

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ, ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ
СПРАВИ ТА ТУРИЗМУ**

START-UP

Навчальний посібник

ОДЕСА
2024 рік

START-UP: Навчальний посібник [Електронне видання]/факультет менеджменту, готельно-ресторанної справи та туризму. Міжнародний гуманітарний університет. Одеса. 2024.56с

Навчальний посібник підготовлено відповідно до методики викладання дисципліни «START-UP» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 181 «Харчові технології» освітньої програми «Ресторанні технології» Посібник охоплює короткий зміст тем, теоретичні питання для самоконтролю, тестові та практичні завдання, що дозволять набутти загальних та професійних компетентностей, програмних результатів навчання, передбачених Стандартом вищої освіти України для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти галузі знань 18 «Виробництво та технології», спеціальності 181 «Харчові технології», затвердженого та введено в дію наказом Міністерства освіти і науки України від 18.10.2018 № 1125.

Рекомендовано до друку Вченою Радою Міжнародного гуманітарного університету

протокол №4 від 04.12.2024р.

Автори :

Дишкантюк Оксана Володимирівна – декан факультету менеджменту, готельно-ресторанної справи та туризму Міжнародного гуманітарного університету, кандидат технічних наук, доцент

Дишкантюк Юлія Ігорівна – доцент кафедри менеджменту Міжнародного гуманітарного університету, доктор філософії з права

РЕЦЕНЗЕНТИ

Русавська В.А професор кафедри готельно-ресторанного і туристичного бізнесу Київського національного університету культури і мистецтв , к.і.н, професор

Кіфа О.О HR-директор ресторанної компанії «Synergy Group»

ЗМІСТ

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	3
2. МАТЕРІАЛ ДО ЛЕКЦІЙ	5
3. ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ	30
4. ТЕМАТИКА ТА ПИТАННЯ ДО САМОСТІЙНИХ ЗАВДАНЬ	47
5. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА	55

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Дисципліна забезпечує у студентів формування фундаментальних знань, умінь і навичок, розширення і поглиблення фахових компетентностей основних принципів проектування об'єктів ресторанного господарства, і підготовки фахівця, який буде володіти знаннями, пов'язаними з рішенням проектних питань в сфері ресторанного бізнесу.

Метою вивчення дисципліни «Start -UP» є формування системи знань та набуття компетентностей щодо основних принципів запуску та управління стартап-проектами у ресторанному бізнесі

У процесі реалізації програми дисципліни «Start -Up» формуються наступні компетентності із передбачених освітньою програмою:

Інтегральна компетентність

Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми технічного і технологічного характеру, що характеризуються комплексністю та невизначеністю умов у виробничих умовах підприємств харчової промисловості та ресторанного господарства та у процесі навчання, що передбачає застосування теоретичних основ та методів харчових технологій.

Загальні компетентності (ЗК):

ЗК 2. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК 3. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК 4. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій.

ЗК 5. Здатність до пошуку та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 10. Прагнення до збереження навколишнього середовища.

Спеціальні (фахові) компетентності:

СК 10. Здатність розробляти проекти нормативної документації з використанням чинної законодавчої бази та довідкових матеріалів.

СК 11. Здатність розробляти та впроваджувати ефективні методи організації праці, нести відповідальність за професійний розвиток окремих осіб та/або груп осіб.

СК 13. Здатність підвищувати ефективність виробництва, впроваджувати сучасні системи менеджменту.

Навчальна дисципліна «Start UP » забезпечує досягнення

результатів навчання (РН), передбачених освітньою програмою:

ПРН 1. Знати і розуміти основні концепції, теоретичні та практичні проблеми в галузі харчових технологій.

ПРН 2. Виявляти творчу ініціативу та підвищувати свій професійний рівень шляхом продовження освіти та самоосвіти.

ПРН 4. Проводити пошук та обробку науково-технічної інформації з різних джерел та застосовувати її для вирішення конкретних технічних і технологічних завдань.

ПРН 14. Підвищувати ефективність виробництва шляхом впровадження ресурсоощадних та конкурентоспроможних технологій, аналізувати стан і динаміку попиту на харчові продукти.

ПРН 15. Впроваджувати сучасні системи менеджменту підприємства.

ПРН 21. Вміти доносити результати діяльності до професійної аудиторії та широкого загалу з метою донесення ідей, проблем, рішень і власного досвіду у сфері харчових технологій.

ПРН 25. Виявляти творчу ініціативу з питань ринкової трансформації економіки.

ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Вступ до стартапів: концепція, етапи розвитку та роль у ресторанному бізнесі

Тема 2. Визначення бізнес-ідеї для ресторанного стартапу

Тема 3. Складання бізнес-моделі ресторанного стартапу (Business Model Canvas)

Тема 4. Юридичні аспекти створення ресторанного стартапу

Тема 5. Фінансова модель ресторанного стартапу

Тема 6. Залучення інвестицій: гранти, венчурне фінансування, краудфандинг

Тема 7. Управління витратами та ціноутворення у ресторанному стартапі

Тема 8. Маркетинг ресторанного стартапу: стратегія виходу на ринок

Тема 9. Екологічні та стійкі стартапи у ресторанному бізнесі

Тема 10. Стратегії масштабування та вихід із стартапу

3. МАТЕРІАЛ ДО ЛЕКЦІЙ

Тема 1. Вступ до стартапів: концепція, етапи розвитку та роль у ресторанному бізнесі

План лекції:

1. Поняття стартапу та його особливості
2. Відмінності між стартапом та традиційним бізнесом
3. Основні етапи розвитку стартапу
4. Чому ресторанні стартапи часто зазнають невдач
5. Успішні кейси ресторанних стартапів

Конспект лекції.

1. Поняття стартапу та його особливості

Стартап – це новий бізнес-проект, що базується на інноваційній ідеї, має високий рівень ризику та потенціал для масштабування. Основними характеристиками стартапу є:

- Використання нових або вдосконалених технологій.
- Орієнтація на швидке зростання.
- Висока невизначеність результату.
- Гнучкість у прийнятті рішень.

2. Відмінності між стартапом та традиційним бізнесом

Стартапи відрізняються від звичайного малого бізнесу наступними факторами:

- **Масштабованість:** стартапи орієнтовані на стрімке зростання та розширення.
- **Інноваційність:** стартапи пропонують нові продукти або послуги, тоді як традиційний бізнес часто використовує перевірені моделі.
- **Фінансування:** стартапи можуть залучати венчурний капітал, гранти або інвесторів, тоді як малий бізнес зазвичай фінансується власними коштами чи банківськими кредитами.

3. Основні етапи розвитку стартапу

Будь-який стартап проходить через кілька ключових етапів:

1. **Формування ідеї** – пошук унікальної концепції, аналіз ринку та конкурентів.

2. **Створення MVP (мінімально життєздатного продукту)** – тестування ідеї у реальних умовах.
3. **Пілотний запуск** – перевірка реакції ринку на продукт.
4. **Залучення інвестицій** – пошук джерел фінансування для подальшого розвитку.
5. **Масштабування** – розширення бізнесу, вихід на нові ринки.
6. **Вихід із ринку** – продаж компанії або її трансформація у стабільний бізнес.

4. Чому ресторанні стартапи часто зазнають невдач

Ресторанний бізнес є одним із найскладніших для запуску через:

- Високу конкуренцію на ринку.
- Нестачу фінансування для покриття всіх витрат.
- Відсутність унікальної концепції.
- Помилки у розрахунках бізнес-моделі.
- Незбалансоване ціноутворення.

5. Успішні кейси ресторанних стартапів

Серед успішних ресторанних стартапів можна виділити:

- **Food trucks** – мобільні ресторани, що мають низькі витрати на оренду приміщень.
- **Dark kitchens** – кухні без фізичних ресторанів, що працюють лише на доставку.
- **Концептуальні заклади** – ресторани з унікальним меню та атмосферою, які приваблюють певну аудиторію.

Питання для самоперевірки:

1. Що таке стартап?
2. Які етапи розвитку проходить стартап?
3. Чим стартап відрізняється від малого бізнесу?
4. Які основні виклики стоять перед ресторанними стартапами?
5. Наведіть приклад успішного ресторанного стартапу.

Тестові питання:

1. Що є головною характеристикою стартапу? а) Великий початковий капітал
б) Іноваційність та масштабованість

- c) Стабільний прибуток
 - d) Відсутність ризиків
2. На якому етапі розвитку стартапу формується його бізнес-модель? а)
- Ідея
 - b) MVP (мінімально життєздатний продукт)
 - c) Залучення інвесторів
 - d) Масштабування
3. Чим стартап відрізняється від звичайного малого бізнесу? а)
- Відсутністю ризиків
 - b) Орієнтацією на швидке масштабування
 - c) Роботою в сфері технологій
 - d) Використанням венчурного капіталу
4. Що таке MVP у стартапі? а) Головний інвестор
- b) Мінімально життєздатний продукт
 - c) Фінансовий резерв
 - d) Витрати на маркетинг
5. Які основні етапи розвитку стартапу? а) Розробка, тестування, вихід на ринок, масштабування
- b) Пошук інвесторів, маркетинг, вихід на ринок
 - c) Запуск, розширення, ребрендинг
 - d) Бізнес-планування, тестування продукту, злиття
6. Чому ресторанні стартапи часто зазнають невдач? а) Низька якість їжі
- b) Висока конкуренція та низька рентабельність
 - c) Відсутність бізнес-моделі
 - d) Малий стартовий капітал
7. Що є головним ризиком для ресторанного стартапу? а) Відсутність унікальної концепції
- b) Високі податки
 - c) Нестача персоналу
 - d) Відсутність маркетингових досліджень
8. Який бізнес-модельний підхід використовується для стартапів? а) Lean Startup
- b) Традиційний бізнес-план
 - c) Франчайзинг
 - d) Класична корпоративна модель
9. Який з факторів є ключовим для успішного ресторанного стартапу?
- a) Локація
 - b) Величезний стартовий капітал
 - c) Відсутність конкурентів
 - d) Використання дорогих інгредієнтів
10. Який термін означає тестування ідеї перед виходом на ринок? а)
- Пілотний запуск

- b) Брендинг
- c) Ребрендинг
- d) Стратегічний аналіз

Тема 2. Визначення бізнес-ідеї для ресторанного стартапу

План лекції:

1. Поняття бізнес-ідеї та її значення
2. Методи пошуку перспективної ідеї для ресторанного стартапу
3. Аналіз ринку та конкурентного середовища
4. Інструменти оцінки життєздатності ідеї
5. Приклади успішних бізнес-ідей у ресторанному бізнесі

Конспект лекції:

1. Поняття бізнес-ідеї та її значення

Бізнес-ідея – це основа будь-якого стартапу. Вона повинна відповідати актуальним запитам ринку, мати конкурентну перевагу та бути реалізованою з урахуванням ресурсних можливостей. У ресторанному бізнесі важливо, щоб ідея відповідала сучасним гастрономічним трендам та споживчим вподобанням.

2. Методи пошуку перспективної ідеї для ресторанного стартапу

Серед найпоширеніших методів пошуку ідеї можна виділити:

- **Брейнштормінг** – колективний процес генерації ідей.
- **SWOT-аналіз** – оцінка сильних і слабких сторін потенційної ідеї.
- **Customer Development** – аналіз проблем потенційних споживачів.
- **Моніторинг трендів** – використання аналітичних інструментів для визначення популярних напрямків у ресторанному бізнесі.

3. Аналіз ринку та конкурентного середовища

Перед запуском стартапу важливо дослідити ринок:

- Визначити основних конкурентів.
- Оцінити рівень попиту та пропозиції.
- Вивчити потреби цільової аудиторії.
- Проаналізувати економічні фактори, що впливають на ресторанний бізнес.

4. Інструменти оцінки життєздатності ідеї

Оцінка бізнес-ідеї допомагає уникнути невдалих інвестицій. До основних інструментів аналізу відносяться:

- **Business Model Canvas** – побудова структури майбутнього бізнесу.
- **P&L аналіз** – прогнозування прибутків та збитків.
- **Опитування споживачів** – тестування ідеї на потенційній аудиторії.
- **Lean Startup підхід** – швидке тестування мінімально життєздатного продукту (MVP).

5. Приклади успішних бізнес-ідей у ресторанному бізнесі

- **Dark kitchens** – кухні без фізичного ресторану, що працюють лише на доставку.
- **Ресторани з відкритою кухнею** – концепція, що підвищує довіру клієнтів.
- **Food trucks** – мобільні ресторани, що дозволяють мінімізувати витрати на оренду.
- **Екологічно свідомі ресторани** – концепції з мінімізацією відходів та використанням органічних продуктів.

Питання для самоперевірки:

1. Що таке бізнес-ідея?
2. Чому важливо оцінювати перспективність ідеї перед запуском стартапу?
3. Які методи використовуються для пошуку бізнес-ідеї?
4. Як провести аналіз конкурентного середовища?
5. Які інструменти допомагають оцінити життєздатність бізнес-ідеї?

Тестові питання:

1. Що є головною характеристикою успішної бізнес-ідеї? а) Високий рівень прибутку б) Відсутність конкурентів с) Відповідність потребам ринку d) Дешевизна реалізації
2. Який метод використовується для оцінки сильних і слабких сторін ідеї? а) SWOT-аналіз б) Маркетингове дослідження с) Бізнес-планування d) Lean Startup
3. Що таке Business Model Canvas? а) Технологія створення меню б) Структурована схема побудови бізнесу с) Фінансова стратегія d) План масштабування
4. Який фактор є ключовим при виборі бізнес-ідеї для ресторану? а) Тенденції ринку б) Особисті вподобання власника с) Вартість обладнання d) Географічне розташування

5. Яка концепція передбачає роботу ресторану лише на доставку? а) Fast food b) Dark kitchen c) Open kitchen d) Pop-up ресторан

Тема 3. Складання бізнес-моделі ресторанного стартапу (Business Model Canvas)

План лекції:

1. Поняття бізнес-моделі та її роль у стартапі
2. Компоненти Business Model Canvas
3. Визначення ціннісної пропозиції
4. Сегменти клієнтів і канали збуту
5. Основні ресурси, партнери та структура витрат

Конспект лекції:

1. Поняття бізнес-моделі та її роль у стартапі

Бізнес-модель – це логічна схема, яка описує, як компанія створює, доставляє та отримує цінність. У стартапі бізнес-модель допомагає визначити шляхи монетизації, ключові витрати та необхідні ресурси для успішного функціонування.

2. Компоненти Business Model Canvas

Business Model Canvas – це структурований підхід до розробки бізнес-моделі, який містить 9 блоків:

1. **Ціннісна пропозиція** – що пропонує бізнес клієнтам і чим він відрізняється від конкурентів.
2. **Сегменти клієнтів** – визначення цільової аудиторії.
3. **Канали збуту** – як продукт чи послуга буде доставлена клієнтам.
4. **Взаємовідносини з клієнтами** – механізми залучення та утримання клієнтів.
5. **Джерела доходу** – способи отримання прибутку.
6. **Ключові ресурси** – матеріальні, фінансові та людські ресурси.
7. **Ключові види діяльності** – основні процеси, необхідні для функціонування бізнесу.
8. **Ключові партнери** – зовнішні організації чи особи, які допомагають у реалізації бізнес-моделі.
9. **Структура витрат** – основні фінансові статті бізнесу.

3. Визначення ціннісної пропозиції

Ціннісна пропозиція – це те, що відрізняє продукт від конкурентів і робить його привабливим для споживачів. Для ресторанного бізнесу це може бути:

- Унікальне меню (еко-страви, ф'южн-кухня, локальні продукти).
- Інтерактивний досвід (відкрита кухня, майстер-класи).
- Використання новітніх технологій (цифрові замовлення, дрон-доставка).

4. Сегменти клієнтів і канали збуту

Розподіл клієнтів за сегментами допомагає ефективніше задовольняти їхні потреби. Наприклад:

- Молодь (популярні street-food концепції, соціальні мережі).
- Родини (дитячі меню, ігрові зони).
- Гурмани (ексклюзивні пропозиції, дегустаційні сети). Канали збуту – це механізми взаємодії з клієнтами: фізичні заклади, онлайн-платформи, мобільні додатки, соціальні мережі тощо.

5. Основні ресурси, партнери та структура витрат

Для реалізації бізнес-моделі ресторанного стартапу необхідні ресурси:

- **Фінансові** – стартовий капітал, інвестори.
- **Матеріальні** – приміщення, обладнання, продукти.
- **Людські** – персонал, кухарі, маркетологи. Ключові партнери – це постачальники, дистриб'ютори, маркетингові агентства. Структура витрат включає: оренду, заробітну плату, закупівлю продуктів, рекламу.

Питання для самоперевірки:

1. Що таке бізнес-модель?
2. Які основні компоненти містить Business Model Canvas?
3. Як визначити ціннісну пропозицію ресторанного стартапу?
4. Чому важливо правильно сегментувати клієнтів?
5. Які ресурси необхідні для відкриття ресторанного стартапу?

Тестові питання:

1. Що таке бізнес-модель? а) Фінансова стратегія компанії б) План розвитку маркетингової стратегії с) Опис способу отримання прибутку d) Спосіб вибору постачальників
2. Який з компонентів Business Model Canvas відповідає за спосіб доставки продукту клієнтам? а) Канали збуту б) Ключові ресурси с) Джерела доходу d) Взаємовідносини з клієнтами
3. Що є прикладом ціннісної пропозиції ресторанного стартапу? а) Відсутність конкурентів б) Унікальне меню с) Низька орендна плата d) Велика кількість працівників
4. Які ресурси належать до ключових для ресторанного стартапу? а) Тільки фінансові б) Тільки матеріальні с) Фінансові, матеріальні та людські d) Жоден з варіантів
5. Що є ключовим партнером ресторанного стартапу? а) Конкуренти б) Постачальники продуктів с) Випадкові клієнти d) Всі відповіді правильні

Тема 4. Юридичні аспекти створення ресторанного стартапу

План лекції:

1. Організаційно-правові форми ресторанного бізнесу
2. Процедура реєстрації підприємства
3. Ліцензування та дозвільна документація
4. Податкові режими для закладів ресторанного господарства
5. Захист прав споживачів та відповідальність за порушення законодавства

Конспект лекції:

1. Організаційно-правові форми ресторанного бізнесу

Ресторанний стартап може бути зареєстрований у різних формах залежно від масштабів бізнесу, структури власності та податкових вимог. Основні форми:

- **ФОП (фізична особа-підприємець)** – підходить для невеликих кафе, фуд-траків.
- **ТОВ (товариство з обмеженою відповідальністю)** – популярний варіант для середнього та великого бізнесу, що дозволяє залучати інвесторів.

- **Приватне підприємство (ПП)** – рідше використовується у ресторанному бізнесі через обмежені можливості залучення капіталу.
- **Франчайзинг** – можливість працювати під відомим брендом з мінімізацією ризиків.

2. Процедура реєстрації підприємства

Реєстрація ресторанного бізнесу включає наступні етапи:

1. Вибір організаційно-правової форми.
2. Реєстрація підприємства в ЄДР (Єдиному державному реєстрі).
3. Отримання коду ЄДРПОУ (для юридичних осіб).
4. Відкриття банківського рахунку.
5. Реєстрація в податкових органах.
6. Отримання необхідних дозволів (СЕС, пожежна безпека, документи на право оренди приміщення тощо).

3. Ліцензування та дозвільна документація

Для ведення ресторанного бізнесу необхідно отримати такі дозволи:

- **Ліцензія на продаж алкоголю** (якщо в закладі буде реалізація алкогольних напоїв).
- **Дозвіл на роботу закладу громадського харчування** від місцевих органів.
- **Санітарно-епідеміологічний висновок** (дотримання норм Держпродспоживслужби).
- **Дозвіл ДСНС (Державна служба надзвичайних ситуацій)** на відповідність нормам пожежної безпеки.

4. Податкові режими для закладів ресторанного господарства

Ресторанний бізнес може працювати на різних податкових системах:

- **Єдиний податок** (спрощена система) – для ФОП, якщо дохід не перевищує встановлені межі.
- **Загальна система оподаткування** – для ТОВ та підприємств з великим оборотом, що включає податок на прибуток (18%) та ПДВ (20%).
- **Акцизний податок** (для закладів, що реалізують алкоголь).

5. Захист прав споживачів та відповідальність за порушення законодавства

Закон "Про захист прав споживачів" регулює:

- Якість наданих послуг та відповідність нормам ДСТУ.
- Право споживачів на безпечні харчові продукти.
- Відповідальність за порушення норм (штрафи, відкликання ліцензій, закриття закладу).

Питання для самоперевірки:

1. Які основні організаційно-правові форми підходять для ресторанного стартапу?
2. Які документи необхідні для відкриття ресторану?
3. Які дозволи потрібно отримати перед запуском ресторанного бізнесу?
4. Які особливості оподаткування у ресторанному бізнесі?
5. Як закон "Про захист прав споживачів" регулює діяльність ресторанів?

Тестові питання:

1. Яка організаційно-правова форма найчастіше використовується для малого ресторанного бізнесу? а) Приватне підприємство б) ТОВ с) ФОП d) Акціонерне товариство
2. Який дозвіл необхідний для реалізації алкогольних напоїв у ресторані? а) Дозвіл місцевої влади б) Ліцензія на алкоголь с) Дозвіл СЕС d) Реєстрація в податковій службі
3. Що входить у процес реєстрації ресторанного бізнесу? а) Отримання міжнародної франшизи б) Реєстрація в ЄДР, відкриття рахунку, податковий облік с) Отримання сертифіката якості від ЄС d) Купівля франшизи
4. Який податок сплачує ресторан на загальній системі оподаткування? а) 5% б) 18% + ПДВ 20% с) 10% d) 25%
5. Що передбачає закон "Про захист прав споживачів" у сфері ресторанного бізнесу? а) Вимоги до оформлення реклами б) Вимоги до якості харчових продуктів і прав споживачів с) Регулювання співпраці з постачальниками d) Норми приготування кави

Тема 5. Фінансова модель ресторанного стартапу

План лекції:

1. Основні фінансові показники для ресторанного бізнесу

2. Джерела фінансування ресторанного стартапу
3. Структура витрат при відкритті ресторану
4. Розрахунок точки беззбитковості
5. Фінансові ризики та шляхи їх мінімізації

Конспект лекції:

1. Основні фінансові показники для ресторанного бізнесу

Фінансове планування – це критичний аспект управління стартапом, що дозволяє контролювати грошові потоки та прогнозувати прибутковість. До основних фінансових показників належать:

- **Виторг (Revenue)** – загальна сума доходів ресторану від продажу їжі, напоїв та додаткових послуг.
- **Собівартість проданих товарів (COGS)** – витрати на продукти, напівфабрикати, упаковку тощо.
- **Валовий прибуток** – різниця між виторгом і собівартістю.
- **Операційний прибуток** – валовий прибуток мінус операційні витрати.
- **EBITDA** – прибуток до відрахування податків, амортизації та інших витрат.
- **Рентабельність (ROI, ROS, ROA)** – показники, що оцінюють ефективність інвестицій у бізнес.

2. Джерела фінансування ресторанного стартапу

Для відкриття ресторанного бізнесу можна використати такі джерела фінансування:

- **Власні кошти** – найбільш ризикований, але найменш затратний варіант.
- **Банківські кредити** – потребують застави та позитивної кредитної історії.
- **Венчурне фінансування** – залучення інвесторів, які отримують частку в бізнесі.
- **Гранти та державні програми** – підтримка від урядових або міжнародних організацій.
- **Краудфандинг** – збір коштів через онлайн-платформи.
- **Франчайзинг** – відкриття закладу під відомим брендом з мінімальними ризиками.

3. Структура витрат при відкритті ресторану

Фінансова модель ресторану передбачає такі основні витрати:

- **Оренда приміщення** – вартість залежить від локації та розміру закладу.
- **Обладнання та меблі** – кухонна техніка, столи, стільці, посуд.
- **Зарплата персоналу** – включає оплату кухарів, офіціантів, менеджерів.
- **Маркетингові витрати** – реклама, просування у соціальних мережах.
- **Комунальні платежі** – електроенергія, вода, газ.
- **Ліцензії та дозволи** – юридичні витрати на реєстрацію бізнесу.

4. Розрахунок точки беззбитковості

Точка беззбитковості – це обсяг продажів, при якому дохід покриває всі витрати. Формула розрахунку:

Точка беззбитковості (у грн) = Постійні витрати / (Ціна за одиницю – Змінні витрати на одиницю)

Цей показник допомагає власнику ресторану оцінити, скільки страв потрібно продати, щоб покрити всі витрати та почати отримувати прибуток.

5. Фінансові ризики та шляхи їх мінімізації

Головні ризики ресторанного бізнесу:

- **Нестабільний попит** – залежність від сезонності, економічних умов.
- **Висока конкуренція** – необхідність постійного вдосконалення.
- **Фінансова неефективність** – неправильне планування витрат та доходів.
- **Юридичні ризики** – штрафи за порушення норм та стандартів.

Методи мінімізації ризиків:

- Детальне фінансове планування та аналітика.
- Диверсифікація джерел доходу.
- Контроль витрат та регулярний аудит.
- Використання страхування бізнесу.

Питання для самоперевірки:

1. Які основні фінансові показники ресторанного бізнесу?
2. Які існують джерела фінансування для ресторанного стартапу?
3. Як розрахувати точку беззбитковості ресторану?
4. Які основні витрати передбачені у фінансовій моделі ресторану?
5. Які методи мінімізації фінансових ризиків?

Тестові питання:

1. Який фінансовий показник оцінює прибутковість бізнесу до вирахування податків? а) COGS b) EBITDA c) Рентабельність продажів d) Виторг
2. Що таке точка беззбитковості? а) Максимальний прибуток ресторану b) Обсяг продажів, при якому покриваються витрати c) Мінімальна сума інвестицій для запуску ресторану d) Вартість оренди приміщення
3. Яке джерело фінансування передбачає отримання грошей від великої кількості приватних осіб через онлайн-платформи? а) Венчурний капітал b) Кредит у банку c) Краудфандинг d) Державні гранти
4. Які витрати не входять до структури ресторанного бізнесу? а) Закупівля продуктів b) Витрати на навчання персоналу c) Купівля франшизи d) Витрати на ремонт авто
5. Як мінімізувати фінансові ризики ресторанного бізнесу? а) Відмовитися від маркетингових витрат b) Підвищити ціни на 50% c) Регулярно аналізувати витрати та доходи d) Зменшити кількість персоналу

Тема 6. Залучення інвестицій: гранти, венчурне фінансування, краудфандинг

План лекції:

1. Основні джерела інвестицій для ресторанного стартапу
2. Грантове фінансування та можливості отримання грантів
3. Венчурне фінансування та залучення інвесторів
4. Краудфандинг як сучасний спосіб збору коштів
5. Ризики та особливості роботи з інвесторами

1. Основні джерела інвестицій для ресторанного стартапу

Фінансування ресторанного стартапу може здійснюватися з різних джерел, кожне з яких має свої переваги та недоліки. Основні варіанти:

- **Гранти** – безповоротна фінансова допомога для розвитку бізнесу.
- **Венчурний капітал** – інвестиції від фондів або приватних осіб в обмін на частку у бізнесі.
- **Краудфандинг** – залучення коштів від великої кількості приватних осіб через спеціалізовані платформи.
- **Банківські кредити** – традиційний варіант, що вимагає наявності застави.
- **Бізнес-ангели** – приватні інвестори, які надають фінансування на ранніх стадіях стартапу.

2. Грантове фінансування та можливості отримання грантів

Гранти надаються урядами, міжнародними організаціями, фондами для підтримки бізнесу. Основні аспекти отримання гранту:

- Відповідність критеріям програми (інноваційність, екологічність, соціальний вплив).
- Підготовка якісної заявки (опис бізнес-моделі, цільове використання коштів).
- Дотримання вимог щодо звітності. Популярні грантові програми: Horizon Europe, Український фонд стартапів, USAID.

3. Венчурне фінансування та залучення інвесторів

Венчурне фінансування – це вкладення коштів у стартап із високим потенціалом зростання. Особливості:

- Інвестори отримують частку у компанії.
- Фінансування може бути надане у декілька етапів (seed, early-stage, growth-stage).
- Стартап має продемонструвати масштабованість бізнес-моделі.

Основні джерела:

- **Венчурні фонди** (Andreessen Horowitz, SoftBank Vision Fund).
- **Бізнес-ангели** (приватні інвестори, які підтримують стартапи на ранніх стадіях).
- **Корпоративні венчурні фонди** (інвестування від великих компаній).

4. Краудфандинг як сучасний спосіб збору коштів

Краудфандинг – це фінансування стартапу шляхом збору невеликих внесків від великої кількості людей через онлайн-платформи. Основні моделі:

- **Донорський** – кошти збираються на соціально важливі або творчі проекти (GoFundMe).
- **Рівне фінансування (equity crowdfunding)** – інвестори отримують частку у компанії (Seedrs, Crowdcube).
- **Винагородний** – внески з отриманням продукту або бонусів (Kickstarter, Indiegogo).
- **Кредитний** – позики під певний відсоток (Kiva, LendingClub).

5. Ризики та особливості роботи з інвесторами

Залучення інвесторів має не лише переваги, але й ризики:

- **Втрата контролю над бізнесом** – інвестори можуть вимагати частку у власності.
- **Ризик невиконання умов** – важливо детально прописувати угоди.
- **Довгий процес залучення** – від пошуку інвестора до отримання коштів може пройти кілька місяців.
- **Фінансова відповідальність** – необхідність чітко звітувати про використання залучених коштів.

Питання для самоперевірки:

1. Які основні джерела фінансування ресторанного стартапу?
2. Які ключові вимоги для отримання гранту?
3. Що таке венчурне фінансування і як воно працює?
4. Які основні види краудфандингу?
5. Які ризики виникають при залученні інвесторів?

Тестові питання:

1. Що є основною перевагою грантового фінансування? а) Кошти не потрібно повертати б) Мінімальні бюрократичні вимоги с) Гранти надаються всім без винятку d) Відсутність звітності
2. Хто може бути бізнес-ангелом у стартапі? а) Велика корпорація б) Приватна особа, що інвестує у перспективні проекти с) Державний фонд d) Банк
3. Яка модель краудфандингу передбачає повернення грошей вкладникам із відсотками? а) Донорська б) Рівне фінансування с) Кредитна d) Винагородна

4. Яке джерело фінансування вимагає надання частки бізнесу інвесторам? а) Краудфандинг б) Гранти с) Венчурний капітал d) Банківський кредит
5. Який фактор є найбільшим ризиком при залученні венчурних інвестицій? а) Нестача персоналу б) Втрата частки управління компанією с) Відсутність маркетингового плану d) Високий рівень конкуренції

Тема 7. Управління витратами та ціноутворення у ресторанному стартапі

План лекції:

1. Основні види витрат у ресторанному бізнесі
2. Методи управління собівартістю страв
3. Основні стратегії ціноутворення у ресторанному бізнесі
4. Аналіз беззбитковості та фінансове планування
5. Вплив програм лояльності та знижок на прибутковість

Конспект лекції:

1. Основні види витрат у ресторанному бізнесі

Фінансове управління ресторанним стартапом передбачає контроль усіх витрат, які поділяються на:

- **Постійні витрати** – оренда, зарплата персоналу, комунальні послуги.
- **Змінні витрати** – закупівля продуктів, маркетинг, амортизація обладнання.
- **Неочікувані витрати** – ремонт обладнання, штрафи, зміна законодавства.

2. Методи управління собівартістю страв

Собівартість страви – це сума витрат на її приготування, включаючи інгредієнти, оплату праці кухарів та комунальні витрати. Методи оптимізації:

- **Контроль витрат на інгредієнти** – пошук вигідних постачальників, закупівля сезонних продуктів.

- **Мінімізація відходів** – використання технологій Zero Waste, розрахунок порцій.
- **Автоматизація процесів** – використання програм для контролю витрат (Poster, iiko, R-Keeper).

3. Основні стратегії ціноутворення у ресторанному бізнесі

Ціноутворення визначає рівень доходів ресторану. Основні стратегії:

- **Вартісне ціноутворення (Cost-Plus Pricing)** – формування ціни на основі собівартості з націнкою.
- **Конкурентне ціноутворення (Competitive Pricing)** – орієнтація на ринкові ціни.
- **Психологічне ціноутворення** – використання цінових порогів (99 грн замість 100 грн).
- **Динамічне ціноутворення** – зміна цін залежно від попиту та часу доби.

4. Аналіз беззбитковості та фінансове планування

Фінансове планування передбачає розрахунок точки беззбитковості:

Точка беззбитковості = Постійні витрати / (Ціна – Змінні витрати на одиницю)

Цей показник допомагає визначити, скільки порцій потрібно продати, щоб покрити витрати.

5. Вплив програм лояльності та знижок на прибутковість

Програми лояльності допомагають утримувати клієнтів і збільшувати прибуток. Види:

- **Дисконтні програми** – знижки постійним клієнтам.
- **Бонусні системи** – накопичення балів за покупки.
- **Програми рекомендацій** – винагороди за залучення нових клієнтів.
- **Спеціальні пропозиції** – Happy Hours, обіди за зниженою ціною.

Питання для самоперевірки:

1. Які основні категорії витрат у ресторанному бізнесі?
2. Як можна оптимізувати собівартість страв у ресторані?
3. Які стратегії ціноутворення найбільш поширені у ресторанному бізнесі?

4. Як розраховується точка беззбитковості ресторану?
5. Які програми лояльності використовують ресторани для збільшення прибутковості?

Тестові питання:

1. Які витрати відносяться до постійних? а) Закупівля продуктів б) Оренда приміщення с) Маркетингові кампанії d) Закупівля обладнання
2. Який метод управління витратами передбачає зменшення харчових відходів? а) Конкурентне ціноутворення б) Zero Waste с) Динамічне ціноутворення d) Зниження зарплат персоналу
3. Що таке Cost-Plus Pricing? а) Ціноутворення на основі собівартості з націнкою б) Ціноутворення на основі аналізу конкурентів с) Встановлення мінімальних цін на продукцію d) Використання цінових порогів
4. Що визначає точка беззбитковості? а) Мінімальний прибуток для власника б) Кількість проданих порцій для покриття витрат с) Максимальну вартість продуктів d) Оптимальний рівень заробітної плати персоналу
5. Яка програма лояльності передбачає накопичення балів за покупки? а) Дисконтна система б) Бонусна програма с) Реферальна система d) Happy Hours

Тема 8. Маркетинг ресторанного стартапу: стратегія виходу на ринок

План лекції:

1. Основи маркетингової стратегії для ресторанного бізнесу
2. Визначення цільової аудиторії та позиціонування бренду
3. Канали просування ресторанного стартапу
4. Використання digital-маркетингу та соціальних мереж
5. Оцінка ефективності маркетингової кампанії

Конспект лекції:

1. Основи маркетингової стратегії для ресторанного бізнесу

Маркетингова стратегія ресторанного стартапу – це комплекс заходів, спрямованих на залучення клієнтів, створення впізнаваності бренду та забезпечення конкурентоспроможності. Основні компоненти:

- **Унікальна торгова пропозиція (УТП)** – що саме робить ресторан унікальним.
- **Маркетинговий бюджет** – скільки коштів буде витрачено на просування.
- **Стратегія виходу на ринок** – поетапний план залучення клієнтів.

2. Визначення цільової аудиторії та позиціонування бренду

Цільова аудиторія – це група людей, яка найімовірніше стане клієнтом ресторану. Визначення сегментів включає:

- Вікові категорії (молодь, родини, бізнесмени).
- Харчові уподобання (вегетаріанці, гурмани, любителі фаст-фуду).
- Соціальні та поведінкові фактори (стиль життя, рівень доходів).

Позиціонування бренду – це формування образу ресторану у свідомості клієнтів. Воно визначає:

- Тон комунікації (офіційний, розважальний, експертний).
- Основні цінності (здорове харчування, швидкість обслуговування, ексклюзивність).

3. Канали просування ресторанного стартапу

Ресторанний бізнес використовує такі канали для залучення клієнтів:

- **Офлайн-маркетинг** – друкована реклама, івенти, PR-кампанії.
- **Онлайн-маркетинг** – реклама в інтернеті, SEO-просування.
- **Партнерства** – співпраця з інфлюенсерами, спільні акції.
- **Програми лояльності** – бонуси, знижки для постійних клієнтів.

4. Використання digital-маркетингу та соціальних мереж

Digital-маркетинг – це ключовий інструмент для ресторанного стартапу. Основні напрями:

- **SMM (Social Media Marketing)** – ведення сторінок у Instagram, Facebook, TikTok.
- **Контент-маркетинг** – створення цікавого візуального та текстового контенту (фото страв, відеоогляди, блоги).
- **Реклама в соціальних мережах** – налаштована таргетована реклама.
- **Google My Business** – підвищення видимості в локальному пошуку.

5. Оцінка ефективності маркетингової кампанії

Оцінити ефективність маркетингових заходів можна за допомогою ключових показників:

- **Кількість відвідувачів** – аналіз приросту клієнтів.
- **Конверсія** – скільки людей із переглядів реклами дійсно зробили замовлення.
- **Рентабельність інвестицій у маркетинг (ROI)** – чи приносить реклама прибуток.
- **Активність у соцмережах** – лайки, коментарі, репости, охоплення.

Питання для самоперевірки:

1. Які основні компоненти маркетингової стратегії ресторанного стартапу?
2. Як визначити цільову аудиторію ресторану?
3. Які канали просування використовуються у ресторанному бізнесі?
4. Як працює digital-маркетинг у ресторанній сфері?
5. Як оцінюється ефективність маркетингової кампанії?

Тестові питання:

1. Що є основним завданням маркетингової стратегії ресторану? а) Зниження витрат б) Залучення клієнтів і формування впізнаваності с) Розширення асортименту d) Підвищення зарплат персоналу
2. Який із факторів є ключовим у визначенні цільової аудиторії? а) Локація ресторану б) Особисті уподобання власника с) Соціально-демографічні характеристики клієнтів d) Тип обладнання на кухні
3. Що таке SMM у маркетингу? а) Контроль якості страв б) Просування через соціальні мережі с) Організація корпоративних заходів d) Метод розрахунку собівартості
4. Який інструмент digital-маркетингу підвищує локальну видимість ресторану? а) Google My Business б) Instagram Stories с) Спонсорські заходи d) Офлайн-реклама
5. Який показник маркетингової ефективності вимірює рентабельність рекламної кампанії? а) Конверсія б) ROI (рентабельність інвестицій) с) Охоплення аудиторії d) Вартість продуктів

Тема 9. Управління персоналом у ресторанному стартапі

План лекції:

1. Роль команди у стартапі та основні принципи управління персоналом
2. Процес найму працівників та адаптація персоналу
3. Стимулювання та мотивація команди
4. Управління конфліктами та підтримка корпоративної культури
5. Вплив якісного персоналу на успіх ресторанного стартапу

Конспект лекції:

1. Роль команди у стартапі та основні принципи управління персоналом

Команда – це ключовий елемент успішного ресторанного бізнесу. Основні принципи управління персоналом включають:

- **Правильний підбір працівників** – залучення професійних кухарів, офіціантів, менеджерів.
- **Розподіл обов’язків** – чітке визначення ролей і відповідальності.
- **Командна робота** – створення ефективної взаємодії між працівниками.
- **Гнучкість у керуванні** – адаптація до змін та швидке реагування на проблеми.

2. Процес найму працівників та адаптація персоналу

Найм персоналу включає кілька етапів:

1. Визначення вимог до кандидатів.
2. Пошук персоналу через сайти вакансій, агентства, рекомендації.
3. Проведення співбесід і тестування навичок.
4. Оформлення на роботу та ознайомлення з корпоративною політикою.
5. Адаптація та навчання – введення в курс справи, стажування.

3. Стимулювання та мотивація команди

Ефективна мотивація персоналу забезпечує високу якість обслуговування клієнтів. Основні методи:

- **Фінансове стимулювання** – бонуси, премії, підвищення зарплати.
- **Нематеріальна мотивація** – визнання досягнень, кар’єрний ріст.
- **Командні заходи** – корпоративи, тренінги, спільні активності.
- **Гнучкий графік та комфортні умови праці** – створення зручного робочого середовища.

4. Управління конфліктами та підтримка корпоративної культури

Конфлікти в колективі неминучі, але їх можна вирішувати ефективно:

- **Комунікація** – обговорення проблем у відкритому форматі.
- **Медіація** – залучення незалежних осіб для вирішення спорів.
- **Зміцнення корпоративної культури** – чіткі цінності, правила взаємодії.

5. Вплив якісного персоналу на успіх ресторанного стартапу

Хороша команда впливає на:

- **Якість обслуговування** – задоволеність клієнтів та їхня лояльність.
- **Операційну ефективність** – зменшення помилок та простоїв.
- **Прибутковість бізнесу** – зростання доходів завдяки професіоналізму персоналу.

Питання для самоперевірки:

1. Які основні принципи управління персоналом у ресторанному стартапі?
2. Як відбувається процес найму працівників?
3. Які методи мотивації персоналу є найефективнішими?
4. Як можна ефективно вирішувати конфлікти в команді?
5. Чому якісний персонал важливий для успіху ресторанного бізнесу?

Тестові питання:

1. Який фактор є ключовим при формуванні команди ресторанного стартапу? а) Вік працівників б) Їхній професійний рівень с) Кількість працівників d) Місце проживання
2. Що є головною метою адаптації нового працівника? а) Випробування його на витривалість б) Ознайомлення з культурою та процесами роботи с) Максимальне навантаження у перший день d) Мінімізація контактів з колегами
3. Який метод мотивації відноситься до нематеріальних? а) Бонуси та премії б) Визнання досягнень с) Надбавки до зарплати d) Оплата понаднормових
4. Який підхід допомагає уникати конфліктів у команді? а) Ігнорування проблем б) Відкрита комунікація с) Зміна працівників кожен місяць d) Усунення менеджерів
5. Чому якість персоналу впливає на прибутковість ресторанного бізнесу? а) Висококваліфіковані працівники забезпечують кращий

сервіс b) Досвідчені працівники вимагають менше зарплати c)
Новачки швидко адаптуються d) Клієнти завжди залишають чайові

Тема 10. Стратегії масштабування ресторанного стартапу

План лекції:

1. Поняття масштабування бізнесу та його важливість
2. Основні моделі масштабування ресторанного стартапу
3. Використання франчайзингу як стратегії росту
4. Вихід на нові ринки: адаптація продукту та маркетингу
5. Управління ризиками при масштабуванні

Конспект лекції:

1. Поняття масштабування бізнесу та його важливість

Масштабування – це процес розширення бізнесу шляхом збільшення кількості точок, клієнтської бази або розширення асортименту послуг. Воно дозволяє:

- Підвищити прибутковість завдяки ефекту масштабу.
- Закріпити конкурентні позиції.
- Створити впізнаваний бренд.

Однак масштабування також несе ризики, такі як збільшення операційних витрат, необхідність адаптації до нових ринкових умов та підвищене управлінське навантаження.

2. Основні моделі масштабування ресторанного стартапу

Існує кілька ефективних підходів до масштабування ресторанного бізнесу:

- **Органічне зростання** – поступове відкриття нових локацій під власним управлінням.
- **Франчайзинг** – продаж ліцензії на використання бренду іншим підприємцям.
- **Корпоративне партнерство** – співпраця з великими компаніями для запуску нових форматів ресторанів.
- **Доставка та dark kitchens** – вихід на нові ринки без відкриття фізичних ресторанів.

3. Використання франчайзингу як стратегії росту

Франчайзинг є популярною моделлю для масштабування, оскільки дозволяє розширювати мережу без значних власних інвестицій. Основні переваги:

- Швидке розширення без необхідності вкладати власний капітал.
- Можливість контролювати якість та стандарти за допомогою франчайзингових угод.
- Створення впізнаваного бренду на нових ринках.

Однак франчайзинг вимагає ретельної юридичної підготовки, створення навчальних програм для партнерів та контролю за дотриманням стандартів.

4. Вихід на нові ринки: адаптація продукту та маркетингу

При виході на нові ринки необхідно адаптувати:

- **Меню** – враховувати місцеві смаки та особливості споживчої поведінки.
- **Маркетинг** – використовувати локальні рекламні канали, змінювати позиціонування бренду відповідно до регіональних особливостей.
- **Ціноутворення** – встановлювати ціни з урахуванням рівня доходів цільової аудиторії.

Приклад успішного виходу на новий ринок – адаптація McDonald's до різних країн (локалізоване меню, партнерство з місцевими постачальниками).

5. Управління ризиками при масштабуванні

Основні ризики масштабування ресторанного стартапу:

- **Фінансові ризики** – недостатнє фінансування для підтримки нового закладу.
- **Операційні ризики** – проблеми з логістикою, якістю продуктів.
- **Кадрові ризики** – складність знайти та навчити якісний персонал.

Методи мінімізації ризиків:

- Детальне фінансове планування.
- Ефективні бізнес-процеси та стандартизація.
- Тестування нових ринків через рор-уп ресторани або пілотні проекти.

Питання для самоперевірки:

1. Що таке масштабування бізнесу і чому воно важливе?
2. Які моделі масштабування використовуються у ресторанному бізнесі?
3. Які переваги та недоліки франчайзингової моделі?
4. Як адаптувати ресторанний стартап до нового ринку?
5. Які основні ризики можуть виникнути при масштабуванні бізнесу?

Тестові питання:

1. Що таке масштабування бізнесу? а) Відкриття нового ресторану без змін у бізнес-моделі b) Розширення бізнесу через збільшення прибутку c) Вихід на нові ринки, збільшення кількості клієнтів d) Оптимізація витрат у межах одного закладу
2. Яка модель масштабування передбачає створення мережі під одним брендом без значних власних інвестицій? а) Органічне зростання b) Франчайзинг c) Корпоративне партнерство d) Локальна реклама
3. Який фактор необхідно враховувати при виході ресторану на новий ринок? а) Тільки рівень конкуренції b) Тільки кліматичні умови c) Локальні смакові вподобання, маркетинг, ціноутворення d) Тільки рівень доходів місцевого населення
4. Що є головною перевагою використання dark kitchens для масштабування? а) Відсутність потреби в персоналі b) Мінімальні операційні витрати та швидкий запуск c) Велика кількість клієнтів без реклами d) Відсутність ризиків
5. Як можна мінімізувати ризики при масштабуванні ресторанного стартапу? а) Вкладати всі кошти у рекламу b) Відмовитися від найму нового персоналу c) Тестувати ринок, стандартизувати процеси, проводити фінансовий аналіз d) Змінювати меню кожного місяця

4. ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ

Тема 1. Аналіз ринку та пошук бізнес-ідеї

Мета: Ознайомлення студентів з методами дослідження ринку та пошуку інноваційних бізнес-ідей для ресторанного стартапу.

Завдання:

1. Виконати SWOT-аналіз ресторанного ринку.
2. Провести аналіз конкурентного середовища.
3. Розробити власну бізнес-ідею та обґрунтувати її актуальність.

Практичне заняття:

1. Вступна частина

- Ознайомлення студентів із завданнями практичного заняття.
- Обговорення основних аспектів аналізу ринку та конкурентного середовища.
- Розгляд прикладів успішних стартапів у ресторанній сфері.

2. SWOT-аналіз ресторанного ринку

- Студенти працюють у групах і визначають:
 - Сильні сторони (Strengths) ресторанного бізнесу в їхньому регіоні.
 - Слабкі сторони (Weaknesses), які можуть перешкоджати успіху.
 - Можливості (Opportunities) для розвитку.
 - Загрози (Threats), які можуть вплинути на діяльність стартапу.
- Презентація результатів кожною групою та обговорення висновків.

3. Аналіз конкурентного середовища

- Студенти обирають 2-3 існуючі ресторани або кафе та досліджують:
 - Концепцію та унікальність бізнесу.
 - Основну аудиторію та стратегію залучення клієнтів.
 - Переваги та недоліки у порівнянні з потенційним стартапом.
- Формування висновків щодо конкурентних переваг та ринкових ніш.

4. Розробка бізнес-ідеї

- Індивідуальна або групова робота студентів над створенням власної ідеї ресторанного стартапу.
- Включення таких аспектів:
 - Основна концепція (тип закладу, унікальність, спеціалізація).
 - Цільова аудиторія.
 - Попереднє позиціонування (ціна, якість, стиль, локація).
- Презентація ідей та обговорення.

5. Підсумкове обговорення

- Обговорення труднощів, з якими стикалися студенти під час виконання завдань.
- Оцінка життєздатності бізнес-ідей.
- Формування висновків щодо значення ринкового аналізу у стартапах.

Очікуваний результат:

- Студенти навчаться аналізувати ринок, визначати конкурентні переваги та формувати власні бізнес-ідеї.
- Вони зможуть аргументовано обґрунтовувати доцільність обраного напрямку.

Тема 2. Розробка бізнес-моделі (Business Model Canvas)

Мета: Навчити студентів складати бізнес-модель стартапу.

Завдання:

1. Визначити ключові компоненти бізнес-моделі.
2. Заповнити Business Model Canvas для обраної ідеї.
3. Презентувати бізнес-модель та обґрунтувати ключові аспекти.

Практичне заняття:

1. Вступна частина

- Ознайомлення студентів із завданнями заняття.
- Обговорення структури Business Model Canvas (БМС) та його значення для стартапів.
- Огляд прикладів використання БМС у ресторанному бізнесі.

2. Визначення ключових компонентів бізнес-моделі

- Студенти знайомляться з 9 блоками Business Model Canvas:
 1. Ціннісна пропозиція.
 2. Сегменти клієнтів.
 3. Канали збуту.
 4. Взаємовідносини з клієнтами.
 5. Джерела доходу.
 6. Ключові ресурси.
 7. Ключові види діяльності.
 8. Ключові партнери.
 9. Структура витрат.
- Обговорення кожного блоку та їх важливості для ресторанного бізнесу.

3. Заповнення Business Model Canvas для власної ідеї

- Студенти (індивідуально або в групах) заповнюють ВМС для своїх стартап-ідей.
- Використання конкретних прикладів для кожного блоку.

4. Презентація бізнес-моделей

- Групи презентують свої ВМС.
- Обговорення сильних та слабких сторін кожної бізнес-моделі.
- Визначення можливих шляхів покращення.

5. Підсумкове обговорення

- Висновки щодо ефективності застосування Business Model Canvas.
- Оцінка складності заповнення ВМС та його практичного значення.
- Обговорення питань, що виникли під час роботи.

Очікуваний результат:

- Студенти навчаться формувати бізнес-модель стартапу за допомогою ВМС.
- Вони зрозуміють важливість кожного з блоків бізнес-моделі для успішного ресторанного бізнесу.

Тема 3. Фінансове планування та визначення точки беззбитковості

Мета: Ознайомлення студентів з основами фінансового планування, структурою витрат та методами визначення точки беззбитковості ресторанного стартапу.

Завдання:

1. Визначити ключові статті витрат і доходів ресторанного бізнесу.
2. Розрахувати точку беззбитковості стартапу.
3. Скласти фінансовий план на перший рік діяльності.

Практичне заняття:

1. Вступна частина

- Ознайомлення студентів із завданнями заняття.
- Обговорення значення фінансового планування для успішного ведення бізнесу.
- Аналіз типових помилок у фінансовому плануванні стартапів.

2. Визначення структури витрат та доходів

- Студенти в групах аналізують основні витрати ресторанного стартапу, включаючи:
 - Фіксовані витрати (оренда, комунальні послуги, зарплата, ліцензії).
 - Змінні витрати (закупівля продуктів, маркетинг, логістика).
- Аналіз потенційних джерел доходу (основні продажі, додаткові послуги, доставка).

3. Розрахунок точки беззбитковості

- Студенти отримують формулу розрахунку точки беззбитковості:

Точка беззбитковості = Постійні витрати / (Ціна за одиницю – Змінні витрати на одиницю)

- Кожна група отримує вихідні дані (наприклад, уявний ресторанний стартап) і розраховує точку беззбитковості.
- Презентація розрахунків та аналіз отриманих результатів.

4. Складання фінансового плану

- Студенти створюють фінансовий план на перший рік діяльності, включаючи прогнозовані витрати та доходи.

- Оцінка рентабельності стартапу на основі отриманих розрахунків.

5. Підсумкове обговорення

- Обговорення основних труднощів, які виникли під час розрахунків.
- Аналіз того, як фінансове планування допомагає уникнути ризиків стартапу.
- Висновки щодо доцільності розрахунку точки беззбитковості перед запуском ресторанного бізнесу.

Очікуваний результат:

- Студенти навчатися аналізувати витрати та доходи ресторанного бізнесу.
- Опанують методику розрахунку точки беззбитковості.
- Зможуть складати базовий фінансовий план для стартапу.

Тема 4. Юридичні аспекти відкриття ресторанного стартапу

Мета: Ознайомлення студентів із законодавчими вимогами до відкриття ресторанного бізнесу, реєстрацією підприємства, отриманням ліцензій і дозволів.

Завдання:

1. Визначити оптимальну організаційно-правову форму ресторанного стартапу.
2. Скласти список необхідних документів для реєстрації бізнесу.
3. Ознайомитися з податковими режимами та ліцензуванням ресторанного бізнесу.

Практичне заняття:

1. Вступна частина

- Ознайомлення студентів із завданнями заняття.
- Обговорення основних юридичних аспектів відкриття ресторанного бізнесу.
- Аналіз ключових нормативних документів, що регулюють діяльність закладів харчування.

2. Визначення організаційно-правової форми

- Студенти знайомляться з різними організаційно-правовими формами бізнесу (ФОП, ТОВ, франчайзинг тощо).
- Групова робота: визначення переваг та недоліків кожної форми для ресторанного стартапу.
- Презентація вибору організаційно-правової форми для конкретного ресторанного концепту.

3. Складання пакету документів для реєстрації бізнесу

- Студенти працюють із зразками документів (заява на реєстрацію, статут ТОВ, договір оренди приміщення).
- Формують список обов'язкових дозволів та ліцензій (санітарно-епідеміологічний висновок, дозвіл пожежної безпеки, ліцензія на алкоголь тощо).
- Аналізують вимоги до ведення касових операцій та трудових відносин у закладі харчування.

4. Дослідження податкових режимів

- Ознайомлення з податковими режимами, які застосовуються у ресторанному бізнесі (єдиний податок, загальна система оподаткування, ПДВ, акцизи).
- Студенти в групах визначають найбільш вигідний податковий режим для свого стартапу.
- Обговорення ризиків та юридичних нюансів, пов'язаних із вибором системи оподаткування.

5. Підсумкове обговорення

- Обговорення основних труднощів, з якими можуть зіткнутися підприємці при реєстрації ресторанного бізнесу.
- Аналіз можливих юридичних ризиків та шляхів їх мінімізації.
- Формування висновків щодо важливості дотримання законодавчих вимог при відкритті ресторанного стартапу.

Очікуваний результат:

- Студенти навчаться визначати оптимальну організаційно-правову форму для ресторанного стартапу.
- Ознайомляться з пакетом необхідних документів для реєстрації бізнесу.

- Будуть розуміти особливості податкового законодавства та ліцензування у ресторанній сфері.

Тема 5. Стратегії маркетингу та виходу на ринок

Мета: Ознайомлення студентів з основними маркетинговими стратегіями, використанням цифрових інструментів та ефективними способами залучення клієнтів.

Завдання:

1. Визначити цільову аудиторію ресторанного стартапу.
2. Розробити маркетингову стратегію з використанням digital-інструментів.
3. Оцінити ефективність реклами та PR-кампаній у ресторанному бізнесі.

Практичне заняття:

1. Вступна частина

- Ознайомлення студентів із завданнями заняття.
- Обговорення значення маркетингових стратегій для успішного ресторанного стартапу.
- Аналіз успішних маркетингових кейсів у ресторанному бізнесі.

2. Визначення цільової аудиторії

- Студенти працюють у групах, визначаючи:
 - Демографічні характеристики (вік, стать, рівень доходу).
 - Харчові вподобання (здорове харчування, фаст-фуд, гурманська кухня).
 - Споживчу поведінку (частота відвідування ресторанів, середній чек, фактори вибору закладу).
- Презентація аналізу та обговорення отриманих висновків.

3. Розробка маркетингової стратегії

- Студенти формують маркетинговий план для своїх стартапів, що включає:
 - Вибір каналів комунікації (соціальні мережі, сайт, офлайн-реклама).
 - Розробку рекламного меседжа.

- План використання digital-інструментів (таргетована реклама, SEO, контент-маркетинг).

4. Оцінка ефективності маркетингових кампаній

- Ознайомлення з ключовими показниками ефективності (ROI, конверсія, охоплення аудиторії).
- Аналіз прикладів вдалих та невдалих маркетингових кампаній у ресторанному бізнесі.
- Студенти оцінюють ефективність розробленої стратегії та пропонують можливі покращення.

5. Підсумкове обговорення

- Обговорення основних викликів, пов'язаних із маркетингом у ресторанній сфері.
- Визначення найбільш ефективних методів просування стартапу.
- Висновки щодо важливості маркетингового планування перед запуском бізнесу.

Очікуваний результат:

- Студенти навчатися визначати цільову аудиторію ресторанного стартапу.
- Опанують методи розробки маркетингової стратегії.
- Будуть розуміти, як оцінювати ефективність рекламних кампа

Тема 6. Управління персоналом у ресторанному бізнесі

Мета: Ознайомлення студентів із процесами найму, адаптації, мотивації та ефективного управління персоналом у ресторанному стартапі.

Завдання:

1. Визначити ключові посади та функції персоналу ресторанного стартапу.
2. Розробити систему мотивації працівників.
3. Вирішити кейсові завдання щодо управління конфліктами в колективі.

Практичне заняття:

1. Вступна частина

- Ознайомлення студентів із завданнями заняття.
- Обговорення ролі персоналу у формуванні іміджу та ефективності ресторану.
- Аналіз успішних кейсів управління персоналом у ресторанному бізнесі.

2. Визначення ключових позицій та їхніх функцій

- Студенти формують структуру персоналу для ресторанного стартапу, визначаючи:
 - Ключові посади (шеф-кухар, офіціанти, адміністратор, маркетолог тощо).
 - Основні функції та вимоги до кожної посади.
- Презентація результатів роботи та обговорення.

3. Розробка системи мотивації персоналу

- Студенти працюють у групах і розробляють:
 - Матеріальну мотивацію (бонуси, премії, система відсотків).
 - Нематеріальну мотивацію (кар'єрний ріст, навчання, корпоративна культура).
 - Гнучкі підходи до графіка роботи.
- Презентація розробленої системи мотивації та її обґрунтування.

4. Робота з конфліктами у колективі

- Ознайомлення з типами конфліктів у ресторанному бізнесі.
- Студенти отримують кейси реальних ситуацій (конфлікт між офіціантами, суперечка між кухарем і адміністратором тощо) і пропонують можливі шляхи їх вирішення.
- Обговорення рішень та аналіз найефективніших стратегій вирішення конфліктів.

5. Підсумкове обговорення

- Обговорення труднощів, з якими може зіткнутися керівник ресторанного бізнесу при управлінні персоналом.
- Висновки щодо важливості створення ефективної системи управління персоналом.
- Оцінка впливу правильно підібраної команди на успішність стартапу.

Очікуваний результат:

- Студенти навчатися формувати кадрову структуру ресторанного бізнесу.
- Опанують методи мотивації та ефективного управління командою.
- Вмітимуть вирішувати конфлікти та створювати комфортну робочу атмосферу.

Тема 7. Масштабування бізнесу та франчайзинг

Мета: Ознайомлення студентів з основними стратегіями масштабування ресторанного бізнесу, зокрема через франчайзинг та відкриття нових точок.

Завдання:

1. Визначити ключові моделі масштабування ресторанного бізнесу.
2. Проаналізувати переваги та недоліки франчайзингової моделі.
3. Розробити план масштабування власного ресторанного стартапу.

Практичне заняття:

1. Вступна частина

- Ознайомлення студентів із завданнями заняття.
- Обговорення значення масштабування для розвитку ресторанного бізнесу.
- Аналіз успішних кейсів масштабування ресторанів через франчайзинг.

2. Аналіз моделей масштабування

- Студенти вивчають основні моделі масштабування:
 - Органічне зростання (відкриття власних нових точок).
 - Франчайзинг (передача прав на бренд та бізнес-модель).
 - Корпоративне партнерство (співпраця з великими мережами та інвесторами).
 - Dark kitchens (моделі, що працюють лише на доставку).
- Групова робота: визначення переваг і ризиків кожного підходу.

3. Переваги та недоліки франчайзингу

- Студенти працюють у групах та аналізують:
 - Юридичні аспекти франчайзингових договорів.

- Переваги для франчайзі (швидкий старт, впізнаваний бренд).
- Недоліки та ризики (залежність від франчайзера, фінансові зобов'язання).
- Презентація висновків кожної групи.

4. Розробка стратегії масштабування

- Студенти обирають власну бізнес-модель та розробляють план масштабування.
- Основні аспекти:
 - Вибір моделі (відкриття нових точок, франчайзинг тощо).
 - Фінансовий план масштабування.
 - Юридичні та організаційні аспекти.
- Презентація розроблених планів та обговорення ефективності кожної стратегії.

5. Підсумкове обговорення

- Обговорення викликів та можливостей масштабування ресторанного бізнесу.
- Визначення найбільш вигідних стратегій для різних типів закладів.
- Висновки щодо перспективності франчайзингу для ресторанного стартапу.

Очікуваний результат:

- Студенти навчаться оцінювати можливості для масштабування ресторанного бізнесу.
- Опанують основи франчайзингової моделі та її юридичних аспектів.
- Зможуть розробити реалістичний план масштабування власного стартапу.

Тема 8. Інновації та технологічні тренди в ресторанному бізнесі

Мета: Ознайомлення студентів із сучасними інноваціями в ресторанному бізнесі, впливом технологій на ефективність роботи та тенденціями розвитку індустрії.

Завдання:

1. Визначити сучасні технологічні тренди у сфері ресторанного бізнесу.
2. Проаналізувати вплив інновацій на роботу ресторанного стартапу.

3. Розробити концепцію ресторану з використанням сучасних технологій.

Практичне заняття:

1. Вступна частина

- Ознайомлення студентів із завданнями заняття.
- Обговорення впливу технологій на ресторанний бізнес.
- Аналіз успішних кейсів впровадження інновацій у ресторанах.

2. Дослідження технологічних трендів

- Студенти працюють у групах, досліджуючи такі технології:
 - Автоматизовані кухні та роботи-офіціанти.
 - Цифрове меню та мобільні додатки.
 - Використання штучного інтелекту для персоналізації сервісу.
 - Інноваційні методи приготування їжі (3D-друк їжі, молекулярна кухня).
- Презентація трендів та обговорення їхньої доцільності для стартапів.

3. Оцінка впливу інновацій на ресторанний бізнес

- Кожна група обирає одну з інновацій і аналізує:
 - Як вона впливає на зниження витрат і підвищення ефективності.
 - Як покращує взаємодію з клієнтами.
 - Які ризики та виклики можуть виникнути при її впровадженні.
- Обговорення результатів аналізу.

4. Розробка концепції інноваційного ресторану

- Студенти створюють концепцію ресторану, який використовує технологічні новинки.
- Основні аспекти:
 - Технології, які будуть впроваджені.
 - Бізнес-модель та цільова аудиторія.
 - Очікувані переваги та виклики.
- Презентація концепцій та обговорення можливостей їх реалізації.

5. Підсумкове обговорення

- Обговорення ключових висновків щодо впливу технологій на ресторанний бізнес.

- Визначення найбільш перспективних трендів.
- Формування висновків щодо використання інновацій у ресторанних стартапах.

Очікуваний результат:

- Студенти навчаться аналізувати сучасні технології та їхній вплив на ресторанний бізнес.
- Опанують методи впровадження інновацій у власні стартапи.
- Зможуть розробити концепцію інноваційного рестор

Тема 9. Управління ризиками у ресторанному стартапі

Мета: Ознайомлення студентів із потенційними ризиками, які можуть виникнути при відкритті та веденні ресторанного бізнесу, а також методами їх мінімізації.

Завдання:

1. Визначити основні ризики ресторанного стартапу.
2. Проаналізувати стратегії управління ризиками.
3. Розробити план ризик-менеджменту для власного ресторанного проекту.

Практичне заняття:

1. Вступна частина

- Ознайомлення студентів із завданнями заняття.
- Обговорення важливості управління ризиками для стабільного розвитку ресторанного бізнесу.
- Аналіз реальних кейсів невдач у ресторанному бізнесі через відсутність ризик-менеджменту.

2. Визначення основних ризиків ресторанного стартапу

- Студенти працюють у групах та визначають основні види ризиків:
 - Фінансові ризики (недостатність капіталу, невиправдані витрати).
 - Операційні ризики (помилки в управлінні, проблеми з персоналом, постачанням).
 - Юридичні ризики (недотримання норм, санкції, судові позови).

- Репутаційні ризики (негативні відгуки, проблеми зі споживачами).
- Обговорення отриманих результатів.

3. Розробка стратегії управління ризиками

- Кожна група обирає певний тип ризику та пропонує методи його мінімізації:
 - Використання страхування.
 - Формування фінансової «подушки безпеки».
 - Поліпшення контролю за якістю продуктів та обслуговування.
 - Дотримання правових норм та ліцензування.
- Презентація розроблених стратегій та обговорення ефективності запропонованих рішень.

4. Розробка плану ризик-менеджменту

- Студенти створюють комплексний план управління ризиками для власного ресторанного стартапу.
- Основні аспекти:
 - Визначення ключових ризиків.
 - Методи їх мінімізації.
 - План реагування у разі виникнення критичних ситуацій.
- Презентація розроблених планів та аналіз їхньої ефективності.

5. Підсумкове обговорення

- Обговорення важливості ризик-менеджменту у стартапах.
- Висновки щодо найбільш критичних ризиків у ресторанному бізнесі.
- Формування рекомендацій для мінімізації ризиків при відкритті ресторанного стартапу.

Очікуваний результат:

- Студенти навчаться аналізувати потенційні ризики та їх вплив на ресторанний бізнес.
- Опанують методи ефективного управління ризиками.
- Зможуть розробити дієвий план ризик-менеджменту для власного стартапу.

Тема 10. Оцінка ефективності ресторанного стартапу та стратегія розвитку

Мета: Ознайомлення студентів із методами оцінки ефективності ресторанного бізнесу та розробкою стратегії подальшого розвитку.

Завдання:

1. Визначити ключові показники ефективності (KPI) ресторанного стартапу.
2. Проаналізувати методи збору та аналізу даних для оцінки ефективності бізнесу.
3. Розробити стратегію розвитку ресторанного стартапу на найближчі 3-5 років.

Практичне заняття:

1. Вступна частина

- Ознайомлення студентів із завданнями заняття.
- Обговорення значення регулярного аналізу ефективності бізнесу.
- Аналіз реальних кейсів оцінки успіху ресторанних стартапів.

2. Визначення ключових показників ефективності (KPI)

- Студенти працюють у групах, визначаючи такі KPI:
 - Виторг (Revenue) та чистий прибуток.
 - Собівартість проданих товарів (COGS) та маржинальність.
 - Середній чек та частота відвідувань.
 - Рентабельність інвестицій (ROI).
 - Рівень задоволеності клієнтів (NPS, відгуки).
- Обговорення важливості кожного KPI та методів його аналізу.

3. Методи збору та аналізу даних

- Студенти досліджують:
 - Використання POS-систем для збору даних.
 - Методи анкетування та отримання зворотного зв'язку від клієнтів.
 - Аналітику соціальних мереж та онлайн-рейтингів.
- Групи презентують, як би вони використовували ці інструменти у своєму стартапі.

4. Розробка стратегії розвитку ресторанного стартапу

- Студенти створюють план розвитку бізнесу:
 - Розширення меню або впровадження нових послуг.

- Вихід на нові ринки або відкриття додаткових локацій.
- Автоматизація процесів та впровадження технологій.
- Підвищення ефективності маркетингу та залучення нових клієнтів.
- Презентація стратегій та обговорення їхньої реалістичності.

5. Підсумкове обговорення

- Обговорення важливості системного аналізу бізнесу.
- Визначення найкращих стратегій розвитку ресторанного стартапу.
- Висновки щодо необхідності гнучкого підходу до управління стартапом.

Очікуваний результат:

- Студенти навчатися оцінювати ефективність ресторанного бізнесу.
- Опанують методи збору та аналізу даних для прийняття управлінських рішень.
- Зможуть розробити реалістичну стратегію розвитку власного ресторанного стартапу.

Комплексний тест з дисципліни "Start-UP"

Тест містить питання різного рівня складності: **закриті тестові питання (A), питання з вибором кількох правильних відповідей (B), питання на встановлення відповідності (C) та відкриті питання (D).**

Частина А. Тестові питання (одна правильна відповідь)

1. Який документ найкраще допомагає структурувати бізнес-ідею? а) SWOT-аналіз
b) Business Model Canvas
c) Фінансовий звіт
d) Маркетинговий план
2. Що таке точка беззбитковості? а) Мінімальна кількість клієнтів, необхідна для окупності бізнесу
b) Рівень доходу, при якому прибуток стає позитивним
c) Максимальна вартість продукції
d) Найменша сума інвестицій для старту бізнесу
3. Яке з наведених джерел може бути використане для фінансування стартапу? а) Гранти
b) Амортизаційні відрахування
c) Витрати на рекламу
d) Собівартість продукції

4. Який із наведених методів допомагає оцінити фінансову ефективність ресторанного бізнесу? а) ROI (рентабельність інвестицій)
b) SWOT-аналіз
c) Вибір постачальників
d) Оцінка дизайну меню
5. Що є основною перевагою франчайзингу для ресторанного стартапу? а) Мінімальні витрати на рекламу
b) Можливість швидкого масштабування
c) Відсутність необхідності дотримання стандартів бренду
d) Самостійний контроль усіх бізнес-процесів

Частина В. Питання з кількома правильними відповідями

6. Які основні етапи відкриття ресторанного стартапу? (Оберіть 2-3 варіанти) а) Реєстрація бізнесу
b) Створення команди
c) Отримання кредиту
d) Використання фріланс-платформ
7. Які з наведених технологій є інноваційними для ресторанного бізнесу? (Оберіть 2-3 варіанти) а) Автоматизовані каси
b) Ручне ведення обліку
c) Використання роботів-офіціантів
d) Маркетинг у соцмережах
8. Які з перелічених факторів впливають на якість обслуговування у ресторані? (Оберіть 2-3 варіанти) а) Швидкість приготування страв
b) Витрати на рекламу
c) Професійний рівень персоналу
d) Атмосфера закладу

Частина С. Установлення відповідності

9. Співвіднесіть ключові елементи бізнес-моделі з їх визначенням:
 - **Ціннісна пропозиція** → ()
 - **Канали збуту** → ()
 - **Джерела доходу** → ()
 - **Ключові партнери** → ()
 - а) Шляхи, якими компанія доносить продукт до клієнтів
 - б) Організації або особи, що сприяють розвитку бізнесу
 - в) Унікальні переваги продукту, що приваблюють клієнтів
 - г) Основні способи отримання прибутку

10. Встановіть відповідність між поняттями та їх визначеннями:

- **ROI (рентабельність інвестицій) → ()**
- **Лояльність клієнтів → ()**
- **Операційні витрати → ()**
- **Конверсія продажів → ()**

- Відношення прибутку до інвестицій
- Витрати на повсякденну діяльність ресторану
- Відсоток клієнтів, які здійснили покупку
- Ступінь задоволеності та повторного відвідування закладу

Частина D. Відкриті питання

- Опишіть три основні фактори, що впливають на успішність ресторанного стартапу.
- Які ризики можуть виникнути при масштабуванні ресторанного бізнесу та як їх мінімізувати?
- Наведіть приклад успішного ресторанного стартапу та проаналізуйте його бізнес-модель.
- Які ключові показники ефективності (KPI) необхідно відстежувати у ресторанному стартапі?
- Які маркетингові інструменти є найефективнішими для просування ресторанного бізнесу?
- Як правильно обрати локацію для ресторанного стартапу?
- Чому важливо мати фінансовий план перед відкриттям ресторану?
- Як впровадження цифрових технологій може підвищити ефективність ресторанного бізнесу?
- Які фактори впливають на формування цінової політики у ресторані?
- Як правильно управляти персоналом у закладі ресторанного господарства?

5.ТЕМАТИКА ТА ПИТАННЯ ДО САМОСТІЙНИХ ЗАВДАНЬ

1	Тема 1. Вступ до стартапів: концепція, етапи розвитку та роль у ресторанному бізнесі Питання для самостійної підготовки: • Що таке стартап? Як він відрізняється від малого бізнесу? • Основні етапи розвитку стартапу. • Чому ресторанні стартапи часто зазнають невдач? • Аналіз успішних ресторанних стартапів (3 кейси).
---	---

	Індивідуальне завдання: Підготувати SWOT-аналіз ресторанного стартапу на ранній стадії.
2	Тема 2. Визначення бізнес-ідеї для ресторанного стартапу Питання для самостійної підготовки: - Як оцінити перспективність бізнес-ідеї? - Методи пошуку ідей для стартапу в ресторанній сфері. - Які інструменти використовують для аналізу ринку? Індивідуальне завдання: - Проаналізувати 5 останніх ресторанних трендів та запропонувати власну бізнес-ідею.
3	Тема 3. Складання бізнес-моделі ресторанного стартапу (Business Model Canvas) Питання для самостійної підготовки: - Які ключові елементи бізнес-моделі? - Чим Business Model Canvas відрізняється від традиційного бізнес-плану? - Як правильно визначити споживчий сегмент у ресторанному стартапі? Індивідуальне завдання: - Заповнити Business Model Canvas для власного ресторанного стартапу.
4	Тема 4. Юридичні аспекти створення ресторанного стартапу Питання до самостійної роботи - Основні організаційно-правові форми ресторанного бізнесу в Україні - Процедура реєстрації ресторанного бізнесу - Ліцензування та дозвільні документи для роботи ресторану - Основні вимоги санітарного та гігієнічного контролю - Захист прав споживачів у ресторанному бізнесі - Трудове законодавство та оформлення працівників ресторану

	7. Договірні відносини з постачальниками продуктів та обладнання 8. Податкові режими для закладів ресторанного господарства 9. Відповідальність за порушення законодавства у сфері ресторанного бізнесу 10. Правові аспекти франчайзингу у ресторанному бізнесі Індивідуальні завдання 1. Підготувати покроковий алгоритм реєстрації ресторанного бізнесу 2. Проаналізувати вимоги до отримання санітарно-гігієнічного висновку для ресторану 3. Скласти типовий договір між рестораном та постачальником продуктів харчування 4. Дослідити особливості оподаткування ресторанного бізнесу та порівняти варіанти податкових режимів 5. Розробити схему правової відповідальності закладу за порушення санітарних норм 6. Оцінити ризики укладання франчайзингового договору для відкриття ресторану 7. Підготувати аналіз судової практики щодо спорів у сфері ресторанного бізнесу 8. Розробити інструкцію для працівників ресторану щодо дотримання трудового законодавства 9. Дослідити особливості правового регулювання реклами у ресторанному бізнесі 10. Підготувати рекомендації щодо юридичного захисту ресторанного бренду та торгової марки
5	Тема 5. Фінансова модель ресторанного стартапу Питання до самостійної роботи 1. Основні фінансові показники, які визначають успішність ресторанного бізнесу 2. Джерела фінансування ресторанного стартапу 3. Структура витрат при відкритті ресторану 4. Розрахунок точки беззбитковості ресторану 5. Методи прогнозування доходів у ресторанному бізнесі 6. Основи управління собівартістю страв у закладах ресторанного господарства

	7. Вплив цінової політики на фінансові результати ресторану 8. Контроль та оптимізація операційних витрат ресторану 9. Податкові аспекти ведення ресторанного бізнесу 10. Фінансові ризики ресторанного стартапу та способи їх мінімізації Індивідуальні завдання 1. Розробити фінансовий план для ресторанного стартапу із прогнозом доходів і витрат на перший рік 2. Провести аналіз можливих джерел фінансування для ресторанного бізнесу 3. Розрахувати точку беззбитковості для ресторану на основі заданих показників 4. Скласти бюджет відкриття ресторану з урахуванням оренди, обладнання, персоналу та маркетингу 5. Дослідити вплив цінової політики на прибутковість ресторану на прикладі реального закладу 6. Оцінити ефективність системи контролю витрат у ресторані 7. Запропонувати заходи з оптимізації операційних витрат у ресторанному бізнесі 8. Підготувати порівняльний аналіз різних податкових режимів для закладів ресторанного господарства 9. Оцінити фінансові ризики ресторанного бізнесу та розробити стратегію їх мінімізації 10. Дослідити реальні кейси успішних фінансових моделей у ресторанному бізнесі та визначити ключові фактори їх ефективності
6	Тема 6. Залучення інвестицій: гранти, венчурне фінансування, краудфандинг Питання до самостійної роботи 1. Основні джерела фінансування ресторанного стартапу 2. Відмінності між грантовим фінансуванням, венчурним капіталом та краудфандингом 3. Як підготувати заявку на грант для ресторанного бізнесу 4. Основні вимоги інвесторів до ресторанного проєкту 5. Переваги та ризики венчурного фінансування у ресторанному бізнесі 6. Як працюють краудфандингові платформи та які з них підходять для ресторанних стартапів

	7. Досвід успішних краудфіндингових кампаній у сфері ресторанного бізнесу 8. Оцінка інвестиційної привабливості ресторанного стартапу 9. Роль бізнес-плану у залученні фінансування 10. Юридичні аспекти залучення інвестицій у ресторанний бізнес Індивідуальні завдання 1. Підготувати список актуальних грантових програм для ресторанного бізнесу 2. Написати коротку концепцію грантової заявки для ресторанного стартапу 3. Розробити презентацію для потенційних інвесторів ресторанного бізнесу 4. Дослідити успішні кейси залучення венчурного капіталу у сфері ресторанного бізнесу 5. Порівняти можливості венчурного фінансування та банківського кредитування для ресторану 6. Розробити модель краудфіндингової кампанії для відкриття ресторану 7. Оцінити ризики залучення зовнішніх інвестицій для ресторанного стартапу 8. Підготувати аналітичний звіт про інвестиційну привабливість ресторанного бізнесу 9. Скласти список ключових показників, які впливають на рішення інвестора щодо фінансування ресторану 10. Дослідити юридичні аспекти укладення інвестиційних угод у сфері ресторанного бізнесу
7	Тема 7. Управління витратами та ціноутворення у ресторанному стартапі Питання до самостійної роботи 1. Основні види витрат у ресторанному бізнесі 2. Методи управління собівартістю страв 3. Вплив ціноутворення на прибутковість ресторану 4. Основні стратегії ціноутворення у ресторанному бізнесі 5. Як аналізувати та контролювати змінні та постійні витрати ресторану 6. Використання ключових фінансових показників для оцінки ефективності ресторану 7. Методи оптимізації витрат без втрати якості продукції

	8. Як враховувати сезонність у процесі ціноутворення 9. Вплив програм лояльності та знижок на фінансові показники ресторану 10. Аналіз беззбитковості та його роль у фінансовому плануванні Індивідуальні завдання 1. Підготувати розрахунок собівартості страви на основі заданих інгредієнтів 2. Дослідити цінові стратегії успішних ресторанів та запропонувати власний підхід 3. Провести аналіз можливостей зниження операційних витрат у ресторані 4. Розрахувати точку беззбитковості ресторанного стартапу 5. Запропонувати систему контролю витрат для ресторану малого формату 6. Дослідити вплив динамічного ціноутворення на попит у ресторанах 7. Оцінити ефективність знижкових програм на основі реальних кейсів 8. Проаналізувати, як сезонність впливає на ціноутворення та фінансові результати 9. Розробити модель прогнозування витрат і доходів ресторанного бізнесу 10. Порівняти вплив різних моделей ціноутворення на прибутковість ресторану
8	Тема 8. Маркетинг ресторанного стартапу: стратегія виходу на ринок Питання до самостійної роботи 1. Основні етапи маркетингової стратегії виходу ресторанного стартапу на ринок 2. Визначення цільової аудиторії ресторану та її сегментація 3. Позиціонування ресторанного бренду та унікальна торговельна пропозиція 4. Використання digital-маркетингу для просування ресторанного стартапу 5. Маркетингові інструменти для залучення перших гостей 6. Вплив food-фотографії та відеомаркетингу на популярність закладу 7. Основи репутаційного менеджменту для ресторанного бізнесу

	8. Особливості партизанського маркетингу у сфері ресторанного господарства 9. Методи оцінки ефективності маркетингової кампанії ресторану 10. Помилки, яких варто уникати при виході ресторанного стартапу на ринок Індивідуальні завдання 1. Розробити маркетинговий план виходу ресторанного стартапу на ринок 2. Підготувати аналіз цільової аудиторії ресторану та розробити її портрет 3. Запропонувати концепцію рекламної кампанії для нового ресторану 4. Розробити контент-план для соцмереж ресторану на перші три місяці 5. Проаналізувати маркетингові стратегії успішних ресторанів та визначити ключові фактори їх популярності 6. Запропонувати ефективну систему лояльності для нового ресторану 7. Створити сценарій запуску ресторану з використанням подієвого маркетингу 8. Оцінити вплив інфлюенсер-маркетингу на популярність ресторанного бізнесу 9. Провести аналіз конкурентів та запропонувати стратегію диференціації 10. Дослідити ефективність різних маркетингових каналів для ресторанного бізнесу
	Тема 9. Екологічні та стійкі стартапи у ресторанному бізнесі Питання до самостійної роботи 1. Основні принципи екологічного та стійкого розвитку у ресторанному бізнесі 2. Які стратегії дозволяють ресторану зменшити екологічний вплив 3. Використання локальних та органічних продуктів у стійкому ресторанному бізнесі 4. Zero Waste концепція у ресторанній індустрії 5. Як мінімізувати харчові відходи у ресторані 6. Використання біорозкладного пакування та альтернативних матеріалів

	7. Вплив екологічної сертифікації на репутацію ресторанного бренду 8. Як цифрові технології сприяють екологічності ресторанного бізнесу 9. Сучасні тенденції екологічного маркетингу у сфері ресторанного господарства 10. Відповідальне споживання води та енергії у ресторанах Індивідуальні завдання 1. Дослідити реальні кейси екологічних ресторанных стартапів 2. Запропонувати концепцію ресторану з нульовим вуглецевим слідом 3. Розробити стратегію зменшення харчових відходів у закладі громадського харчування 4. Оцінити ефективність програм лояльності, що підтримують екологічні ініціативи 5. Дослідити вплив Zero Waste концепції на економічну ефективність ресторану 6. Запропонувати стратегію екологічного маркетингу для ресторанного стартапу 7. Підготувати аналіз використання альтернативних екологічних матеріалів у ресторанному бізнесі 8. Дослідити вплив екологічної сертифікації на залучення клієнтів 9. Проаналізувати економічну доцільність впровадження енергоефективних технологій у ресторан 10. Запропонувати систему екологічного контролю та моніторингу для ресторанного підприємства
	Тема 10. Стратегії масштабування та вихід із стартапу Питання до самостійної роботи 1. Основні стратегії масштабування ресторанного бізнесу 2. Відмінності між органічним зростанням та франчайзинговою моделлю розширення 3. Як розробити план виходу на нові ринки для ресторанного бізнесу 4. Які фінансові показники слід враховувати при масштабуванні ресторану 5. Методи залучення інвестицій для масштабування ресторанного стартапу 6. Використання технологій для ефективного розширення

	ресторанної мережі 7. Основні труднощі при масштабуванні ресторанного бізнесу та способи їх подолання 8. Вихід із ресторанного стартапу: продаж бізнесу, злиття або ліквідація 9. Роль стратегічного партнерства у розвитку ресторанної мережі 10. Приклади успішного масштабування ресторанів у світі та Україні Індивідуальні завдання 1. Розробити бізнес-модель масштабування ресторанного стартапу 2. Дослідити ключові фінансові показники, що визначають готовність до розширення 3. Запропонувати стратегію виходу ресторану на міжнародний ринок 4. Проаналізувати приклади успішного та невдалого масштабування ресторанів 5. Оцінити ефективність використання автоматизації та digital-інструментів у масштабуванні 6. Дослідити процес злиття та поглинання у ресторанному бізнесі 7. Підготувати презентацію для потенційних інвесторів щодо масштабування ресторанної мережі 8. Проаналізувати ринок ресторанного франчайзингу та запропонувати власну модель розширення 9. Дослідити ризики при масштабуванні ресторанного бізнесу та методи їх мінімізації 10. Розробити план виходу із ресторанного стартапу та можливі стратегії продажу бізнесу
--	---

6. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Іванова Л.О. *Маркетинг готельного і ресторанного господарства*. – Львів: Магнолія 2006, 2025. – 216 с.
2. Гавриш О.А., Дергачова В.В., Кравченко М.О. та ін. *Менеджмент стартап проектів*. – Київ: КПП ім. Ігоря Сікорського, Видавництво «Політехніка», 2019. – 337 с.
3. Бланк С., Дорф Б. *Стартап: Настільна книга засновника*. – Київ: Наш Формат, 2019. – 608 с.
4. Котлер Ф. *Основи маркетингу. Короткий курс*. – Київ: Клуб сімейного дозвілля, 2018. – 496 с.

5. Барден Ф. *Злом маркетингу. Наука про те, чому ми купуємо.* – Київ: Наш Формат, 2019. – 296 с.
6. Задворний В. *City Coffee Guide 2019.* – Київ: Самміт-Книга, 2019. – 224 с.
7. Траут Дж. *Диференційоюся або вмирай! Виживання в епоху вбивчої конкуренції.* – Київ: Наш Формат, 2020. – 256 с.

Додаткова

1. Апелло Ю. Стартап, скейлап, скрюап. 42 інструменти для прискорення Lean- та Agile-розвитку бізнесу. Фабула, 2021. 240 с.
2. Белскі С. Плутанина посередині. Від стартапу – до успіху, як не схибити посеред шляху. ArtHuss, 2020. 416 с.
3. Бланк С., Дорф Б. Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію. Київ : Наш формат, 2019. 512 с.
4. Вікі Т., Тома Д., Гонс Е. Корпоративний стартап. Альпіна Паблішер, 2021. 288 с.
5. Гільбо К. Стартап на \$100. Як перетворити хобі на бізнес. Київ : Наш формат, 2018. 264с.
6. Голомб В. Прискорений стартап. Саміт-книга, 2020. 376 с.
7. Еннс Б. Книга Успіх без пітчингу. Маніфест. ArtHuss, 2021. 128 с.
8. Олет Б. 24 кроки успішного стартапу. Київ : Книголав, 2019. 288 с.
9. Остервальдер О., Піньє І. Створюємо бізнес-модель. Новаторські ідеї для всіх і кожного. Київ : Наш формат, 2017. 288 с.
10. Портнягін Д. Трансформатор. Як створити власний бізнес і почати заробляти. Київ: Book Chef, 2018. 304 с.