляється для конкретної ситуації в громаді з метою розуміння факторів, що призводять до її виникнення. Візуальне представлення дерева проблем зазвичай має наступну структуру (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Візуалізація дерева проблем

Кореневі вузли відображають першопричини, стовбур представляє основну проблему (проблему, яка потребує вирішення в громаді), а гілки – наслідки проблеми. Наслідки проблеми є видимими проявами проблеми. Саме тому, дерево проблем є корисним інструментом для формулювання «суттєвих» проблем громади, розв’язання яких сприятиме досягненню загальної мети розвитку громади.

Концепція проєкту – це попередній план запровадження бізнес-ідеї проєкту, який надається керівнику підприємства або потенційному інвестору з метою оцінки перспективності цього бізнес-пропозиції.

Модель розробки концепції проекту може бути представлена у вигляді наступної логічної схеми (рис. 1.3), [4].



Рис. 1.3. Базова модель побудови концепції проекту

Розробка концептуальної основи проекту здійснюється на початковому (передінвестиційному) етапі.

Згідно з інформацією Світового банку, витрати на передпроектні дослідження становлять (від загальної вартості), [5]:

- створення інвестиційної концепції проекту – 0,2-1%;
- вивчення інвестиційного потенціалу – 0,25-1,5%;
- техніко-економічний аналіз (ТЕА) проекту – 1,0-3,0% (для малих проектів) та 0,2-1,0% (для масштабних).

При розробці інвестиційної концепції (задуму) проекту слід визначити:

- мета та предмет інвестування, територіальне розташування;
- характеристики продукту проекту та обсяги виробництва;
- первинна оцінка потрібних інвестицій та період їх відшкодування (термін окупності);
- розрахунок часових рамок проекту;

- варіанти фінансування (попередньо);
- рентабельність проекту;
- функціональне призначення, продуктивність та ключові параметри об'єкту інвестування;
- запланована модель фінансування.

Цілі та задачі проекту мають бути точно визначені, після чого встановлюються головні характеристики проекту [6]:

- існування різних технічних варіантів;
- потреба в продукції проекту;
- загальна тривалість, включаючи інвестиційну стадію;
- аналіз базових, актуальних та очікуваних цін на продукцію (послуги);
- можливості експортування продукції;
- рівень складності;
- дозвільні документи;
- інвестиційні умови в регіоні впровадження;
- співвідношення затрат до результатів.

Базуючись на цих параметрах, виконується попередня оцінка реалізованості проекту. Первинний аналіз здійсненності розділяється на початкову оцінку та поглиблені дослідження.

За умови нескладної реалізації інвестиційного проекту, його можна представити як стандартний бізнес-план.

Бізнес-план являє собою документ, що містить детальний опис запланованих операцій та обґрунтування проекту загалом. За допомогою бізнес-плану можна оцінити результативність запропонованих дій, визначити доцільність вкладень та спрогнозувати розвиток бізнесу.

Функціональні призначення бізнес-плану включають:

- встановлення цільового сегменту, місткості ринку та майбутніх перспектив діяльності підприємства;
- розрахунок витрат на виробництво та збут товарів чи послуг;

- визначення рентабельності та результативності підприємства, представлення його інвестиційної привабливості.

Які завдання розв'язує бізнес-план? Бізнес-план надає відповіді на такі запитання:

1. Які показники діяльності підприємства за конкретний термін?
2. Який підхід до ведення бізнесу принесе максимальний прибуток?
3. Якими методами залучити додаткові інвестиції?
4. Як ефективно впровадити обрану стратегію підприємства?
5. Яку структуру повинен мати бізнес-план?

Бізнес план висвітлює виробничий та торговельний аспекти функціонування підприємства та його досягнення у визначені проміжки часу.

Оскільки бізнес-план є інструментом стратегічного планування, його формат має відповідати стандартизованим вимогам.

Традиційний бізнес-план містить наступні складові:

Характеристика проекту. Розділ розкриває сутність запропонованого проекту. Якість та чіткість формулювань визначає зацікавленість інвестора у розробці. Включає стислу інформацію про організацію, завдання проекту, його конкурентні переваги та потенційний зиск, потрібний обсяг фінансування для реалізації, індикатори ефективності, період окупності, гарантійні зобов'язання та дані, що підтверджують надійність компанії.

Характеристика компанії. На відміну від попереднього розділу, тут надається розгорнута інформація. Зокрема, висвітлюється спеціалізація компанії, етапи її зростання, здобутки і прагнення, окреслюються конкурентні переваги та особливості розроблюваного продукту порівняно з аналогами конкурентів.

Характеристика продукту. Розділ зосереджений на ключовому продукті підприємства. Надається його детальний опис, розглядаються сфери застосування, унікальні властивості та інноваційність, готовність до реалізації.

Характеристика стратегії. Цей розділ містить дослідження ринку для оцінки потенційного ефекту від впровадження нового продукту. Аналіз

включає вивчення попиту, рівня конкурентної боротьби, прогнозування обсягів збуту. Далі викладається стратегія: результати сегментування ринку, заплановане ціноутворення, охоплення, залучення ресурсів, канали розповсюдження, стимулювання продажів, маркетингові заходи, перспективи подальшого розвитку.

Характеристика виробничого плану. План має містити інформацію про необхідні ресурси, заплановані технологічні процеси та обладнання, кадрове забезпечення, календарні графіки виготовлення і реалізації продукту, аналітичні аспекти оцінки ефективності виробництва, плани розвитку та вдосконалення всіх виробничих рівнів.

Характеристика графіку виконання. Потрібно зазначити етапи реалізації проекту та необхідні фінансові ресурси. Часові межі можуть бути орієнтовними, але їх наявність обов'язкова для розуміння інвестором терміну повернення вкладених коштів.

Характеристика ризиків. Інвестор має бути проінформований про можливі ризики та наслідки їх настання. Додатково описується програма мінімізації ризиків і альтернативні сценарії розвитку подій для запобігання та нейтралізації негативних результатів.

Оцінювання запропонованого проекту здійснюється з врахуванням таких параметрів [7]:

- технічна здійсненність проекту;
- економічна спроможність реалізації проекту;
- інституційна допустимість;
- оцінка ризиків та невизначеності зовнішніх умов;
- фінансова доцільність (оцінка потрібного обсягу інвестицій та очікуваний прибуток);
- оцінка альтернативних варіантів проекту.

Попереднє оцінювання зазвичай проводиться експертним шляхом. Якщо економічний аспект проекту викликає сумніви, необхідно провести додаткові дослідження щодо проекту. За умови, що ідея проекту виявилася

придатною до впровадження, можна перейти до глибшого аналізу, який виконується методами проектного аналізу.

1.3. Особливості управління проектами в сфері послуг

Поняття «методика керування проектами» було вперше сформульовано на початку 1960-х, коли організації почали досліджувати результативні методи для оптимізації бізнес-переваг та систематизації роботи в структуровану унікальну єдність (згодом названу «проектом»). Взаємодія та кооперація виступали основними факторами для формування ефективних робочих взаємин між командами та підрозділами однієї організації.

Від того моменту термінологія зазнала численних трансформацій та модифікацій, з'являлись нові тлумачення, впроваджувались додаткові компоненти та можливості. На сьогодні методологію керування проектами розглядають як сукупність загальних принципів та норм управління конкретним проектом, що має визначений старт і фініш. Нижче подано актуальне визначення методології.

Методологія керування проектами – це чітко окреслена сукупність логічно взаємопов'язаних практик, способів і процедур, які визначають оптимальні шляхи планування, створення, моніторингу та втілення проекту впродовж неперервного процесу впровадження до успішної реалізації та завершення. Це науково обґрунтований, систематичний і впорядкований підхід до проектування, реалізації та закінчення проекту [6].

Призначення проектної методології полягає в забезпеченні контролю над усім процесом управління через результативне розв'язання проблем і прийняття рішень, гарантуючи при цьому результативність певних процесів, підходів, прийомів, методів і технологій.

Зазвичай методологія керування проектом надає каркас для докладного опису кожного етапу, щоб менеджер проекту чи програмний керівник розумів послідовність дій для виконання роботи згідно з термінами, кошторисом та вимогами замовника.

Спираючись на вищенаведене визначення, правильно підібрана методологія керування проєктами відкриває можливості для досягнення таких результатів [7]:

- встановлюються вимоги стейкхолдерів;
- формується спільна «мова», зрозуміла команді, тому учасники усвідомлюють очікування;
- бюджетування є вичерпним, правильним та надійним;
- всі завдання виконуються за єдиним методичним принципом;
- більшість суперечностей виявляється та вирішується завчасно;
- заплановані результати створюються та надаються;
- досвід засвоюється, а рішення оперативно застосовуються;

Проектний менеджмент (скорочено «РМ») створює базис для планування, здійснення та реалізації проєктів будь-якої категорії, масштабу, специфіки та виду. Структура РМ зосереджується на впровадженні необхідних змін відповідно до вибраного методологічного підходу. Фактично зміни становлять ключовий аспект управління. Структура РМ визначає та встановлює оптимальні способи керування змінами. А методологія виступає «шляхом» планомірного впровадження змін з урахуванням часу, витрат та якості [8].

Проектний менеджмент передбачає окреслення та виконання заходів, потрібних для досягнення конкретних цілей впровадження змін. Наприклад, створення книги являє собою різновид проєкту, метою якого є написання видання. Ця ціль досягається низкою активностей, включаючи вибір тематики, збирання матеріалів, підготовку чернетки, друкування тексту, редагування тощо. Отже, з позиції проєктного менеджменту, автор повинен визначити, а потім реалізувати всі необхідні кроки для написання книги (що означає внесення змін).

Структура РМ являє собою впорядковану збірку всіх релевантних знань про методологічне впровадження змін. Вона не описує точний алгоритм управління конкретним проєктом, але пропонує широкий огляд різноманітних методів, правил, процесів і стандартів. У цьому контексті методологію керування проєктами можна охарактеризувати як рівень структури РМ.

Проектний менеджмент включає використання знань, вмінь, інструментів і методів для результативного виконання проектних операцій та задоволення встановлених потреб проекту. Такий підхід ґрунтується на процесному принципі, де керування проектом здійснюється через послідовність взаємопов'язаних процесів. Однією з переваг процесного підходу є його орієнтація на кінцевий продукт та забезпечення якісної й ефективної реалізації проекту з мінімальними затратами. Цей підхід також характеризується гнучкістю та здатністю пристосовуватись до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі, оскільки модель системи, що базується на процесах, має динамічну поведінку [9].

Керування проектом як процесом передбачає досягнення встановлених цілей з врахуванням обмежень за строками, вартістю та якістю. Результати одного процесу стають вхідними даними для наступних процесів. Загальне керівництво проектом забезпечується через управління його процесами відповідними власниками процесів. Власник процесу є учасником проекту, відповідальним за перебіг та результат всього процесу загалом. Функція власника процесу полягає не в детальному контролі кожного елемента процесу, а в управлінні створенням цінності для споживача процесу.



Рис. 1.4. Схема процесу

Існують дві групи процесів, пов'язаних з проектом, з погляду процесного підходу: процеси управління проектом процеси життєвого циклу проекту.

Ці процеси можна поділити на п'ять основних груп, які виконують різні функції управління проектом [9]:

1. Процеси ініціації – вироблення рішення щодо початку виконання проекту.

2. Процеси планування – визначення цілей і критеріїв успіху проекту та розробка робочих схем для їх досягнення.

3. Процеси виконання – координація людей та інших ресурсів для виконання плану.

4. Процеси моніторингу і управління – оцінка відповідності плану та виконання проекту поставленим цілям і критеріям успіху, а також прийняття рішень щодо коригування.

5. Процеси завершення – оформлення виконання проекту та завершення його.

Групи процесів між собою взаємопов'язані логічно (рис. 1.5), [9].

Багато процесів виконуються паралельно, включаючи процеси з різних груп. Основні процеси проекту не відбуваються послідовно, а перекриваються один з одним, і їх активність може змінюватися.

Учасники проекту виконують процеси проекту під керівництвом власника процесу, і ці процеси взаємодіють між собою.

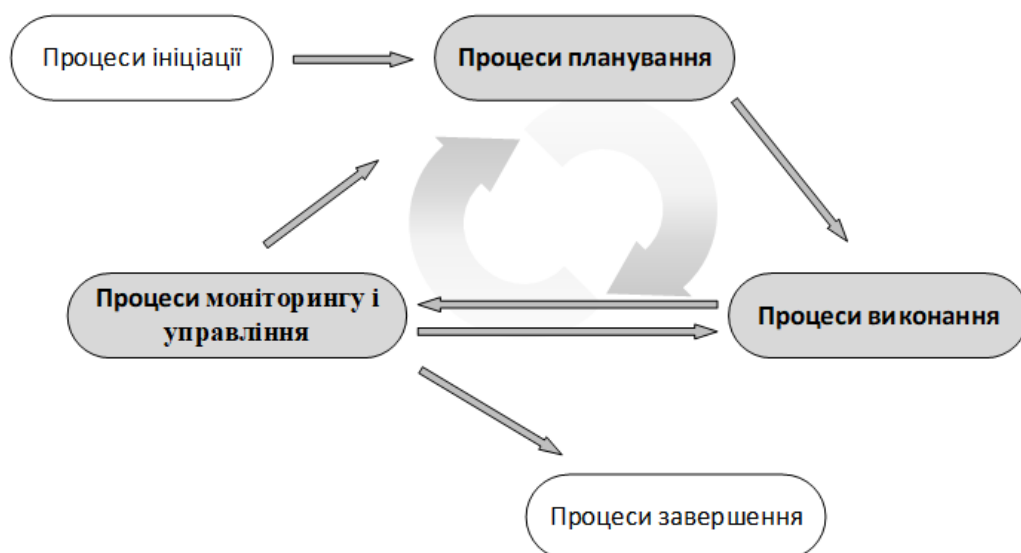


Рис. 1.5. Взаємозв'язки основних груп процесів проекту

Усі проекти, незалежно від їх складності та обсягу робіт, прогресують через різні стадії розвитку, починаючи зі стану, коли проект ще не існує, і досягаючи стану, коли проект вже завершений і більше не існує.

Проміжок часу від моменту появи проекту до моменту його закінчення називається життєвим циклом проекту.

Протягом життєвого циклу проекту проходять певні фази, які визначаються послідовністю подій та етапів, кожен з яких має свою назву та тривалість.

Життєвий цикл проекту є концепцією, що розглядає проект як послідовність фаз, подій та етапів з чітко визначеними межами. На практиці, поділ проекту на фази може бути різним, але важливо виділяти контрольні точки або «віхи», під час яких збирається додаткова інформація та оцінюються можливості для подальшого розвитку проекту (рис .1.6, 1.7).



Рис. 1.6. Узагальнений життєвий цикл проекту

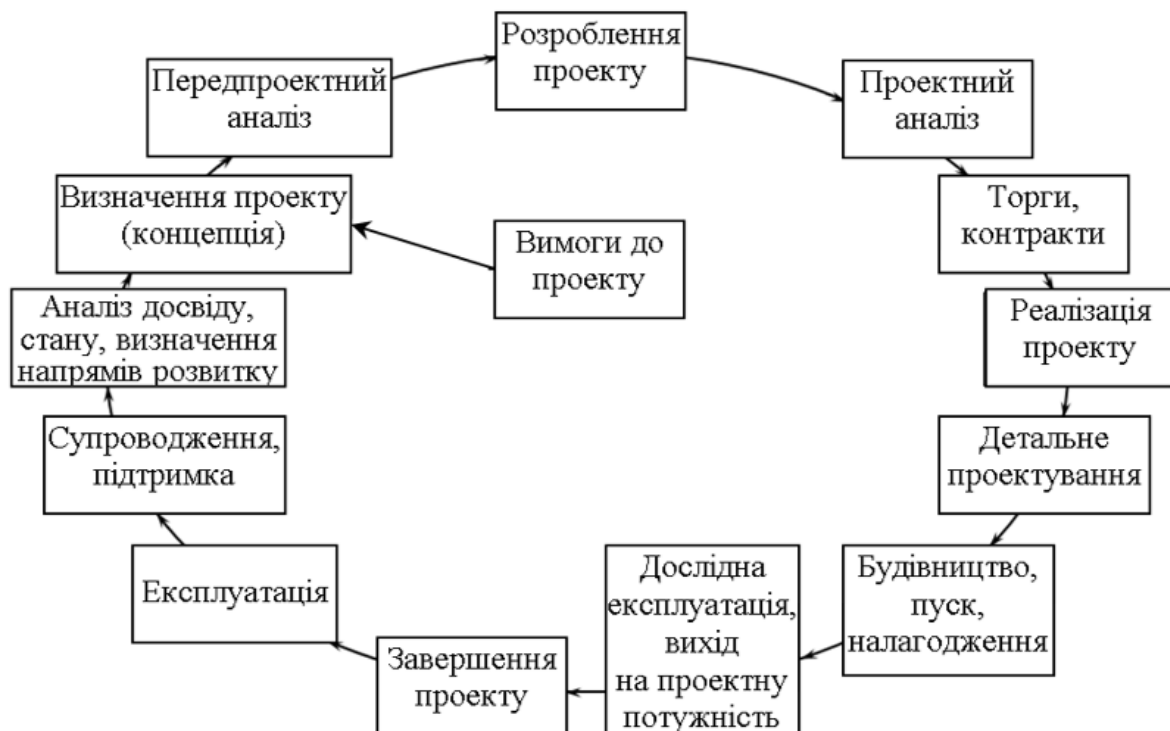


Рис.1.7. Концептуальна схема життєвого циклу проекту

Головною метою етапу «Матеріально-технічне забезпечення проекту» є гарантування своєчасної доставки обладнання, будівельних елементів, матеріалів та сервісів відповідно до проектного плану. Даний процес розділяють на придбання ресурсів і послуг через тендери, доставку ресурсів до місця робіт та юридичне регулювання контрактних взаємин. Ключовим юридичним інструментом для організації та регулювання відносин між учасниками закупівель виступає контракт – домовленість сторін, що має на меті встановлення, модифікацію чи завершення громадянських прав та зобов'язань.

Ключовим елементом проектного менеджменту є бюджетування. Планування бюджету потрібно виконувати так, щоб забезпечити достатнє фінансування протягом усього терміну втілення проекту.

Планування проектних витрат спрямоване на:

- фінансове обґрунтування видатків на реалізацію проектних завдань та оцінку рентабельності проекту;
- залучення фінансування та розподілення ресурсної бази;
- впровадження внутрішнього економічного обліку та керування у відділах проектної структури;
- моніторинг витратної частини;
- встановлення оптимальної вартості, за якою організація спроможна виконати проектні роботи під час проведення тендерів.

Окрім базових витрат, проектний кошторис має включати розгорнутий графік видатків, деталізація якого визначається особливостями проекту, розміром інвестицій та особливими вимогами інвесторів і організацій. Графік можливо розробити як для цілого проекту, так і для його окремих складових, також його можна розподілити за різними часовими проміжками (місячними, кварталними, піврічними, річними).

Висновки до розділу 1

Проекти займають ключову позицію у прогресі організацій, сприяючи їхньому існуванню в умовах ринкової конкуренції та нарощуванню доходів. Успішне втілення проектів потребує від менеджерів специфічних компетенцій та

здібностей, які забезпечують швидшу та якіснішу реалізацію проектів, раціонально застосовуючи доступні корпоративні ресурси (кадрові, матеріальні тощо). В контексті проектного менеджменту, істотним елементом виступає можливість моніторингу проекту, тобто встановлення конкретних параметрів, за якими можливо систематично відстежувати його виконання.

Створення проекту являє собою структурований процес дослідницької діяльності прогностично-аналітичного та фінансово-технічного спрямування, що охоплює визначення проектних цілей, формування його концептуальних засад, планування та підготовку проектної документації з кошторисами.

При оцінці інвестиційної перспективності проектів застосовують різноманітні критерії. Найбільш затребуваними серед них вважаються чиста поточна вартість, внутрішній коефіцієнт прибутковості, термін повернення вкладень та показник прибутковості. Ці параметри сприяють визначенню результативності проекту та ухваленню зважених рішень щодо його впровадження.

РОЗДІЛ 2. КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ РИНКУ КЛІНІВНОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

В теперішніх реаліях, підтримка належного рівня чистоти комерційних та промислових об'єктів становить ключову складову успішної підприємницької діяльності. Доглянуті приміщення позитивно впливають на ефективність роботи та здоров'я персоналу, формують сприятливу атмосферу для здійснення покупок, проведення дозвілля та покращують характеристики виробленої продукції.

Історія українського комерційного клінінгу бере початок у період 1990-2000-х років. У той час невеликі фірми пропонували послуги переважно індивідуальним замовникам та невеликим офісам. Економічний розвиток та прихід міжнародних компаній на український ринок створили попит на професійні послуги прибирання великих об'єктів, включаючи бізнес-центри, торговельні комплекси, супермаркети, виробничі об'єкти, логістичні хаби, транспортну інфраструктуру тощо. Така динаміка стимулювала вітчизняну індустрію професійного прибирання розширювати діапазон діяльності, збільшувати кадровий склад та впроваджувати інноваційні, якісні сервіси.

Сучасна галузь комерційного клінінгу являє собою інтегрований комплекс послуг із забезпечення чистоти та порядку на обслуговуваних територіях, що базується на застосуванні спеціалізованого обладнання та залученні підготовленого персоналу.

Клінінгові організації надають спеціалізовані послуги з прибирання понад 120 років у глобальному масштабі. Однак в Україні даний вид сервісу набув поширення лише з початку 90-х років минулого століття. Навіть сьогодні поняття «клінінг» залишається новаторським і не цілком зрозумілим для значної частини українських споживачів.

Термін «клінінг», що походить від англійського «clean» (чистити або прибирати), означає професійне прибирання приміщень із застосуванням спеціального устаткування згідно з передовими європейськими нормами, яке здійснюється кваліфікованими фахівцями з максимальною професійністю та наданням клієнтам сервісу найвищого рівня.

Паралельно з розвитком ринку нерухомості щорічно з'являються нові торгові, офісні та інші об'єкти, які потребують професійного клінінгового обслуговування. Міжнародні мережеві оператори також розширюють присутність на українському ринку, відкриваючи супер- та гіпермаркети в різних регіонах країни, що стимулює зростання попиту на якісні клінінгові послуги.

На сьогоднішній день вітчизняний ринок клінінгу перебуває в стадії активного зростання. Найбільша концентрація замовлень на клінінгові послуги спостерігається у столиці та великих обласних центрах. При цьому, потенціал для подальшого розвитку галузі існує по всій території України. За експертними оцінками, лише 20% ринку охоплено локальними клінінговими компаніями, тоді як обсяг замовлень у провідних компаніях демонструє щорічне зростання на 30-50%. Ці підприємства обслуговують різноманітні типи об'єктів, включаючи житлові, офісні, торговельні, виробничі та складські приміщення, а також прилеглі території.

Фахівці ринку клінінгових послуг в Україні констатують щорічне збільшення кількості компаній-провайдерів. Станом на 2021 рік у Києві функціонує від 150 до 200 клінінгових підприємств, проте, згідно з експертними оцінками, реально якісні послуги європейського рівня надають не більше 20 компаній. Тому не можна стверджувати про насиченість українського ринку професійними клінінговими операторами.

Останній період до пандемії коронавірусу характеризувався стабільним зростанням клінінгового ринку. Більшість великих столичних компаній розширили географію присутності через відкриття філій, також з'явилися потужні регіональні гравці. Професійні послуги прибирання почали користуватись попитом серед середніх компаній, промислових підприємств, державних установ та медичних закладів.

Незважаючи на економічне уповільнення, в Україні продовжується активне будівництво нових об'єктів та модернізація існуючих, що сприяє розширенню ринку клінінгових послуг. У перспективі очікується подальше зростання клінінгового сегменту завдяки введенню в експлуатацію нових

будівель і споруд, а також через перехід державних підприємств та установ на аутсорсинг функцій з підтримання чистоти.

Провідні компанії клінінгового сектору демонструють тенденцію до оптимізації використання персоналу через поглиблення спеціалізації та диференціацію праці відповідно до специфіки об'єктів. Такі організації формують спеціалізовані підрозділи для обслуговування торгових центрів, бізнес-центрів класу А, комерційної нерухомості, корпоративного сегменту, промислових підприємств, харчової індустрії тощо. Це свідчить про підвищення якісного рівня клінінгових послуг.

Одним із методів підвищення операційної ефективності клінінгових компаній є оптимізація взаємодії з постачальниками. Численні великі організації відмовляються від посередницьких послуг дистриб'юторів на користь прямих контрактів з виробниками обладнання та хімічних засобів. Це дозволяє клінінговим операторам знижувати витрати на техніку та забезпечувати безкоштовне навчання персоналу на виробничих потужностях постачальників.

Клінінговий бізнес не потребує значних капіталовкладень, що забезпечує низький поріг входу на ринок для нових учасників. Проте, через високу конкуренцію, зумовлену великою кількістю малих підприємств, клінінгові компанії зазвичай мають обмежений штат від 5 до 20 працівників. За обсягом клієнтської бази домінуючі позиції займають великі клінінгові оператори.

Передача функцій з прибирання приміщень на аутсорсинг забезпечує ряд переваг: високу якість послуг завдяки спеціалізації персоналу та використанню професійного обладнання, оптимізацію витрат, збільшення терміну експлуатації меблів через застосування спеціалізованої техніки та хімічних засобів, гнучкі форми розрахунків, програми лояльності та інші інструменти оптимізації співпраці, а також можливість концентрації керівництва на стратегічних аспектах розвитку бізнесу.

Таким чином, базуючись на результатах аналітичних досліджень клінінгового ринку, доцільно представити структуру вітчизняного ринку клінінгових послуг за типами нерухомості (рис. 2.1).

Найбільшу частку на ринку клінінгових послуг займають об'єкти роздрібної торгівлі, зокрема великі торговельні комплекси, а також офісні приміщення та бізнес-центри, де критично важливими є репрезентативність та санітарно-гігієнічний стан.

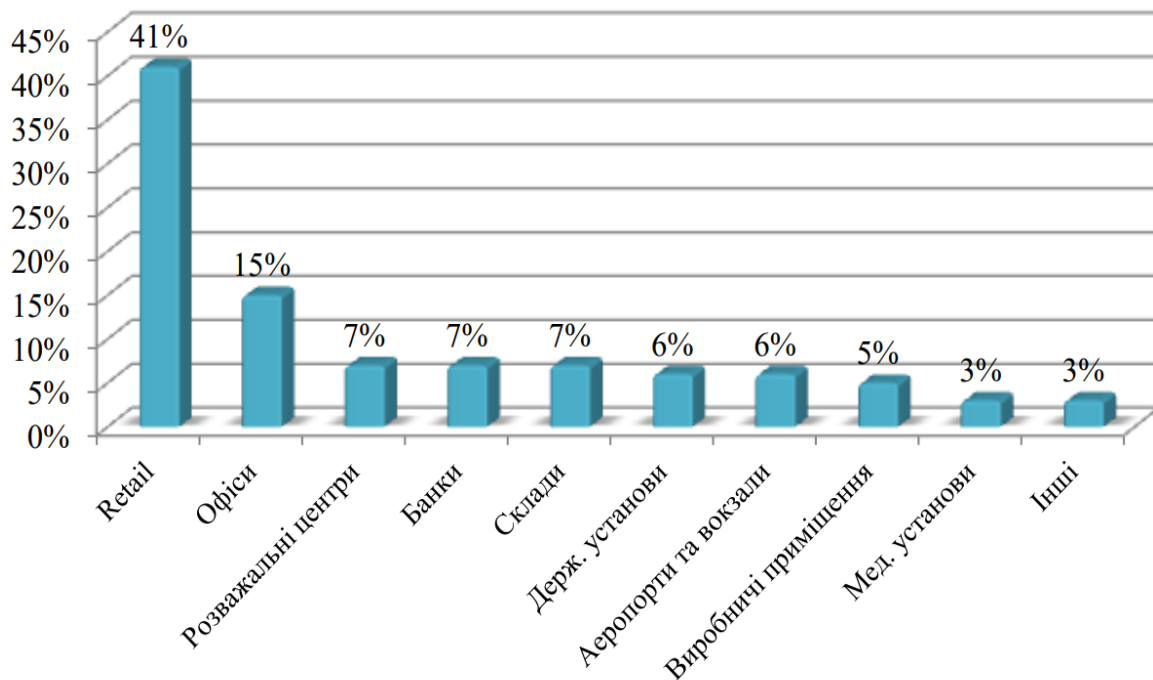


Рис. 2.1. Структура клінінгового ринку в Україні за типами нерухомості, 2022 р.
(% вартісного вираження), [17]

Одним із передових підходів у сфері професійного обслуговування готелів є екологічне прибирання, також відоме як зелений клінінг. Цей метод включає систему заходів для виявлення та ліквідації потенційних загроз здоров'ю, які можуть призводити до різних захворювань. Такий підхід базується на застосуванні природних компонентів, скороченні використання хімікатів та оптимізації витрат води через попередню підготовку матеріалів.

Природне прибирання здійснюється за допомогою екологічно безпечних засобів, що результативно видаляють забруднення, знищують бактерії та мікроорганізми. Цей метод повністю безпечний для малечі та осіб з підвищеною чутливістю до хімічних речовин.

Базові засади екологічного прибирання включають наступне [9, 8, 11]:

- застосування очисних засобів на природній основі;

- зведення до мінімуму негативного впливу на здоров'я людей та екосистему;

- впровадження сучасних методів економії води;
- оптимізація енергоспоживання обладнання;
- застосування сучасних матеріалів та інструментів.

Ключовими завданнями екологічного прибирання є:

- використання безпечних для довкілля миючих компонентів;
- очищення меблів та покриттів підлоги парою;
- покращення якості повітря в приміщеннях;
- парова обробка штор та жалюзі;
- використання підлогомиїх машин з системою дозування.

У країнах Заходу готельні комплекси, що демонструють турботу про екологію, отримують спеціальну відзнаку якості – екологічну нагороду. Цей статус надається після проходження процедури сертифікації, під час якої заклад має продемонструвати відповідність встановленим стандартам. Щороку в Америці та Європі збільшується число готелів з екологічним статусом, які впроваджують різні природоохоронні та інноваційні технології.

Існує низка світових організацій, що займаються створенням і реалізацією екологічних систем управління [17]:

- «British Airways Holidays» (BAH);
- «Certification for Sustainable Tourism» (CST);
- «Touristik Union International» (TUI);
- «Green Key»;
- «Green Globe»;
- «HAC Green Leaf»;
- «Green Hotel»;
- «HVS Eco Services».

У розвинутих державах спеціалізовані клінінгові фірми обслуговують приблизно 80-90% об'єктів, включаючи готельні комплекси, проте в Україні ситуація діаметрально протилежна. На вітчизняному ринку даний вид діяльності

почав розвиватися тільки з 1998 року, і переважно прибиранням займаються некваліфіковані працівники, готові працювати за невелику платню. Це свідчить про те, що готельні установи практично не пропонують послуги з прибирання зовнішнім клієнтам. На українському ринку послуг прибирання діють винятково професійні організації, що спеціалізуються на наданні клінінгових послуг. Підприємства, що надають екологічні послуги прибирання, концентрують увагу на використанні спеціальних засобів та професійного обладнання. Сучасне екологічне прибиральне устаткування та миючі засоби представлено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Інноваційне екологічне клінінгове обладнання та миючі засоби [3, с. 21]

Обладнання та миючі засоби	Виробник	Характеристика
Миючі пробіотики	Khata-PRO	До складу очисників входять миючі компоненти та корисні бактерії, які борються не тільки з забрудненнями, але і з шкідливими бактеріями й мікроорганізмами
Лужні очисники	Foam Pol Bio	Очисники використовують для особливо забруднених поверхонь для видалення бруду
Мікроволоконні серветки	Kimberly Clark	Серветки для прибиральних робіт, проявляють якісні характеристики щодо міцності
Пароочишувач	Hoover, Karcher, Gorenje, Portotecnica	Добре очищають тверді підлогові покриття, кахель, скло, дзеркала. Пара під тиском ефективна при боротьбі з бактеріями та мікроорганізмами.
Помпова швабра	Drizz	Помпова швабра із системою подачі миючого розчину під тиском
Мопи, які не потребують прання	Avet	Очищення мопу відбувається під час ополіскування його у відрі, при цьому видаляється 99,9% бруду

Безумовно, компанії з клінінгу здійснюють комплексні роботи з очищення об'єктів та надають розширений діапазон сервісів. Фундаментом клінінгової галузі виступають інноваційні методики, результативне обладнання, застосування професійних хімічних препаратів і слідування організаційним стандартам. Однак, ключовим елементом досягнення успіху та високої якості обслуговування залишається компетентний штат працівників, котрий пройшов ретельний відбір та навчання. Експерти прогнозують збільшення затребуваності

екологічних клінінгових послуг, що пропонуються різними організаціями, зокрема готельними комплексами. На території України екологічні методи прибирання зазвичай впроваджуються закордонними клінінговими фірмами та готелями.

Експерти визначають декілька векторів еволюції вітчизняного ринку клінінгу. Насамперед, це оптимізація продуктивності та мінімізація витрат на утримання будівельних об'єктів, конструкцій і територій. Не менш суттєвим є формування дієвих методик прибирання та обслуговування виробів і поверхонь, що гарантує захист і належний рівень життя населення. Для реалізації цих завдань впроваджуються передові новаторські підходи і технології. Водночас, розвиток галузі передбачає збереження функціональних і візуальних характеристик споруд і поверхонь, а також фахове прибирання та гігієнічну обробку приміщень, включно з робочими зонами.

Крім того, очікується розширення виготовлення локального устаткування і засобів для клінінгу, разом із вдосконаленням теоретичної основи клінінгової справи. Значущим аспектом також є запровадження механізму накопичення та сортування побутового сміття для наступної утилізації чи рециклінгу. Поетапно українські підприємства мають адаптуватися до світових норм клінінгової діяльності.

У формуванні клінінгового ринку України задіяні компанії різного масштабу. Переважна частка клінінгових фірм (40%) має компактний колектив до 50 співробітників. Організації з штатом від 30 до 100 працівників охоплюють 16% ринку, тоді як підприємства з персоналом від 100 до 300 осіб займають 10%. Масштабні компанії, де працює більше 300 фахівців, становлять понад 10%, а найбільші організації з колективом від 500 до 1000 працівників складають менше 5%. Через помірні стартові інвестиції, ринок доступний для входження нових учасників з обмеженими обсягами операцій. Це створює інтенсивне конкурентне середовище, особливо серед фірм, що мають від 5 до 20 працівників.

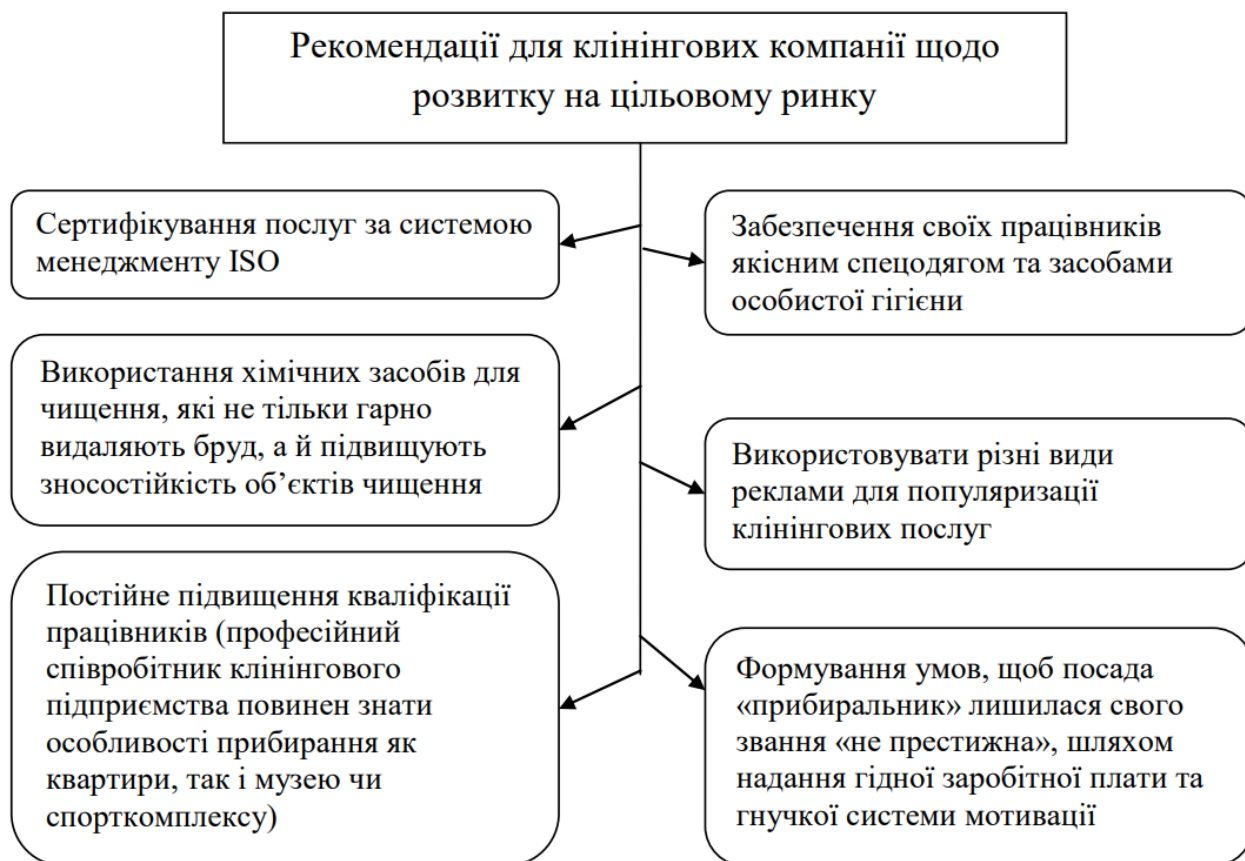


Рис. 2.2. Структура рекомендацій щодо розвитку діяльності клінінгових компанії на цільовому ринку [15]

На ринку клінінгових послуг домінують невеликі компанії за кількістю, проте великі підприємства обслуговують більшу частку клієнтів. Фахівці визначають низку переваг для організацій, що вирішили довірити прибирання приміщень стороннім виконавцям:

1. Наявність сертифікації послуг відповідно до стандартів ISO.
2. Застосування комплексних рекламних інструментів для просування послуг клінінгу.
3. Надання персоналу якісного робочого одягу та гігієнічних засобів.
4. Створення привабливих умов праці для прибиральників через конкурентну оплату та ефективну мотиваційну систему.
5. Регулярне навчання співробітників, що забезпечує професійне прибирання різноманітних об'єктів.
6. Застосування спеціальних очищувальних засобів, які забезпечують якісне прибирання та збереження поверхонь.

Клінінговим підприємствам пропонуються настанови щодо просування на цільовому ринку, а саме:

1. Оптимізація витрат через залучення сторонніх клінінгових організацій.
2. Відмінна якість обслуговування, гарантована кваліфікованим штатом і технічним оснащенням.
3. Збільшення довговічності меблів завдяки застосуванню спеціалізованих засобів та устаткування.
4. Гнучкі системи оплати, бонуси та додаткові механізми для оптимізації взаємодії з замовниками.
5. Концентрація керівного складу на стратегічному плануванні, оскільки немає потреби витрачати ресурси на питання чистоти приміщень.

У галузі функціонують також клірингові структури, що є відомчими підрозділами та пропонують послуги на відкритому ринку. Паралельно діють індивідуальні прибиральники та неофіційні групи, що забезпечують клінінгове обслуговування приватних осіб, малих торгових точок і офісних приміщень. Ключовими чинниками успішності господарювання клінінгових організацій виступають довготривалі угоди та сформована клієнтура, особливо за умов жорсткої конкуренції та обмеженості ресурсів.

За останні два десятиліття клірингова сфера України зазнала суттєвих трансформацій і перетворилась на високотехнологічний сектор із впровадженням передових методів організації, інноваційних рішень та комплексного обладнання. Це стало реальністю завдяки наступним факторам:

1. Входження міжнародних мереж та закордонних компаній на український ринок, які залучають фахівців для надання клінінгових послуг з метою мінімізації видатків.
2. Підвищений попит на забезпечення чистоти і гігієнічного стану житлового фонду та прилеглих зон, що перебувають у державній та комерційній власності.
3. Впровадження аутсорсингу функцій з підтримання чистоти державними та муніципальними установами.

4. Розвиток ринкових об'єктів, включаючи заклади харчування, фінансові установи, офісні центри, готельні комплекси, торговельні мережі, розважальні заклади, які встановлюють високі стандарти санітарного стану приміщень.
5. Реформаційні процеси, що створюють умови для забезпечення чистоти об'єктів.
6. Зведення модерних споруд, зокрема об'єктів підвищеної комфортності, які потребують спеціалізованого підходу до прибирання.

Структура клінінгового ринку України включає такі компоненти:

1. Клінінгова активність, що охоплює технічні процедури та організаційні методи забезпечення чистоти об'єктів нерухомості, територій і транспортних засобів.
2. Цільові об'єкти клінінгу: житлові та нежитлові споруди, транспортна інфраструктура, інженерні системи та благоустрій територій.
3. Користувачі клінінгових послуг: державні інституції, органи місцевого самоврядування, фізичні та юридичні особи.
4. Спектр клінінгових послуг, що надаються щодо визначених об'єктів.
5. Клінінгова інфраструктура, що об'єднує компанії з надання послуг, виробників обладнання, постачальників витратних матеріалів та навчальні центри підготовки персоналу.
6. В цілому, клірингова індустрія стала невід'ємною частиною сучасного ринку послуг, що впливає на якість життєдіяльності в Україні.

Синергія елементів клінінгового ринку України до 2030 року відображається в концепції розвитку галузі, представлений на рисунку 2.3. Ринкова інфраструктура забезпечує функціональність галузі. Виробничі підприємства здійснюють постачання засобів та обладнання клінінговим компаніям на основі комерційних відносин.

Клінінгові організації формують договірні відносини із споживачами та владними структурами, що володіють об'єктами, які потребують обслуговування. Після укладення контрактів здійснюється надання послуг на

визначених об'єктах. В межах загальної бізнес-інфраструктури надаються супутні послуги: маркетингова підтримка, рекламне просування, консультаційний супровід, фінансове та правове обслуговування.

Таким чином, між клінінговими підприємствами та загальною ринковою інфраструктурою відбувається обмін фінансовими та сервісними потоками. Зокрема, формуються взаємини між клінінговими компаніями та банківськими установами щодо відкриття рахунків чи отримання фінансування для розширення діяльності.

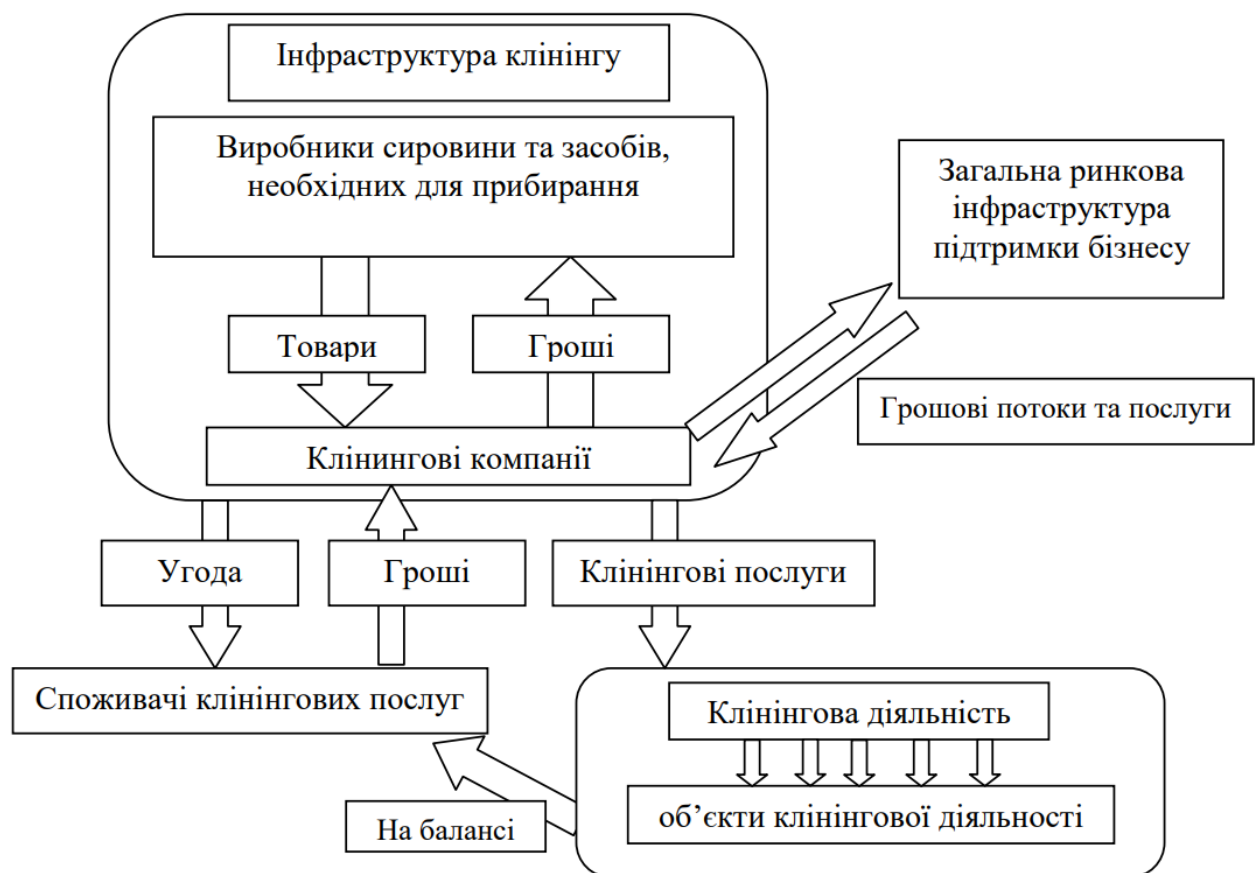


Рис. 2.3. Взаємодія елементів клінінгового ринку в напрямі концепції розвитку клінінгової діяльності в Україні до 2030 року [18,5]

Основними напрямками розвитку клінінгового ринку в Україні можуть бути:

- розвиток інфраструктури клінінгу;
- створення і вдосконалення нормативно-правової бази клінінгової діяльності;

- розвиток саморегулювання в клінінгової діяльності;
- створення умов для розвитку добросовісної конкуренції;
- забезпечення якості та безпеки послуг, що надаються;
- підготовка та підвищення кваліфікації кадрів для забезпечення клінінгової діяльності;
- створення системи інформаційної підтримки клінінгової діяльності.

Розвиток галузі клінінгу має позитивні впливи на національну економіку, зокрема:

- Зростання зайнятості і створення нових робочих місць для різних категорій населення, включаючи молодь, пенсіонерів, некваліфікованих працівників, людей з низьким доходом і обмеженими фізичними можливостями.
- Поліпшення санітарно-епідеміологічного стану будівель, об'єктів державної та муніципальної власності, промислових підприємств і транспорту.
- Розвиток житлового фонду і системи побутових послуг.
- Ефективне використання коштів при експлуатації федеральних і муніципальних об'єктів у сферах охорони здоров'я, освіти, житлово-комунального господарства.
- Сприяння розвитку малого та середнього бізнесу.
- Збільшення виробництва вітчизняних матеріалів, хімічних засобів і обладнання для клінінгу.
- Збільшення податкових надходжень до бюджету.

Отже, ринок клінінгу є швидко розвиваючоюся сферою ділової активності. В Україні клінінгові компанії, використовуючи закордонний досвід та адаптуючи його до національних особливостей, швидко впроваджують бізнес-моделі управління на основі аутсорсингу. Вони мають всі шанси стати прибутковими підприємствами і піднятися на новий якісний рівень.

Висновок до розділу 2

В цій частині дипломної роботи здійснено дослідження ринку та конкурентного середовища для визначення перспектив розвитку та конкурентних переваг досліджуваної клінінгової компанії.

Дослідження ринку засвідчило наявність постійного попиту на клінінгові послуги, оскільки сучасні люди все частіше відчують брак часу для самостійного прибирання своїх приміщень. Зростаюче розуміння значення чистоти й гігієни підкреслює затребуваність клінінгових послуг у різноманітних сферах, формуючи перспективний ринок для підприємств даного напрямку.

Під час вивчення конкурентного середовища з'ясовано присутність на ринку клінінгових послуг низки компаній зі схожою пропозицією. Втім, дослідження показало, що значна частина конкурентів не забезпечує належного рівня якості послуг, раціонального застосування технологій та повного задоволення потреб споживачів. Це відкриває можливості для формування такої конкурентної стратегії, що дозволить досліджуваній клінінговій компанії виділитися серед конкурентів та розширити клієнтську базу.

Базуючись на результатах дослідження ринку та конкурентного середовища, можна стверджувати про наявність перспектив для ефективної діяльності клінінгової компанії. Однак, досягнення успіху потребує розробки виваженої стратегії з урахуванням конкурентного оточення, сучасних технологій, якісних характеристик послуг та запитів клієнтів. Також, систематичне спостереження за ринком та конкурентами забезпечить компанії можливість своєчасно реагувати на зміни та підтримувати конкурентоспроможність протягом тривалого періоду.

РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ПРОЕКТУ КЛІНІНГОВОЇ СЛУЖБИ «ЧИСТИЙ ДІМ»

3.1 Обґрунтування перспективності ведення майбутнього бізнесу

В наші дні український сектор послуг з професійного прибирання перебуває у стадії розвитку. Незважаючи на те, що початкові компанії такого спрямування виникли в Україні під кінець 1990-х, згідно з інформацією від Air Clean, їхні сервіси застосовувались тільки у 15% бізнес-нерухомості держави. Зараз спостерігається нове осмислення терміну «клінінг» серед власників майна та їхніх орендарів. Вони усвідомлюють роль професійного прибирання у досягненні бізнес-цілей, оптимізації робочих операцій та збереженні стану споруд і оздоблення. Підвищується розуміння значення довготермінової перспективи будівельних проектів і стандартів щодо технічних рішень, матеріалів та обслуговування об'єктів. Як наслідок, професійне прибирання набуває все більшої значущості та економічної доцільності для власників та користувачів комерційних об'єктів. Сфера клінінгових сервісів є однією з найбільш затребуваних галузей аутсорсингу, що динамічно еволюціонувала в Україні впродовж минулих десятиліть.

Клінінгове підприємство буде організацією, що фокусуватиметься на наданні фахових послуг з прибирання та впорядкування просторів. Такі послуги можуть бути разовими чи систематичними і включають широкий діапазон заходів для підтримки чистоти й порядку. Компанії з прибирання здатні якісно обслуговувати різноманітні приміщення, від промислових об'єктів до вишуканих закладів харчування.

SWOT-аналіз (дослідження переваг, недоліків, перспектив і ризиків) щодо запуску клінінгової компанії в Рівному відображений у таблиці 3.1.

Серед позитивних аспектів майбутньої справи варто відзначити: екологічність сервісів, адаптивність в обслуговуванні, потенціал до зростання. Щодо негативних факторів ключовими є: залежність від кваліфікації

працівників, відсутність впізнаваності бренду на насиченому ринку, сезонний характер діяльності.

Таблиця 3.1

SWOT-аналіз підприємства «Чистий Дім»

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Адаптивність у наданні послуг: Компанія з прибирання має змогу надавати широкий спектр сервісів, починаючи від щоденного обслуговування до комплексного прибирання чи специфічних послуг, що забезпечує задоволення потреб різноманітних замовників. 2. Застосування природних методів: Підвищена увага до екологічних аспектів відкриває перспективи для впровадження безпечних для довкілля засобів та технік прибирання, що може привернути увагу певних категорій клієнтів. Перспектива росту: Клінінгова компанія має можливість органічно зростати через залучення додаткового персоналу та збільшення обсягу замовлень, що створює потенціал для зростання доходів.	1. Маловідомість компанії: Сфера прибирання характеризується значною конкуренцією, і започаткування нової служби прибирання може створювати складнощі у залученні та збереженні клієнтської бази. 2. Кадрова залежність: Результативна робота служби прибирання базується на відповідальних та досвідчених працівниках. Пошук і утримання професійних кадрів може становити серйозну проблему. 3. Періодичність: У певних секторах потреба в послугах прибирання може змінюватись відповідно до пори року, що потенційно впливає на сталість доходів.
Можливості:	Загрози:
1. Збільшення ринкового охоплення: З'являється шанс розширити базу споживачів, орієнтуючи діяльність на різноманітні напрямки, включаючи житловий сектор, бізнес-центри, заклади охорони здоров'я, готельні комплекси та інші об'єкти. 2. Стійкий попит: Потреба в послугах клінінгу демонструє стабільне зростання, адже численні приватні особи та компанії прагнуть знайти ефективний спосіб підтримки чистоти своїх приміщень. Впровадження додаткових сервісів: Запуск нових напрямків, зокрема прибирання після будівельних робіт, очищення м'яких меблевих виробів чи обслуговування локацій після заходів, може сприяти залученню додаткової клієнтури та розширенню бізнесу.	Фінансова турбулентність: Коливання в економічному секторі спроможні змінити потреби споживачів у послугах прибирання, зокрема під час фінансової нестабільності. 2. Регуляторні виклики: Правові стандарти та регламенти щодо послуг прибирання можуть зазнати модифікацій чи стати жорсткішими, що потребуватиме більших зусиль для дотримання стандартів і забезпечення відповідності. Інноваційний розвиток: Застосування сучасних технологій у сфері прибирання може потребувати вкладень у модернізоване устаткування та підготовку працівників, що створює складнощі.

Головними можливостями вважаються: збільшення ринкової частки, очікуваний значний попит на послуги прибирання, розвиток сегменту спеціальних послуг. До основних загроз належать: економічна нестійкість, правові зміни тощо. Головна ціль діяльності підприємства полягатиме в одержанні доходу та підвищенні рівня життя і достатку членів компанії та персоналу. Задля реалізації поставлених завдань організація надає різноманітні клінінгові послуги, зокрема:

- очищення приміщень;
- прибирання будівельних об'єктів;
- чистка килимових покриттів;
- обслуговування офісних просторів;
- прибирання житлових приміщень;
- обробка твердих покриттів;
- очищення меблевих виробів;
- очищення віконних конструкцій;
- фасадні роботи.

Призначення фірми «Чистий Дім» полягає у забезпеченні всебічних послуг прибирання та раціоналізації видатків замовників на організацію клінінгових служб, що веде до формування першокласної системи обслуговування клієнтів. Для досягнення цілей організації визначено такі засади:

1. Підтримка високого професійного рівня працівників через впровадження системи підготовки та її безперервне покращення.
2. Застосування виключно якісного та надійного устаткування, професійних хімічних препаратів і матеріалів при виконанні робіт.
3. Гарантування високого рівня взаємодії з клієнтами.
4. Персоналізований підхід до замовників та надання якісного сервісу в мінімальні терміни. Мотивація працівників до забезпечення якості послуг через особисту відповідальність.

3.2 Розробка бізнес-моделі клінінгової компанії

Бізнес-модель являє собою схему чи концепцію, що окреслює механізми формування, доставки та отримання цінності організацією для забезпечення її рентабельності та стабільності на ринку. Вона розкриває принципи, за якими підприємство формує прибуток, комунікує з споживачами, створює та реалізує продукцію чи сервіси.

Бізнес-модель виступає ключовим елементом у процесі планування та керування підприємством. Вона сприяє розумінню організацією того, які переваги і товари пропонуються ринку, хто становить цільову групу, якими методами залучаються та утримуються клієнти, які шляхи дистрибуції застосовуються, як досягається прибутковість і які засоби та співпраця необхідні для функціонування бізнесу.

Головні переваги застосування бізнес-моделі:

1. Формування цінності: Бізнес-модель допомагає організації визначити, які переваги вона надає клієнтам і як може забезпечити перевагу над конкурентами.
2. Стратегічне планування: Бізнес-модель сприяє організації у розробці тактики, встановленні завдань, цілей і методів досягнення результатів.
3. Мінімізація ризиків: Бізнес-модель забезпечує виявлення можливих загроз та викликів і розробку методів їх подолання.
4. Взаємодія і партнерство: Бізнес-модель полегшує передачу ідей та концепцій бізнесу внутрішнім і зовнішнім зацікавленим сторонам, залучаючи партнерів, вкладників та персонал.

В цілому, бізнес-модель становить фундаментальний інструмент для створення, осмислення і втілення стратегії організації, сприяючи досягненню стабільності і процвітання на ринку.

Призначення підприємства «Чистий Дім» полягає в забезпеченні всебічних послуг з прибирання і раціоналізації видатків замовників на організацію прибиральної служби, що веде до формування першокласного обслуговування клієнтів.

Шляхи реалізації охоплюватимуть інтернет-портал, активність у соцмережах з інформаційними сторінками, де презентуватимуться наші послуги, контактний центр для прийому замовлень, а також партнерство з магазинами обладнання для прибирання, де наша фірма виступатиме гарантом якості їхньої продукції.

Комунікація з клієнтами відбуватиметься через месенджери соціальних платформ та на нашому веб-ресурсі, де заявки оброблятимуться системою автоматично. Після завершення робіт нашими спеціалістами споживачі зможуть поділитися своїми враженнями.

Основними активами компанії виступають досвідчений штат, матеріальні ресурси та спеціальне устаткування. Головний напрям роботи – прибирання об'єктів, включаючи додаткові сервіси, зокрема чищення килимових покриттів і меблів.

Наше клінінгове підприємство надаватиме перелічені послуги як приватним особам, так і компаніям. Основну категорію споживачів серед населення становитимуть громадяни з високим рівнем доходу. Серед потенційних корпоративних клієнтів можуть бути торговельні комплекси, промислові об'єкти, логістичні компанії, медичні та спортивні установи, офісні приміщення.

Основне джерело надходжень становитимуть оплати від клієнтів за надані послуги. Фізичні особи здебільшого розраховуватимуться готівкою, тоді як юридичні особи здійснюватимуть оплату через банківський переказ.

Ключовою перевагою пропозиції клінінгової компанії є професійне прибирання приміщень у максимально стислі терміни, застосування безпечних очисних засобів та вигідні дисконтні програми для постійних клієнтів.

Підприємство взаємодіє з постачальниками прибирального обладнання, хімічних засобів, а також залучає інвесторів як учасників підприємства.

До структури витрат компанії входитимуть орендна плата, придбання прибирального обладнання, оплата комунальних послуг, заробітна плата співробітникам та маркетингові витрати.

Таблиця 3.2

Елементи бізнес-моделі

Елемент бізнес-моделі	Опис
Сегменти клієнтів	Різні типи клієнтів, які замовляють клінінгові послуги (приватні особи, бізнеси, установи тощо)
Цінність пропозиції	Якісні та професійні клінінгові послуги, забезпечення чистоти та гігієни, індивідуальний підхід до клієнтів, використання екологічно чистих засобів тощо
Канали продажу	Прямі продажі через контакт з клієнтами, онлайн-бронювання, партнерство з різними каналами (агентства нерухомості, підприємства тощо)
Відносини з клієнтами	Встановлення довгострокових взаємовигідних стосунків, персоналізоване обслуговування, забезпечення задоволення клієнтів, розробка програм лояльності тощо
Джерела доходу	Оплата за клінінгові послуги (годинна або пакетна тарифікація), додаткові послуги (хімчистка, прання виробів, поліровка, тощо), довгострокові контракти тощо
Ключові ресурси	Досвідчений штат працівників, прибиральне устаткування та приладдя, результативні методи керування, способи та підходи до роботи, угоди з дистриб'юторами витратних матеріалів та інше
Вартість структури	Витрати на персонал, обладнання, матеріали, маркетинг та рекламу, оренду приміщень, страхування, адміністративні витрати, підтримку інфраструктури тощо

Запропонована бізнес-модель дозволить нашому підприємству швидко увійти в ринкову нішу і міцно на ній закріпитися. Вона досить гнучка і допоможе сформувати ефективні комунікації як всередині компанії, так і з зовнішніми стейкхолдерами.

3.3 Розробка бізнес-плану відкриття клінінгової служби в Рівному

Резюме

Повне найменування підприємства: Товариство з обмеженою відповідальністю «Чистий Дім».

Коротка назва: ТОВ «Чистий Дім».

Розташування підприємства: вулиця Поповича, 11, 1 поверх, м. Рівне. Підприємство винаймає приміщення розміром 35 кв. м, яке має завершений ремонт.

Засновники підприємства «Чистий Дім» мають колективну відповідальність за зобов'язаннями, що пов'язані із створенням компанії до її офіційної реєстрації. Підприємство несе відповідальність за зобов'язаннями засновників, що стосуються формування компанії, виключно після затвердження цих зобов'язань загальними зборами учасників товариства. Розмір статутного капіталу підприємства складає 10 000 гривень. Концепція проекту базується на створенні клінінгової компанії в місті Рівне, що надаватиме послуги з прибирання об'єктів для громадян та юридичних осіб. У категорії обслуговування приватних осіб цільовими клієнтами компанії є:

1. Жителі з прибутком більше 20 тис. гривень на особу родини, яким запропонують комплексне прибирання приватних будинків та помешкань.
2. Жителі з прибутком від 10 тис. гривень на особу родини, для яких буде доступне очищення килимових покриттів та м'яких меблів. Цільовими клієнтами в категорії обслуговування юридичних осіб є:
3. Торговельно-розважальні комплекси, закриті ринки
4. Кінотеатри
5. Автовокзал
6. Складські об'єкти
7. Спортивні установи
8. Промислові об'єкти.

Для забезпечення робочої діяльності підприємства «Чистий Дім» потрібен колектив із 8 співробітників. Для впровадження проекту необхідні стартові вкладення у розмірі 1830000 гривень. Планований період повернення інвестицій становить 2 роки. Юридичною формою для здійснення підприємницької діяльності буде обрано «Товариство з обмеженою відповідальністю».

Опис послуг

Для досягнення поставлених цілей, компанія «Чистий Дім» пропонує широкий спектр послуг, зокрема:

- прибирання приміщень;
- прибирання після будівництва;
- хімчистка килимів;
- прибирання офісів;
- прибирання квартир;
- догляд за твердими підлогами;
- чистка меблів;
- миття вікон і фасадів.

З особливостей:

1. Індивідуальний підхід: Клінінгові послуги мають бути зорієнтовані на потреби конкретного клієнта. Важливо враховувати специфіку об'єкту, його розміри, типи поверхонь та інші особливості. Компанії повинні бути готовими до індивідуальних замовлень та враховувати вимоги клієнта.

2. Кваліфікований персонал: Клінінгові компанії повинні мати достатньо кваліфікований персонал з досвідом у сфері прибирання. Це включає знання правильних методів чищення, використання обладнання та хімічних засобів, а також розуміння принципів санітації та гігієни.

3. Ефективність та продуктивність: Клієнти очікують ефективного та якісного надання клінінгових послуг. Компанії повинні бути здатні забезпечити оптимальну продуктивність свого персоналу, використовуючи ефективні технології та методики роботи.

4. Гнучкість у графіку: Багато клієнтів можуть потребувати надання клінінгових послуг у певні години або певні дні. Компанії повинні мати гнучкість у графіку роботи, щоб задовольняти потреби клієнтів та виконувати замовлення в зручний для них час.

5. Використання екологічно чистих засобів: Зростає попит на клінінгові компанії, які використовують екологічно безпечні засоби та методики прибирання. Клієнти все більше цінують збереження довкілля та здоров'я, тому використання екологічних засобів може бути конкурентною перевагою.

6. Контроль якості: Важливо мати систему контролю якості, щоб переконатися, що клієнти задоволені наданням послуг. Це може включати регулярні огляди та оцінки роботи, впровадження стандартів якості та механізми виправлення недоліків.

Крім того, компанія надає пакети послуг, які періодично супроводжуватимуться знижками для постійних клієнтів та іменинників. Додаткова інформація буде розміщена на нашому веб-сайті.

3.4 Аналіз ринку послуг з прибирання м. Рівне

Було проаналізовано більше 8 підприємств, які сьогодні активно діють на ринку клінінгових послуг Рівного. Одна з аналізованих клінінгових компаній у м. Рівне є «Clean Max» («Клин Макс»). Компанія спеціалізується на генеральному прибиранні квартир, будинків і офісів. Крім того, вони пропонують такі послуги, як хімчистка м'яких меблів, матраців, дитячих колясок і салонів автомобілів.

«Clean Max» надає широкий спектр клінінгових послуг, таких як:

- генеральне прибирання квартир, будинків, офісів;
- прибирання після ремонту;
- хімчистка килимів і ковроліну;
- хімчистка м'яких меблів;
- хімчистка матраців;
- хімчистка салонів автомобілів;
- хімчистка дитячих колясок;

- очищення парою жалюзі «день-ніч»;
- очищення плитки і швів пароочищенням;
- миття вікон.

Підприємство надає послуги з дезінфекції. Очищення м'яких частин меблів, шкіряних виробів та автомобільних салонів проводиться із застосуванням парового очищувача, який знищує до 90% шкідливих бактерій за рахунок високих температур. Додатково застосовуються спеціальні дезінфікуючі препарати, що ефективно усувають мікроорганізми, кліщів, пліснявий наліт та перешкоджають розвитку грибкових утворень.

Чистка килимових покриттів та ковроліну здійснюється на території клієнта. Всі послуги з прибирання виконуються на високому рівні, з належною обережністю та у встановлені строки.

Прайс-лист CleanMax	
Дивани	130 – 150 грн посадочне місце (70 – 80 см в ширину)
Матраци	150 – 250 грн (дитячий)
	300 – 400 грн (односпальний)
	450 – 550 грн (двоспальний)
	500 – 550 грн (євро матрац)
М'які крісла	130 – 150 грн
	150 – 200 грн (розкладні крісла)
Стільці офісні	40 – 60 грн/шт
Стільці столові	50 – 80 грн/шт
Килими	50 грн/м2
	60 грн/м2 (сильне забруднення)
	70 – 80 грн/м2 (з запахом)
Дитячі візочки	300 – 600 грн/шт (ціна залежить від розміру, стану та комплектації)
Манежі	від 250 грн
Миття вікон	від 35 – 45 грн/м2
Очищення віконних рам пароочисником	8 – 10 грн за метр погонний

Рис. 3.1. Прайс лист компанії Clean Max («Клін Макс»)

«Clean Max» є клінінговою компанією, яка надає повний комплекс клінінгових послуг. Вони спеціалізуються на генеральному прибиранні, митті вікон, кухонь, ванних кімнат, а також чистці диванів, матраців, салонів автомобілів та іншого.

У своїй роботі «Clean Max» використовує якісні миючі засоби та сучасне обладнання. Вони докладають зусиль, щоб задовольнити всі побажання клієнтів і ретельно й уважно ставляться до завдань будь-якої складності.

Клінінгова компанія «Clean Max» пропонує наступний перелік клінінгових послуг:

- генеральне прибирання, включаючи прибирання після ремонту або житлового стану з дезінфекцією та очищенням пароочищувачем.
- щоденне прибирання.
- прибирання після ремонту та будівництва.
- хімчистка м'яких меблів, диванів, матраців, дитячих колясок.
- миття бруківки, фасадів будівель, вивісок.
- комплексна хімчистка салону автомобіля з дезінфекцією та очищенням пароочищувачем.
- хімчистка жалюзі, ролет, римських штор, жалюзі «день-ніч» та іншого.
- очищення стін та підлоги з плитки, очищення швів пароочищувачем.
- хімчистка килимів і килимових покриттів за допомогою професійних сертифікованих миючих засобів та техніки від «Керхер».

Усі виконані роботи відповідають високим стандартам якості, а компанія «Clean Max» завжди ставить клієнтів на перше місце.

Компанія «Prosto Chisto» («Просто чисто») виконує комплексну хімчистку салону автомобіля, використовуючи комбінацію трьох методів: миючого пилососа, пароочисника і торнадора. Ці методи забезпечують високий рівень очищення, виведення плям і усунення неприємних запахів.

Для досягнення максимального ефекту, компанія «Prosto Chisto» використовує професійне обладнання для хімчистки та спеціальні гіпоалергенні хімічні засоби. Вони завжди підбирають найбільш ефективні рішення, щоб забезпечити якісні послуги за помірну ціну. Компанія орієнтується на високі стандарти і завжди досягає поставлених цілей.

Надає професійні послуги прання килимів у спеціалізованому цеху. Забирає та доставляє килими в зручний для клієнта час.

Основними конкурентами є Clean Max і Lady Clean. Розглянемо більш детально їх характеристики в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Зведена таблиця конкурентів

Параметр	Clean Max	Lady Clean
1	2	3
Ціна	Відповідають середнім ринковим ставкам для клінінгових послуг у регіоні.	Ціни нижче середнього рівня
Доступність	Пропонує широкий спектр послуг, включаючи щоденне прибирання, генеральне прибирання, видалення пилу та бруду, прання вікон, миття підлоги та інші спеціалізовані послуги за запитом клієнта.	Різноманітний вибір послуг. В доступності все для квартир та невеличких будинків. Для великих комерційних приміщення потужностей не вистачає.
Якість виконання	Компанія позиціонує себе як постачальника високоякісних клінінгових послуг. Вони мають досвідчену команду фахівців, які забезпечують ретельне прибирання, використовуючи ефективні методи та професійні засоби	Якість виконання середня.
Екологічна спрямованість	Приділяють увагу екологічній спрямованості своїх послуг. Вони використовують екологічно чисті продукти та методи прибирання, що дозволяє забезпечити безпечність для навколишнього середовища та клієнтів.	Екологічно орієнтовані, досить добре організували роботу по захисту екології.
Репутація	3 з 5	4 з 5

Порівняно з іншими компаніями, наша фірма спеціалізується на видаленні плям та усуненні небажаних ароматів з килимових покриттів. Ми володіємо унікальними засобами та методиками, які гарантують ефективне вирішення цих завдань.

Додатково, наші послуги включають хімічне очищення різноманітних поверхонь, зокрема м'яких меблів, килимових покриттів, спальних матраців, кухонних куточків, сидінь, пуфиків та автомобільних салонів.

Фірма «Чистий Дім» надаватиме послуги фахового прибирання безпосередньо у помешканні замовника. Для зручності наших клієнтів, ми організовуємо безоплатний виїзд спеціаліста в межах міської території.

Наша команда фахівців працює ретельно та професійно, гарантуючи бездоганну чистоту та естетичний вигляд будь-якого простору. Наш асортимент включає різноманітні послуги: від очищення килимів та м'яких меблів до обробки стільців і матраців, догляду за різними поверхнями (лінолеум, граніт, керамічна плитка), а також очищення автомобільних салонів та миття фасадів споруд і прилеглих територій.

Додатково пропонуємо придбання спеціалізованого та побутового прибирального обладнання і засобів побутової хімії, щоб наші клієнти мали змогу самостійно підтримувати чистоту своїх приміщень.

В сучасних умовах послуги з прибирання стали більш доступними для широких верств населення. Спостерігається підвищений інтерес з боку людей середнього та високого достатку, незалежно від їх статі. Прискорений ритм міського життя та прагнення делегувати повсякденні обов'язки стороннім особам є ключовим фактором зростання популярності послуг з прибирання серед приватних клієнтів.

Проте, бізнес-структури досі є головними споживачами послуг з прибирання. Основний обсяг замовлень нашої компанії становить щоденне обслуговування приміщень і територій, прибирання після особливих ситуацій та надання супутніх послуг, включаючи вивіз відходів, очищення скляних поверхонь та прибирання снігових накопичень з дахів.

У місті Рівне функціонує чимало компаній у сфері клінінгу. Втім, вивчивши їхні недоліки, ми визначили потенційні можливості та конкурентні переваги для нашої компанії і готові запропонувати високоякісні професійні послуги на ринку.

3.5 Цільова аудиторія

Характерні особливості психологічного портрету споживача у галузі клінінгу можуть включати:

1. Увага до санітарії та порядку: Споживачі клінінгових сервісів виявляють підвищену увагу до підтримання чистоти у власному просторі. Вони усвідомлюють важливість гігієни для самопочуття та затишку, прагнучи досягти ідеальної чистоти приміщень.
2. Напружений графік та дефіцит часу: Значна частина користувачів послуг прибирання має щільний розклад та обмежені можливості для самостійного підтримання чистоти. Це можуть бути зайняті спеціалісти, особи з маленькими дітьми або ті, хто цінує власний час більше за домашню роботу.
3. Високі очікування: Клієнти, які звертаються за послугами прибирання, зазвичай висувають суворі вимоги до результатів роботи. Їхні очікування передбачають бездоганну чистоту та доглянутість приміщень відповідно до встановлених критеріїв. Це стосується як житлових, так і робочих просторів.

Основні групи споживачів клінінгових послуг охоплюють:

Молоді фахівці:

- Віковий діапазон: 25-35 років.
- Гендерна приналежність: обидві статі.
- Рівень підготовки: завершена або незавершена вища освіта.
- Матеріальний стан: середній та вищий за середній рівень доходу.

Особливості сегменту: Представники даної категорії мають інтенсивну зайнятість та обмежені можливості для виконання побутових завдань, включаючи прибирання. Вони надають значення чистоті та комфорту у житловому просторі, готові оплачувати професійні послуги прибирання. Типово вони активно використовують сучасні технології та надають перевагу замовленню послуг через цифрові платформи. Даний сегмент характеризується стабільним фінансовим становищем, що дозволяє регулярно користуватися клінінговими послугами.

Сімейні споживачі:

- Віковий діапазон: 30-50 років.

- Гендерна приналежність: обидві статі.
- Рівень підготовки: різноманітний.
- Матеріальний стан: різноманітний.

Особливості сегменту: До цієї категорії належать подружні пари з дітьми або без них, а також саодинокі батьки. Вони потребують професійного прибирання своїх помешкань через брак часу або сил після робочого дня чи у вихідні. Головним пріоритетом даної аудиторії є забезпечення комфортного та здорового середовища для членів родини. Їхній матеріальний стан варіюється залежно від доходів та сімейних обставин.

Бізнес-структури:

- Види об'єктів: офісні приміщення, торговельні точки, готельні комплекси, заклади харчування, фінансові установи, складські приміщення тощо.
- Масштаб діяльності: від малого бізнесу до великих підприємств.

Особливості сегменту: Комерційні структури потребують професійного прибирання для підтримання чистоти та гігієни у приміщеннях. Незважаючи на різні масштаби та потреби, їх об'єднує прагнення забезпечити належний рівень чистоти, створити сприятливу атмосферу для клієнтів та працівників, дотримуватись санітарних норм та стандартів безпеки.

- Види закладів: медичні центри, навчальні заклади, вищі навчальні заклади, дошкільні установи, осередки культури, громадські споруди тощо.
- Сфери діяльності: медицина, освіта, культурна галузь.

Особливості сегменту: Соціальні заклади потребують професійних послуг прибирання для забезпечення належного рівня чистоти та гігієни приміщень. Ключовими факторами для них виступають безпека та здоров'я відвідувачів, учнів, пацієнтів та гостей. Вони також можуть висувати особливі вимоги щодо застосування екологічних та безпечних засобів для прибирання.

3.6 Маркетинговий план

Наша новостворена компанія спеціалізується на наданні послуг з прибирання як житлових, так і нежитлових об'єктів, територій біля будинків, а також виконує миття вікон та очищення фасадів, враховуючи роботи на висоті.

Для просування послуг ми маємо намір використовувати різноманітні методи комунікації, включаючи власний інтернет-портал та профілі в соціальних платформах, де клієнти зможуть ознайомитися з нашими сервісними пакетами, новинами, враженнями замовників та акційними пропозиціями.

Запуск клінінгового бізнесу розраховано на квартал. Керівник підприємства здійснюватиме нагляд за всіма процесами запуску та початкового функціонування. Напередодні старту заплановано реалізувати маркетингову кампанію для інформування містян про появу нашого клінінгового сервісу. Особливу увагу буде приділено просуванню в соціальних медіа, зокрема через Instagram та Facebook.

З моменту запуску компанії маркетингові заходи проводитимуться систематично. Заплановано підписання контрактів на розміщення рекламних матеріалів на зовнішніх конструкціях, включаючи банери та сітілайти. Для приватних клієнтів передбачено розповсюдження рекламних матеріалів на зупинках транспорту, житлових спорудах та інших локаціях.

Для співпраці з корпоративними клієнтами планується організація демонстраційних заходів, де буде докладно висвітлено вигоди передачі клінінгових функцій на аутсорсинг.

Таблиця 3.4

Вартість рекламної кампанії

Вид реклами	Сума, грн
Реклама в Інтернеті	50 000,00
Розміщення реклами на вулицях міста	15 000,00
Розробка сайту	20 000,00
Всього	85 000,00

Рекламний бюджет сягає 85000 грн у загальному обсязі. Цифрове просування через мережу Інтернет становить основну частину витрат - 50 000 грн. Це демонструє пріоритетність компанії у digital-просторі та взаємодії з онлайн-користувачами. На зовнішню рекламу в міському просторі виділено 15 000 грн, що сприяє підвищенню впізнаваності бренду серед місцевих

споживачів. Веб-платформа виступає ключовим елементом для формування цифрової присутності компанії та спрощення доступу до інформації про сервіси.

В цілому, структура рекламних інвестицій відображає маркетингову стратегію компанії у просуванні послуг. Комбінування різних рекламних платформ, охоплюючи інтернет-маркетинг та outdoor-рекламу, разом із впровадженням веб-ресурсу, забезпечить ефективне охоплення цільового сегменту та зростання клієнтської бази.

3.7 Виробничий план

Розташування компанії є важливим і може вплинути на успіх її діяльності. Ось кілька факторів, які ви можете враховувати, обґрунтовуючи розташування вашого клінінгового підприємства.

1. Ринкова привабливість:

Важливо вибрати місце, де є попит на ваші клінінгові послуги. Заселене, зручне розташування чи бізнес-центр забезпечить постійний потік клієнтів.

2. Конкурентний ландшафт:

Варто дослідити конкурентний ландшафт у вибраному регіоні. Розташування компанії поблизу конкурентів може бути перевагою, оскільки свідчить про наявність попиту на ринку. Однак вам потрібно ретельно проаналізувати рівень конкуренції та вашу здатність конкурувати з іншими гравцями.

3. Доступність і логістика:

Легкий доступ до вашої компанії є важливим фактором для клієнтів і співробітників. Розташування в районі з хорошим транспортним сполученням, поблизу зупинок громадського транспорту або наявність достатньої парковки може мати позитивний вплив на сприйняття компанії.

4. Витрати на оренду або нерухомість:

Розташування в дорогих або елітних районах може призвести до високих витрат на оренду або купівлю будівлі. Для забезпечення стабільності фінансових показників компанії важливо знайти баланс між престижністю місця розташування та орендною платою.

5. Кількість співробітників:

Розташування компанії в місці з кваліфікованим персоналом полегшує процес підбору персоналу та забезпечує відповідну якість послуг, що надаються.

6. Нормативні обмеження:

Зверніть увагу на законодавчі та нормативні обмеження, де розташована ваша компанія. Обов'язково дотримуйтеся всіх вимог охорони здоров'я та безпеки, нормативних та ліцензійних вимог.

Розглянемо всі ці фактори, обґрунтовуючи розташування вашої компанії, і знайдіть оптимальний баланс між потенційним попитом, доступністю, витратами та нормативним середовищем, щоб забезпечити успішну роботу вашого клінінгового бізнесу.

Враховуючи всі вищезазначені фактори, наша компанія знаходиться за адресою: вулиця Поповича

, 11, 1 поверх, м. Наша компанія планує взяти в оренду ділянку 35 кв. м передбачається ремонт.

Технічний процес, за допомогою якого клінінгова компанія обслуговує своїх клієнтів, може включати наступні етапи:

1. Запит клієнта:

Клієнт вимагає певних послуг, таких як генеральне прибирання, миття вікон або хімчистка килимів.

2. Поради та роз'яснення потреб: представники компанії консультуються з клієнтами, щоб уточнити їхні потреби та вимоги до послуг. Вони визначають обсяги робіт, потребу в спеціальному обладнанні та рішеннях, терміни виконання, особливі вимоги до якості робіт та інші деталі.

3. Укладення договору: Після обговорень Компанія та Замовник укладуть договір, в якому визначаються умови надання послуг, вартість, терміни та умови, права та обов'язки сторін.

4. Підготовка до роботи: компанія організовує бригади або окремих працівників для виконання роботи. Ви отримаєте обладнання, інструменти, матеріали та інструкції, необхідні для виконання роботи.

5. Виконання робіт:

Бригада співробітників виїжджає на місце замовника і приступає до виконання робіт згідно договору. Залежно від виду послуги ми виконаємо будь-яке необхідне прибирання, прання, хімчистку тощо.

6. Контроль якості: Після виконання робіт представники компанії здійснюють контроль якості, щоб перевірити відповідність виконаної роботи вимогам замовника та стандартам якості компанії.

7. Звітність та оплата:

Після перевірки якості компанія складає звіт про виконану роботу та надає його замовнику. Замовник розглядає звіт та оплачує надані послуги згідно договору.

8. Обслуговування клієнтів:

Ми здійснюємо обслуговування клієнтів, включаючи розгляд скарг, консультування клієнтів, виконання додаткових робіт або погодження змін до договору.

Цей технологічний процес допомагає забезпечити ефективне та якісне надання клінінгових послуг клієнтам, контролювати процес виконання робіт та забезпечити взаєморозуміння між компанією та клієнтами.

Розглянемо також більш детально основні технологічні процеси основної послуги – хімчистка килимів.

Процес обробки килимів включає кілька етапів, щоб забезпечити максимальну чистоту:

- Вибивання і знепилювання пилу за допомогою спеціалізованої пиловибивної машини.
- Глибоке двостороннє прання за допомогою роторної машини.
- Ополіскування і віджимання в центрифугі.
- Сушка в спеціальній сушильній камері або термокамері.
- Укладка ворсу для відновлення первинного вигляду килимів.
- Фінішна перевірка якості і упаковка готових килимів.

Наступним кроком виробничого плану є аналіз витрат, з якими пов'язано відкриття нашої клінінгової компанії «Чистий Дім».

Як зазначалося вище, ми плануємо орендувати приміщення на вулиці Поповича, 11 у місті Рівне. Це комерційне приміщення з загальною площею 35 м², розташоване на першому поверсі. Вартість оренди складатиме 10 000 грн на місяць.

В таблиці 3.5 проведемо аналіз потреби в приміщеннях для відкриття клінінгової служби.

Таблиця 3.5

Потреба в приміщеннях

№	Перелік необхідних приміщень	Загальна площа, м ²
1	Офіс	20
2	Вбиральня	5
3	Складське приміщення	10
Всього		35

Для клінінгової компанії необхідно мати наступні приміщення:

1. Офіс: Загальна площа офісу складає 20 м². Офіс є центральним місцем, де виконуються адміністративні та менеджерські функції, проводяться зустрічі з клієнтами та планується робота команди.

2. Вбиральня: Загальна площа вбиральні складає 5 м². Вбиральня є необхідною для співробітників компанії, де вони можуть здійснювати гігієнічні процедури та підтримувати чистоту та охайність.

3. Складське приміщення: Загальна площа складського приміщення складає 10 м². Складське приміщення використовується для зберігання обладнання, інструментів, засобів прибирання та інших матеріалів, необхідних для виконання клінінгових послуг.

Загальна площа всіх необхідних приміщень для клінінгової компанії складає 35 м². Організація та належне обладнання цих приміщень є важливими

для ефективного функціонування компанії і забезпечення якісних послуг для клієнтів.

Для запуску клінінгової фірми «Чистий Дім» нам потрібно здійснити закупівлю різного обладнання та засобів для виконання прибирання приміщень (таблиця 3.6). Також ми маємо врахувати необхідність придбання комп'ютерів, оргтехніки та меблів для облаштування офісу. Крім того, нам знадобиться транспорт для забезпечення доставки співробітників до місця роботи та виконання послуг.

Таблиця 3.6

Витрати на обладнання та інструменти

Найменування	Ціна грн.	Кількість	Всього грн.
Кабельна машина для мийки підлоги	36000	1	36000
Сітьова машина для мийки підлоги	115000	1	115000
Акумуляторні машини для підлоги	200000	1	200000
Промисловий пилосос	6000	5	30000
Машина для натирання підлоги	6000	5	30000
Професійний фен для сушки коврів	35000	2	70000
Допоміжний інвентар	20000		20000
Всього	501000		

Для клінінгової компанії необхідно придбати наступне обладнання та інвентар:

1. Кабельна машина для мийки підлоги: Ціна однієї кабельної машини складає 36 000 грн. Необхідна 1 одиниця, загальна вартість – 36 000 грн.

2. Сітьова машина для мийки підлоги: Ціна однієї сітьової машини складає 115 000 грн. Необхідна 1 одиниця, загальна вартість – 115 000 грн.

3. Акумуляторні машини для підлоги: Ціна однієї акумуляторної машини складає 200 000 грн. Необхідна 1 одиниця, загальна вартість – 200000 грн.

4. Промисловий пилосос: Ціна одного промислового пилососа складає 6 000 грн. Необхідно 5 одиниць, загальна вартість – 30 000 грн.

5. Машина для натирання підлоги: Ціна однієї машини для натирання підлоги складає 6 000 грн. Необхідно 5 одиниць, загальна вартість – 30 000 грн.

6. Професійний фен для сушки килимів: Ціна одного професійного фену складає 35 000 грн. Необхідно 2 одиниці, загальна вартість – 70 000 грн.

7. Допоміжний інвентар: Загальна вартість допоміжного інвентарю складає 20000 грн.

Загальна вартість необхідного обладнання та інвентарю для клінінгової компанії складає 501 000 грн. Це включає в себе різні види машин для мийки підлоги, промислові пирососи, машини для натирання підлоги, професійні фени для сушки килимів та допоміжний інвентар. Обладнання є важливим для забезпечення якісних та ефективних клінінгових послуг компанії.



Рис. 3.2 Підлогомийна машина



Рисунок 3.3 Машина для натирання підлоги



Рисунок 3.4 Промисловий пилосос

Важливим етапом складання виробничого плану є прогноз надання послуг клінінговою компанією, який проведено в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Обсяги надання послуг

Послуги	Ціна	Од. вим	Обсяг послуг за рік, грн.	
			К-сть	Дохід
Генеральне прибирання	30	грн/м ²	720	958540
Підтримуюче прибирання	15-20	грн/м ²	780	468000
Прибирання після ремонту	50	грн/м ²	300	825000
Прибирання офісів	250	грн/м ²	24	300000
Миття вікон	40	грн/м ²	814	32560
Миття фасадів	40-50	грн/м ²	10	3200
Хімчистка диванів	120-140	за посадкове місце	50	14400
Хімчистка килимів	50-70	грн/м ²	400	32000
Чистка дерев'яних меблів	110-130	грн/м ²	0	0
Всього				2633,7

Клінінгова компанія пропонуватиме широкий спектр послуг з прибирання, миття та хімчистки різних приміщень і предметів. Основні види послуг та їх ціни представлені в таблиці 3.7:

1. Генеральне прибирання: Ціна – 30 грн/м². Пропонується 720 одиниць виміру, загальний обсяг послуг за рік складає 958 540 тис. грн.
2. Підтримуюче прибирання: Ціна – 15-20 грн/м². Пропонується 780 одиниць виміру, загальний обсяг послуг за рік складає 468000 тис. грн.
3. Прибирання після ремонту: Ціна – 50 грн/м². Пропонується 300 одиниць виміру, загальний обсяг послуг за рік складає 825000 тис. грн.
4. Прибирання офісів: Ціна – 250 грн/м². Пропонується 24 одиниці виміру, загальний обсяг послуг за рік складає 300 000 тис. грн.
5. Миття вікон: Ціна – 40 грн/м². Пропонується 814 одиниць виміру, загальний обсяг послуг за рік складає 32 560 тис. грн.
6. Миття фасадів: Ціна – 40-50 грн/м². Пропонується 10 одиниць виміру, загальний обсяг послуг за рік складає 3 200 тис. грн.
7. Хімчистка диванів: Ціна – 120-140 грн за посадкове місце. Пропонується 50 одиниць виміру, загальний обсяг послуг за рік складає 14 400 тис. грн.
8. Хімчистка килимів: Ціна – 50-70 грн/м². Пропонується 400 одиниць виміру, загальний обсяг послуг за рік складає 32 000 тис. грн.
9. Чистка дерев'яних меблів: Ціна – 110-130 грн/м². Не вказана кількість одиниць виміру та обсяг послуг за рік.

Загальний обсяг доходу від послуг компанії за рік становить 2633700 тис. грн. Ціни на послуги варіюються в залежності від типу послуги та розміру приміщення. Компанія має можливість пропонувати різні пакети послуг та індивідуальний підхід до кожного клієнта.

Також при організації бізнесу в сфері клінінгових послуг дуже важливо визначити експлуатаційні витрати, які складаються з умовно-постійних і умовно-змінних витрат. Їх визначення проведемо в табличній формі.

Розрахунок необхідних умовно-постійних витрат наведено у таблиці 3.8

Таблиця 3.8

Умовно-постійні витрати за місяць

Види	Сума, грн
Оренда	10000
Заробітна плата	85000
Електроенергія	2000
Водопостачання	800
Телефонний абонемент	220
Реклама	4150
Всього	102170

Клінінгова компанія має різні види витрат, необхідних для своєї діяльності. Основні види витрат та їх суми представлені в таблиці:

1. Оренда: Сума – 10 000 грн. Це витрати на оренду приміщень для розміщення офісу та складського простору.

2. Заробітна плата: Сума – 85 000 грн. Це витрати на виплату заробітної плати працівникам компанії.

3. Електроенергія: Сума – 2000 грн. Це витрати на споживання електроенергії для роботи приміщень та обладнання.

4. Водопостачання: Сума – 800 грн. Це витрати на водопостачання для прибирання та використання санітарних приміщень.

5. Телефонний абонемент: Сума – 220 грн. Це витрати на телефонний зв'язок для організації комунікації з клієнтами та співробітниками.

6. Реклама: Сума – 4150 грн. Це витрати на рекламні заходи для просування компанії та привертання нових клієнтів.

Таким чином, загальні витрати підприємства становлять 102 170 грн. Витрати включають оренду, заробітну плату, комунальні послуги та витрати на рекламу. Оптимальне управління цими витратами допомагає підприємствам працювати ефективно та досягати прибутковості.

Розрахунок умовно-змінних витрат наведено в таблиці 3.9.

Умовно-змінні витрати включають витрати на придбання засобів для чищення та операційні витрати. Місячна сума умовно-змінних витрат становить 43000 грн.

Таблиця 3.9.

Умовно-змінні витрати

Види	Сума, грн
Миючі засоби, форма для прибиральників	25000
Ремонт техніки	18000
Всього	43000

Отже, разом умовно-постійні та умовно-змінні витрати на місяць становитимуть приблизно 145170 грн.

3.8 Організаційний план

Форма власності клінінгової компанії «Чистий дім» – «Товариство з обмеженою відповідальністю», а форма оподаткування – «спрощена система оподаткування».

Податкова система, яку легко зрозуміти, є популярним вибором для малого бізнесу. Є певні переваги спрощеної системи оподаткування.

1. Однією з переваг спрощеної системи оподаткування є спрощений облік доходів і витрат. Підприємці не зобов'язані вести детальний облік, що спрощує процес ведення бізнесу та знижує витрати на бухгалтерські послуги.

2. Спрощена система оподаткування має пільгову ставку порівняно із загальною системою оподаткування. Це дозволить збільшити чистий прибуток і знизити податкове навантаження на бізнес.

3. Зменшити адміністративні витрати можна завдяки спрощеному режиму оподаткування, що полегшує підприємцям сплату податків. Це дозволить зосередитися на основній діяльності бізнесу.

4. На спрощеній системі оподаткування обов'язкових перевірок зазвичай немає. Завдяки цьому можна зменшити витрати на залучення аудиторських послуг.

Спрощена система оподаткування залежить від ряду факторів, таких як розмір бізнесу, очікувані доходи та витрати, адміністративні можливості та інші важливі фактори. Спрощена система оподаткування може бути ефективним і

зручним варіантом для клінінгової компанії, яка зазвичай має менший обсяг операцій і простішу структуру витрат.

Компанія має лінійну структуру.

Однією з найпростіших форм структури бізнесу є лінійна організаційна структура. Між керівниками та їх підлеглими існує пряма лінійна залежність. Лінійна організаційна структура має деякі переваги.

1 Лінійну структуру легко зрозуміти. Кожен співробітник має посилення, яке веде туди, де він може вирішити питання та отримати інструкції. Це зменшує ймовірність непорозумінь.

2. У лінійній структурі прийняття рішень здійснюється за ієрархією. Керівник може швидко прийняти рішення, не консультуючись із великою кількістю людей. Це робить бізнес більш гнучким і дозволяє прискорити процеси.

Їх 3. Кожен працівник лінійної структури має чітко визначені обов'язки. Це допомагає ефективно працювати.

4. Керівник може легко контролювати своїх підлеглих у лінійній структурі. Він може швидко відреагувати на будь-які проблеми або відхилення, якщо отримає звіт про виконану роботу.

5. Немає необхідності підтримувати багато рівнів управління, оскільки лінійна структура економить ресурси. Зменшуються витрати на управління та покращуються робочі процеси.

Чітка ієрархія, спрощені бізнес-процеси та невелика кількість співробітників роблять лінійну організаційну структуру прийнятною. Ним забезпечується спілкування, прийняття рішень і контроль за виконанням завдань.

Головним ресурсом для здійснення основної діяльності будуть людські ресурси. Штатний розпис працівників наведений в таблиці 3.10.

Штатний розпис працівників

Посада	Кількість чоловік	Посадовий оклад	Всього грн.
Керівник	1	18000	18000
Бухгалтер	1	12000	12000
Менеджер по роботі з клієнтами	1	15000	15000
Оператор клінінгового обладнання	1	8000	8000
Прибиральники	4	8000	32000
Всього	8		85000

Отже, річний фонд оплати праці складатиме 1020000 грн. Керівний персонал, бухгалтер та менеджери отримують фіксовану заробітну плату, тоді як прибиральники отримують виплату за виконану роботу на відрядній основі. Забезпечення адекватної заробітної плати сприятиме залученню та утриманню висококваліфікованого персоналу, а також забезпечить ефективне функціонування компанії.

Керівник:

- Формування цілей підприємства, їх розвиток та просування.
- Ефективне розподілення фінансової складової та контроль руху коштів.
- Підбір персоналу компанії.
- Контроль над працівниками.
- Прийняття кінцевих рішень в управлінні клінінговою службою.

Бухгалтер:

- Ведення фінансових, матеріальних, виробничих, господарських розрахунків та балансів.
- Облік всіх коштів, фондів, товарів і затрат.
- Оформлення платежів за матеріальні, комунальні та інші послуги.
- Нарахування заробітної плати працівникам, переказування коштів за виконані роботи.

Менеджер по роботі з клієнтами:

- Ведення і підтримка поточної бази клієнтів.

- Прийом і обробка замовлень на клінінг послуги.
- Консультування клієнтів по телефону.
- Взаємодія з виробництвом і складом готової продукції, документообіг.
- Робота з клієнтом по поточних питань, вирішення спірних питань, претензій за якістю наданих товарів і послуг.

Менеджер по маркетингу:

- Маркетингове дослідження ринку.
- Розробка SMM-стратегій і ведення соціальних мереж компанії.
- Розробка ідей по позиціонуванню компанії і її послуг на ринку.
- Участь в розробці ідей з виробництва і впровадження нових товарів і послуг.

– Підбір відповідних каналів розподілу продукції.

– Коригування рекламних кампаній.

Оператор клінінгового обладнання:

- Ремонт техніки для клінінг.

Системи підбору та мотивації персоналу є ключовими елементами успішної роботи клінінгової компанії.

Нижче наведені загальні рекомендації щодо систем підбору та мотивації персоналу:

1. Підбір персоналу: кваліфікований персонал повинен підбиратися за допомогою оголошень про вакансії, співбесід і аналізу кандидатів. На співбесідах слід оцінювати технічні навички, а також особисті якості, такі як відповідальність, комунікабельність та організаторські здібності. Крім того, слід використовувати рекомендації та випробувальний термін, щоб переконатися, що кандидат відповідає вимогам компанії.

2) Освіта та навчання Надання можливостей для навчання та розвитку персоналу важливе для забезпечення якості послуг з прибирання. Компанії можуть організовувати внутрішнє навчання для підвищення кваліфікації, залучати зовнішніх тренерів або співпрацювати з професійними навчальними

організаціями. Також важливо заохочувати співробітників отримувати сертифікати та дипломи, що підтверджують їхню кваліфікацію.

3. Мотивація співробітників охоплює різні аспекти, як-от фінансова винагорода, визнання, можливості кар'єрного зростання і робота в приємній обстановці.

Фінансові стимули: фінансові стимули: конкурентоспроможна зарплата, премії за досягнення цілей, бонуси або участь у прибутках компанії: визнання і похвала: регулярне визнання і похвала можуть значно підвищити мотивацію персоналу.

Це може бути усне визнання, нагороди або внутрішня система оцінювання: можливості кар'єрного зростання: встановіть систему кар'єрного зростання і створіть для співробітників можливості для просування в компанії. Це може включати підвищення на посаді, збільшення обов'язків і надання можливостей для навчання та розвитку.

Важливо враховувати потреби і мотивацію окремих співробітників, що можна зробити за допомогою індивідуальних підходів або консультування персоналу. Такий підхід допомагає клінінговим компаніям залучати й утримувати якісний персонал, що позитивно позначається на якості послуг, що надаються, і задоволеності клієнтів..

3.9 Фінансовий план

Фінансовий план є важливою складовою бізнес-плану і містить інформацію про фінансові аспекти підприємства. Він допомагає оцінити фінансову стійкість та доцільність бізнесу, розрахувати прогнозні доходи, витрати та прибуток, а також визначити необхідність залучення фінансових ресурсів.

Фінансовий план зазвичай складається з таких елементів:

1. Прогнозні доходи: Включає оцінку очікуваних доходів від продажу товарів або послуг. Це можуть бути прогнози за місяць, квартал, рік або більший період часу.

2. Витрати: Визначаються всі необхідні витрати для забезпечення діяльності компанії. Це можуть бути витрати на матеріали, зарплати працівників, оренду приміщень, рекламу, утримання техніки та інше.

3. Інвестиції: Вказується сума, необхідна для запуску бізнесу. Це можуть бути витрати на придбання обладнання, ремонт приміщень, закупівлю початкового запасу тощо.

4. Прогнозний прибуток: Розраховується на основі прогнозних доходів та витрат. Це дозволяє визначити, який прибуток можна очікувати від діяльності компанії.

5. Потреба у фінансуванні: Якщо прогнозний прибуток недостатній для покриття витрат, вказується необхідність залучення додаткових фінансових ресурсів, наприклад, банківських кредитів або інвестицій.

6. Фінансові показники: Включають рентабельність, показники окупності і ліквідності, що дозволяють оцінити фінансову стійкість і ефективність бізнесу.

7. Ризики: Визначаються потенційні фінансові ризики, такі як зміни в ринкових умовах, конкуренція, затримки в платежах тощо, та розробляються стратегії для їх управління.

Таблиця 3.11

Інвестиційні витрати	
Назви ресурсів за групами	Витрати, грн
Капітальні вкладення	
Оренда приміщення на 1 рік	120000
Обладнання	501000
Інвестиції в оборотні засоби	
Заробітна плата	1020000
Запаси матеріалів	54000
Електроенергія та водопостачання	23000
Кошти на непередбачувані витрати	20000
Реєстрація компанії	12000
Витрати на маркетингову кампанію	
Рекламна кампанія	80000
Всього	1830000

Отже вартість реалізації проєкту становить 1830000 грн.

Фінансовий план допомагає підприємцю розрахувати фінансові потреби, зробити обґрунтовані рішення та планувати дії для досягнення фінансової стабільності та успіху бізнесу. Важливо оновлювати і переглядати фінансовий план з часом, з урахуванням змін у ринкових умовах та розвитку компанії.

Витрати на реалізацію діяльності включають інвестиційні витрати, а саме оренду приміщення та купівлю необхідного обладнання

Таблиця 3.12

Джерела стартового капіталу

Показник	Сума, грн
Необхідний стартовий капітал	1830 000
Джерела стартового капіталу:	
• власні кошти	830 000
• інші джерела (залучення інвестора)	1 000 000
Разом	1830 000

На основі зібраної інформації можна здійснити прогнозування грошових потоків, пов'язаних з операційною діяльністю. Прогноз грошових потоків представлений в таблиці 3.13.

Табл. 3.13

Прогноз прибутків та збитків проєкту тис. грн

Показник	Роки				
	2024	2025	2026	2027	2028
Виручка від реалізації	2633,70	2897,07	3186,78	3186,78	3186,78
ПДВ	526,74	579,41	637,36	637,36	637,36
Чиста виручка	2106,96	2317,66	2549,42	2549,42	2549,42
Умовно-постійні витрати	206,04	206,04	206,04	206,04	206,04
Витрати на просування	85,00	102,00	122,40	146,88	176,26
Річний фонд оплати праці	1020,00	1020,00	1020,00	1020,00	1020,00
Закупівля товару і сировини	516,00	593,40	652,74	652,74	652,74
Загальні витрати від операційної діяльності	1827,04	1921,44	2001,18	2025,66	2055,04
Прибуток від операційної діяльності	279,92	396,22	548,24	523,76	494,39
Податок на прибуток	50,39	71,32	98,68	94,28	88,99
Чистий прибуток	229,53	324,90	449,56	429,48	405,40
Амортизація	33,40	33,40	33,40	33,40	33,40
Грошовий потік	262,93	358,30	482,96	462,88	438,80

Виручка клінінгової компанії формується з оплати замовлень, яку отримує від клієнтів. Фізичні особи сплачують готівкою, а юридичні особи здійснюють оплату шляхом перерахування коштів на розрахунковий рахунок компанії. Прогнозована виручка становить 2633,7 тис. грн. Заплановано, що 40% виручки буде отримано від фізичних осіб, а 60% - від юридичних осіб. Щомісячно для досягнення прогнозованої виручки необхідно виконувати 80-100 замовлень від фізичних осіб і обслуговувати близько 15-20 юридичних осіб.

В перший рік функціонування вже сформується грошовий потік у розмірі 262,93 тис. грн. Щорічно прогнозується зростання виручки на 10%, так в другій рік грошовий потік складатиме 358,30 тис. грн, в 3 рік – 482,96 тис. грн. і тд.

Основні витрати компанії становлять заробітна плата працівникам, оскільки для виконання робіт потрібний низько кваліфікований персонал. Однак, на ринку праці не виникає проблем з наймом додаткових працівників, які зможуть виконувати роботу

Для оцінки ефективності застосуємо різні методи:

Метод чистої (приведеної) теперішньої вартості (Net Present Value – NPV (табл. 3.14).

Таблиця 3.14

Розрахунок чистої теперішньої вартості

рік	Інвестиції, тис. грн	грошовий потік CF, тис. грн	Коефіцієнт дисконтування	Дисконтований грошовий потік CF _{disc} , тис. грн	Акумуляований дисконтований грошовий потік CF _{disc} , тис. грн
	-501		1	-501	-501
2024		262,934	0,840	220,953	-280,047
2025		358,297	0,706	253,017	-27,030
2026		482,958	0,593	286,595	259,565
2027		462,885	0,499	230,826	490,391
2028		438,796	0,419	183,877	674,268

$$NPV = 1175,268 - 501 = 674,268 \text{ тис. грн.}$$

Отже $NPV > 0$, вказує на те, що проект буде ефективним.

За п'ять років існування сформується чиста теперішня вартість проекту 674,268 тис. грн. Проект окупиться в 2026 році і при цьому чиста теперішня вартість складатиме 259,565 тис. грн.

Розрахуємо індекс рентабельності інвестиції PI, який є наслідком методу розрахунку NPV. Він покаже рівень віддачі інвестованого капіталу.

$$PI = PV / I = 1175,268 / 501 = 2,35.$$

Оскільки $PI = 2,35 > 0$, отже проект є досить актуальним і вартим до реалізації.

Особливе місце в бізнес-плані займає аналіз ризиків. Розглянемо їх більш детально.

Завдання клінінгової компанії стикається з ризиками, які можуть виникнути під час реалізації проекту. Наприклад, існує ризик збільшення податкового навантаження на бізнес.

Інший ризик полягає в зміні законодавства, що може ускладнити умови ведення бізнесу. Однак, розвиток клінінгової діяльності є пріоритетним, і за 5-бальною шкалою цей ризик оцінюється на рівні 1.

На ринку клінінгових послуг наразі існує незначна конкуренція, приблизно 10 компаній, але в майбутньому (2023-2024 рр.) є значна ймовірність появи щонайменше 3 нових клінінгових компаній. Оцінюючи за 5-бальною шкалою, цей ризик оцінюється на рівні 3. Щоб нивелювати цей ризик, компанія планує залучати клієнтів шляхом конкурентних цін і зосереджуватися на якості наданих послуг. Витратна частина діяльності клінінгової компанії передбачає зростання на 10% щорічно.

Висновок до розділу 3

Клінінгові послуги є невід'ємною частиною сучасного суспільства, допомагаючи підтримувати чистоту і порядок у житлових і комерційних приміщеннях. Ми прагнемо надавати високоякісні, професійні клінінгові послуги, щоб задовольнити потреби наших клієнтів. Перш ніж перейти до деталей організації бізнесу, дозвольте мені підкреслити важливість прибирання в нашому суспільстві. Для багатьох людей, особливо для тих, хто працює повний

робочий день, участь у прибиранні або відповідальність за нього може бути важким і складним завданням. Саме тому для ефективного і надійного вирішення цієї проблеми необхідна професійна клінінгова компанія. Першим кроком при створенні клінінгової компанії є ретельне дослідження ринку.

Ми аналізуємо попит на клінінгові послуги в регіоні, вивчаємо конкурентів і виявляємо потенційних клієнтів. Це допоможе нам зрозуміти, які послуги найбільш затребувані і як ми можемо виділитися на тлі конкурентів. Другий крок - розробка бізнес-плану. У ньому визначаються цілі, маркетингові стратегії, фінансові прогнози та операційні процедури. Бізнес-план допомагає нам структурувати наші ідеї та визначити шлях до успіху. Наступний етап - реєстрація компанії та виконання відповідних юридичних формальностей. Ми обираємо структуру власності, реєструємо компанію відповідно до вимог законодавства та отримуємо всі необхідні ліцензії та дозволи на ведення бізнесу. Потім компанія збирає команду професіоналів з великим досвідом роботи у сфері клінінгу.

Вони стежать за тим, щоб співробітники володіли необхідними навичками і знаннями для надання високоякісних послуг. Ми також інвестуємо в необхідні інструменти та обладнання для прибирання, щоб забезпечити ефективність і безпеку нашого персоналу. Але наша робота не закінчується з відкриттям компанії. Щоб просунути наші послуги на ринок, ми розробляємо маркетингову стратегію. Вона охоплює створення веб-сайту, активне просування в соціальних мережах, рекламні кампанії та співпрацю з місцевими підприємствами й організаціями. Наша мета - надавати клієнтам якісні та надійні клінінгові послуги. Ми прагнемо задовольнити потреби наших клієнтів і побудувати з ними довгострокові відносини. Для досягнення цієї мети ми пропонуємо гнучкий графік роботи, персонал, який дотримується високих стандартів якості, і конкурентоспроможні ціни. Підбиваючи підсумок, можна сказати, що створення клінінгової компанії - це серйозний крок у світі бізнесу. Він вимагає вивчення ринку, розробки бізнес-плану, формування команди фахівців і реалізації маркетингової стратегії.

Однак ми впевнені, що при правильному виборі цілей і відповідальному підході до справи ви зможете стати успішною клінінговою компанією, що задовольняє потреби клієнтів і забезпечує прибутковість свого підприємства.

ВИСНОВОК

У цій статті аналізуються клінінгові компанії та можливості їх відкриття. Дослідження показало, що відкриття клінінгової компанії може бути перспективним і прибутковим бізнес-проектом. По-перше, існує стійкий попит на клінінгові послуги. У сучасному суспільстві дедалі більше людей зайняті на роботі й не мають часу на прибирання вдома. Це створює потенційну клієнтську базу для клінінгових компаній. Крім того, розуміння важливості чистоти та гігієни в сучасному суспільстві зробило клінінгові послуги невід'ємною частиною багатьох галузей, включно з офісами, громадськими місцями, медичними установами та готелями. Тому у клінінгових компаній є широкі можливості для розширення ринку збуту і отримання стабільного доходу. Крім попиту, у клінінгових компаній є і конкурентні переваги. Якщо вони пропонують високоякісні послуги, використовують новітні технології та прибиральне обладнання, а також мають у своєму розпорядженні надійний персонал із відповідним досвідом, вони можуть залучити більше клієнтів і стати лідерами ринку.

Однак створення клінінгової компанії також вимагає ретельного аналізу ринку, розроблення маркетингової стратегії, фінансового планування та управлінських навичок. Конкуренція на ринку дуже жорстка, і успіх бізнесу залежить від його здатності виділитися і задовольнити потреби клієнтів. Мета компанії «Чистимо» - надавати комплексні клінінгові послуги, оптимізувати витрати клієнта на організацію прибирання і тим самим запропонувати своїм клієнтам чудову систему обслуговування.

Компанія розташовується на першому поверсі будинку 11 по вулиці Поповича в Рівному. Компанія має намір орендувати офісне приміщення за адресою вулиця Поповича, 11, Рівне. Об'єкт розташований на першому поверсі і являє собою комерційне приміщення загальною площею 35 кв. м. Орендна плата становить 10 000 гривень на місяць. Для відкриття клінінгової компанії «Чистий Дім» необхідно придбати різне обладнання та інвентар для прибирання приміщень на суму 151 000 гривень.

Загальна вартість проєкту становить 18 300 000 гривень.

У перший рік після відкриття буде згенеровано грошовий потік у розмірі 262,93 000 гривень. Оскільки очікується, що доходи збільшуватимуться на 10% щорічно, грошовий потік на другий рік становитиме 358,30 тис. грн, на третій рік - 482,96 тис. грн тощо. За п'ять років чиста теперішня вартість проєкту становитиме 674 268 тис. грн.

Проєкт повністю окупиться у 2026 році, а його чиста теперішня вартість становитиме 259 565 тисяч гривень. Таким чином, на підставі цього дослідження можна зробити висновок, що створення клінінгової компанії може бути прибутковим і успішним бізнес-проектом. Однак необхідно провести детальний аналіз ринку, розробити ефективну стратегію та виділити необхідні ресурси для забезпечення якісних послуг і конкурентної переваги на ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Prosto Chisto (Просто чисто), клининговые услуги. URL: <https://infomisto.com/ru/rovno/catalog/kliningovye-uslugi/prosto-chysto>
2. Клінінгові послуги в Україні: попит та пропозиція. 2007 р. URL: <http://shaden.ua/uk/press/press2/2007-08-30-5.html>
3. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств : затверджені Наказом Міністерства економіки України від 06.09.2006 р. No 290. URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0290665-06>.
4. Світ чистоти, сервисна-служба. URL: <https://infomisto.com/ru/rovno/catalog/kliningovye-uslugi/svit-chystoty>
5. Прохорова Т.П., Притиченко Т.І. Маркетингове обґрунтування бізнес-плану підприємства. *Вісник НТУ «ХПИ»*, 2014. № 34. С. 31.
6. Що таке клінінг? - Вісник «Розділля» URL: <https://visrozdil.lviv.ua/2021/05/03/shho-take-klining-shho-take-kliningova-kompaniya/>
7. Ноздріна Л.В. Управління проектами: підручник / Ноздріна Л.В., Яшук В.І., Полотай О.І./ За заг.ред.Л.В.Ноздріної. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 432 с.
8. Збаразська Л.О. Управління проектами: навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / Збаразська Л.О., Рижиков В.С., Єрфорт І.Ю., Єрфорт О.Ю. — К. : Центр учбової літератури, 2008. — 168с.
9. Довгань Л.Є. Управління проектами: навчальний посібник / Л.Є. Довгань, Г.А.Мохонько, І.П.Малик. – К.: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2017. – 420 с.
10. Даве В., Кестел Д. Руководство к своду знаний по управлению проектами. Руководство РМВОК — М.: Олимп-Бизнес, 2016. – 590с.
11. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: підруч. / Т. В. Майорова. – К.: Центр учбов. літератури, 2012. – 472 с.
12. Пересада А. А. Інвестиційний аналіз: підручник / А. А. Пересада, Ю. М. Коваленко, С. В.Онікієнко. – К.: КНЕУ, 2003. – 485 с.

13. Чумакова І. Аналіз та аудит реальних інвестицій (на прикладі підприємств малого і середнього бізнесу Херсонської області): дис. канд. екон. наук: 08.06.04. / І. Чумакова. – К.: КНЕУ, 2001. – 204 с.
14. Верба В. А. Проектний аналіз: підручник / В. А. Верба, О. А. Загородніх. – К.: КНЕУ, 2000. – 322 с. 3. Виленский П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика: учеб. пособие / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2002. – 888 с.
15. Бондар М. І. Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю: монографія / М. І. Бондар. – К.: КНЕУ, 2008. – 256 с.
16. Філіпов М. І. Аналіз інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств легкої промисловості / М. І. Філіпов, Т. Б. Гаврищук // Вісник Київського націон. ун-ту технологій та дизайну. – 2013. – № 3. – С. 132-138. Серія Економіка. Випуск 1 (53) 228
17. Петухова О. М. Інвестування: навч. посіб. / О. М. Петухова. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 336 с.
18. Спільник І. В. Аналіз інвестиційної діяльності підприємства за даними фінансової звітності / І. В. Спільник, О. М. Загородна // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2013. – № 2. – С. 78-87.
19. Шкіренко В.В. Методичні підходи до попереднього аналізу економічної ефективності проектів на передінвестиційному етапі / В. В. Шкіренко // Інвестиції: практика та досвід. – К.: ТОВ “ДКС ЦЕНТР”, 2017. – №17. – С. 44 – 48.
20. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 09.09.2018).
21. Сервіс для визначення кодів видів економічної діяльності за КВЕД2005 та КВЕД-2010 http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/74/KVED10_74_20.html.
22. Структурні зміни в економіці. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm.