інституційного середовища в цій сфері, яка, як логічно, є лише окремим напрямом, складовою більш масштабного дослідження. Однак, ці аспекти взаємопов'язані та взаємообумовлювальні, формуючи фактично дві сторони єдиного цілого.

Список використаних джерел:

1. Vasyltsiv T.H., Klipkova O.I., Lupak R.L., Mitsenko N.G., Mishchuk I.P. Monetary and financial policy of Ukraine: theoretical-empirical connections and priorities of state regulation. Financial and credit activity problems of theory and practice. 2019. № 4 (31). P. 320-330.

2. Mulska O., Levytska O., Panchenko V., Kohut M., Vasyltsiv T. Causality of external population migration intensity and regional socio-economic development of Ukraine. Problems and Perspectives in Management. 2020. № 18 (3). P. 426.

3. Уразалієв Р.М., Васильців Т.Г. Узагальнення концептуальних основ економічної безпеки підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21 (2). С. 153-158.

УДК 330:65

Ворона Є.С.,
здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
(Науковий керівник: к.е.н., доцент Сисоліна Н.П.)
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький

ТЕХНОЛОГІЇ БІЗНЕС ПЛАНУВАННЯ

У сучасному динамічному світі бізнесу технології бізнес-процесів відіграють все більш важливу роль у забезпеченні успіху компаній. Ці технології дозволяють організаціям оптимізувати свої операції, підвищити ефективність та адаптуватися до постійно змінюваних умов ринку. Використання інноваційних інструментів та методологій управління бізнес-процесами може значно збільшити продуктивність, знизити витрати та покращити якість продукції та послуг. Бізнес-процес – це послідовність дій, в результаті яких створюється новий продукт/послуга, або проводиться аналіз діяльності всіх співробітників. Коротко – інструмент для вирішення завдань бізнесу; це те, що ви робите в рамках своєї роботи/діяльності [1]. Планування бізнесу є ключовим для визначення стратегічного напрямку та шляхів розвитку організації. Чіткий та логічно побудований бізнес-план не тільки дозволяє глибоко аналізувати всі аспекти діяльності, але й сприяє приваблennю інвестицій та мінімізації можливих ризиків.

Першим етапом бізнес планування є постановка мети. Передусім, критично важливо встановити конкретні цілі та місію, які будуть направляти діяльність компанії. Визначення унікальної торгової пропозиції, асортименту продукції та послуг, а також цільової аудиторії є фундаментальними для створення стійкої бізнес-моделі. Компанія повинна чітко розуміти, як вона вирізнятиметься на ринку, які потреби споживачів задовольнятиме, та яким чином зможе забезпечити додану вартість своїм клієнтам [3].

Наступним етапом можемо виділити аналіз структури ринку та конкурентів. Глибокий аналіз можливостей ринку, актуальних тенденцій споживачів та стратегій конкурентів є важливим для ідентифікації основних клієнтів бізнесу та їхніх потреб. Це дозволить не тільки визначити, кого обслуговувати, але й розробити ефективні методи залучення та утримання клієнтів, враховуючи їхні переваги та очікування. Стратегічне позиціонування на ринку з урахуванням цих даних може стати запорукою успіху та сталого розвитку компанії [3]. Стратегічне позиціонування – це процес визначення місця компанії на ринку таким чином, щоб вона вигідно відрізнялася від своїх конкурентів і приваблювала цільову аудиторію. Це включає розробку унікальної ціннісної пропозиції, яка відображає особливості бренду, його переваги та те, як він може задовольнити потреби клієнтів краще, ніж конкуренти [2].

Третім етапом варто виділити розробка продукту або послуги. Визначення ключових характеристик та відмінностей вашого продукту для створення ціннісної пропозиції, що відповідає потребам цільового ринку та клієнтів [3]. Іншими словами необхідно відповісти на питання: Які сильні сторони вашого продукту? Чим він відрізняється від конкурентів? Які потреби та проблеми клієнтів він вирішує? Як ваш продукт може зробити життя клієнтів кращим?

На четвертому етапі ключовим є акцент на маркетингових зусиллях та комерційній діяльності, включаючи розробку ефективних рекламних кампаній, стратегій просування продукту та оптимізацію цінової політики [3]. Це передбачає створення залучаючих рекламних матеріалів, вибір відповідних каналів для просування, а також аналіз ринку для встановлення конкурентоспроможних цін, які водночас забезпечать прибутковість.

Наступним не менш важливим етапом є створення організаційного плану. Цей етап включає розробку організаційної структури, формування корпоративної культури та визначення розподілу ролей і обов’язків [3]. Важливо визначити необхідну кількість співробітників з потрібними навичками, а також чітко окреслити зони відповідальності та взаємодії між різними позиціями. Доповненням до цього є розробка системи мотивації та оцінки ефективності праці, що сприятиме залученню та утриманню талановитих працівників, а також підвищенню загальної продуктивності організації.

Шостий етап включає в себе фінансовий план. Одним із ключових аспектів розробки бізнес-плану є оцінка фінансової перспективи: прогнозування доходів, витрат, потенційного прибутку та можливих збитків. Необхідно також визначити потребу в капіталі для запуску та підтримки бізнесу, а також вибрати найбільш підходящі джерела фінансування [3].

Останні етапи включають в собі оцінку ризиків та управління ними а також виконання всього поставленого плану та його моніторинг. Необхідно аналізувати потенційні загрози, які можуть негативно вплинути на успішність бізнес-плану, та розробити дієві стратегії для їх нейтралізації. Щодо виконання та контролю, це означає запуск бізнес-плану в дію, систематичне спостереження за його прогресом та вносити зміни, коли це потрібно, для забезпечення досягнення поставлених цілей [3].

Ефективне бізнес-планування є вирішальним для успіху. Воно включає в себе чітке визначення місії та цілей, глибокий аналіз ринку та конкуренції, розробку унікальних продуктів чи послуг, стратегічне позиціонування, активні маркетингові дії, створення організаційної структури, фінансове планування, оцінку ризиків та постійний моніторинг виконання плану. Всі ці кроки разом формують міцний фундамент для сталого розвитку та адаптації до змін, забезпечуючи компанії перевагу в конкурентній боротьбі.

Список використаних джерел:

1. Що таке бізнес-процеси та які їхні основні елементи? URL: https://it-artel.ua/instruction/chto-takoe-byznes-proczessu-y-kakye-yh-osnovnue-elementu/ (дата звернення: 14.05.2024)

2. Що таке стратегічне позиціонування компаніїURL: https://www.economiafinanzas.com/uk/%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B5-%D0%BF%D0%BE%D0%B7%D0%B8%D1%86%D1%96%D0%BE%D0%BD%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F-%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D1%96%D1%97/ (дата звернення: 14.05.2024)

3. Як самостійно скласти дієвий бізнес-план: етапи планування, структура та обсяг URL: https://business.diia.gov.ua/cases/sistematizacia-biznes-procesiv/ak-samostijno-sklasti-dievij-biznes-plan-etapi-planuvanna-struktura-ta-obsag (дата звернення: 14.05.2024)

УДК 33:65

Гончаров А.В.,
здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
(Науковий керівник: к.е.н., доцент Сисоліна Н.П.)
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький

СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

У сучасному динамічному ринковому ландшафті компанії повинні застосовувати інноваційні стратегії, щоб забезпечити стабільне зростання та отримати конкурентну перевагу.

Розуміння важливості стратегічного планування є ключовим, оскільки воно передбачає постановку цілей та визначення оптимальних кроків для їх досягнення.

Хоч стратегію розробляють по відповідній методології [1], для кожного підприємства вона індивідуальна, з врахуванням особливостей.

Останнім часом з’являються різні курси, зокрема on-line (наприклад, [2, 3, 4]), які допомагають малому бізнесу опанувати методологію по різних напрямах стратегії.

Для малого бізнесу впровадження ефективних стратегій зростання, таких як проникнення на ринок, розвиток ринку та загальні стратегії розвитку, може стати