

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ ТА  
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

**ФАКУЛЬТЕТ АГРАРНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**

**Кафедра виробничого та інвестиційного менеджменту**

**УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЄКТАМИ**

**Методичні вказівки  
для підготовки до практичних занять  
та виконання самостійної роботи  
для студентів ОС «Бакалавр»**

**Київ – 2021**

УДК 005.8

*Рекомендовано до друку Вченою радою Факультету аграрного менеджменту Національного університету біоресурсів та природокористування України (протокол № 4 від 19.11.2021 р. )*

**Автори-упорядники:**

**М.М. Деліні**, доктор економічних наук, доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту, НУБіП України

**Рецензенти:**

**В.М. Бутенко**, доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії НУБіП України

**А.В. Суханова**, кандидат економічних наук, доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту НУБіП України

**Методичні вказівки для підготовки до практичних занять та виконання самостійної роботи з вибіркової дисципліни за вибором університету «Управління бізнес-проєктами» для студентів ОС «Бакалавр» / авт.-упор. М.М. Деліні. – Київ : НУБіП, 2021. – 162 с.**

В методичних вказівках розкрито зміст дисципліни «Управління бізнес-проєктами», розроблено завдання для закріплення отриманих знань та компетентностей з проєктної діяльності та підготовки бізнес-плану проєкту. Самостійна робота побудована таким чином, що закріплюються раніше отримані, при підготовці до практичних занять, знання та вміння. Призначено для слухачів університету ОС «Бакалавр».

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	4
<b>I. ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ</b> .....	8
<b>II. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ</b> .....	16
<b>ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ТА ВІДКРИТІ ПИТАННЯ</b> .....	23
<b>ОСНОВНІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ З ДИСЦИПЛІНИ</b> .....	55
<b>СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ</b> .....	64
<b>ДОДАТКИ</b> .....	73

## ВСТУП

Становлення України як повноцінного члена світової економічної спільноти вимагає використання нових підходів в веденні бізнесу, формування міцного прошарку малого та середнього підприємництва, розвитку нових інноваційних технологій та продуктів, добросовісну конкуренцію та орієнтацію на потреби споживачів. Велику роль в цьому можуть відігравати проекти та стартапи, які зараз отримують поширення не тільки в Україні, але й в усьому світі. Проектний підхід вводиться в процес управління підприємством, змінюються організаційні структури, на ринку праці проектний менеджер стає затребуваним спеціалістом, адже велика кількість підприємств переорієнтовує свою роботу на виконання окремих проектів.

Бізнес-проект ототожнюється із самим бізнесом, підприємницькою діяльністю або виробничим процесом, але за своєю сутністю це є різними поняттями. Бізнес-проект, на відміну від інших зазначених процесів, є чітко обмеженим в часі, орієнтований не на операційну діяльність, а на досягнення мети самого проекту. Стартапи, в свою чергу, мають більше схожого із бізнес-проектами, але їх відрізняє від проектів інноваційність продукту чи бізнес-моделі та швидкість зростання.

Важливим в цьому всьому є ефективне та якісне управління самим проектом, яке враховує велику кількість елементів, що мають бути розглянуті протягом вивчення навчальної дисципліни. Управління бізнес-проектами має включати весь процес розробки проекту від бізнес-ідеї до управління ризиками цього проекту. При опрацюванні бізнес-ідеї необхідним є ретельне обґрунтування актуальності самого проекту, визначення потреби в споживачів, визначенні мети проекту за SMART-критеріями та доведення доцільності розробки даного проекту.

Немаловажним при управлінні бізнес-проектом є дослідження ринку проекту, стадії життєвого циклу галузі, в якому функціонуватиме бізнес-проект, дослідженні насиченості ринку та рівня конкуренції на ньому.

Розвиток бізнес-ідеї у реальний бізнес-проект чи стартап має також враховувати обґрунтування бізнес-моделі проекту, вибір яких є достатньо широким та постійно зростає в нинішніх умовах розвитку технологій.

**Метою навчальної дисципліни** є вивчення студентами основ проектування, набуття навичок використання здобутих знань для ефективного впровадження проектних рішень у практичній діяльності підприємства.

**Предметом навчальної дисципліни** «Управління бізнес проектами» є вивчення теоретичних концепцій та методології розробки проектів, базових підходів і критеріїв визначення та обґрунтування вибору напрямків змін.

У процесі вивчення дисципліни «Управління бізнес проектами» студентами вирішуються такі основні завдання:

- вивчення базових положень проектного менеджменту;
- визначення місця проекту на підприємстві та виявлення найбільш розповсюджених підходів до формування структури життєвого циклу проекту, ознайомлення з принципами внесення змін та управління проектами на підприємстві;
- визначення методів та інструментів проектування;
- обґрунтування необхідності управління якістю, часом та ресурсним забезпечення проекту, визначення форм організації проектної діяльності на підприємстві.

В процесі викладання дисципліни використовується кредитно-модульна система організації навчального процесу, яка відповідає вимогам ECTS. У навчальному процесі використовуються такі методи навчання:

лекції, практично-семінарські заняття, кейс-метод, самостійна та індивідуальна науково-аналітична робота.

Результати навчання. Після вивчення дисципліни «Управління бізнес проектами» студент повинен:

**знати:**

- сутність, зміст, основні принципи бізнес-проекування;
- механізми, інструменти, методи, засоби, функції проектного менеджменту;
- види проектів та особливості їх реалізації;
- нормативно-правове та організаційне забезпечення розробки проекту;
- методи планування та реалізації проектів;
- теоретичні основи забезпечення контролю при реалізації проектів.

**вміти:**

- визначати фази реалізації бізнес-проекту;
- проводити оцінку інвестиційних проектів за різних умов інвестування та фінансування;
- планувати час реалізації проекту;
- проектувати організаційну структуру, здійснювати розподіл повноважень і відповідальності на основі їх делегування;
- розробляти процедури і методи контролю;
- ефективно організувати групову роботу на основі знання процесів групової динаміки та принципів формування проектної команди;
- оцінювати вплив інвестиційних рішень та рішень з фінансування на зростання цінності (вартості) компанії.

**Набуття компетеностей:**

**загальні компетентності (ЗК):**

- здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу;

- здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях;
- знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності;
- здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.
- здатність працювати в команді;
- здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів);
- здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні;
- здатність усвідомлювати рівні можливості та гендерні проблеми.

# **I. ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПРАКТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ**

## **Теми практичних занять**

**Види і структура проєктів. Бізнес-план проєкту.**

**Передінвестиційні дослідження та обґрунтування проєкту.**

**Організаційно-виробничий та маркетинговий план проєкту.**

**Фінансовий план проєкту.**

**Інвестиційний бюджет, мережевий графік проєкту.**

**Розрахунок ефективності проєкту.**

**Система оцінки ризиків проєкту.**

### **Практична робота 1. Тема «Види і структура проєктів. Бізнес-план проєкту»**

Тема практичної роботи: Види і структура проєктів. Бізнес-план проєкту.

Мета проєкту: вивчити сутність проєктної діяльності та приклади бізнес-планів проєкту.

Хід завдання:

1. Ознайомтесь з лекційним матеріалом та презентацією.
2. Дайте власне визначення категоріям: проєкт, бізнес-план, проєктна діяльність, бізнес-проєкт.



Методичні рекомендації по виконанню практичної роботи 1 наведено за посиланням:

[https://www.youtube.com/watch?v=KpQhZiBS27M&feature=emb\\_imp\\_woyt](https://www.youtube.com/watch?v=KpQhZiBS27M&feature=emb_imp_woyt)

3. В рамках вивчення дисципліни необхідно розподілитись на групи від 1 до 4-х осіб та визначитись із проектом, який буде виконуватись.

Пройдіть за посиланням:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1MrkVtuzX4yZD9KvX9O0XBoz-zlj5XtEhM1Y0-26mpws/edit#gid=0> та заповніть таблицю по своїй групі.

Окремим файлом опишіть ідею Вашого проекту. Чому Ви обрали саме цю ідею для проектування? (Обсяг файлу до 1 сторінки).

4. Питання для самоконтролю:

1. Охарактеризуйте поняття "бізнес-проект", "бізнес-план".
2. Яка різниця між проектом, підприємством та стартапом?
3. Охарактеризуйте поняття "бізнес-план".
4. Які види бізнес-планів існують?
5. З якою метою розробляються різні стандарти бізнес-планів?
6. Яка мета створення бізнес-плану?
7. Які чинники впливають на структуру та зміст бізнес-плану?

На п. 3 передбачається письмова відповідь у форматі MS Word.

## **Практична робота 2 «Передінвестиційні дослідження та обґрунтування проекту»**

Тема практичної роботи: Передінвестиційні дослідження та обґрунтування проекту

Мета: визначити життєвий цикл проекту, охарактеризувати необхідність проведення передінвестиційних досліджень та визначити шляхи обґрунтування проекту.

Хід завдання:

1. Ознайомтесь з лекційним матеріалом та презентацією.

2. Дайте власне визначення категоріям: життєвий цикл проєкту, передінвестиційні дослідження, доцільність проєкту, SMART-критерії.

Методичні рекомендації до виконання практичної роботи 2 за посиланням:

[https://www.youtube.com/watch?time\\_continue=4&v=I3TWplZW09g&feature=emb\\_logo](https://www.youtube.com/watch?time_continue=4&v=I3TWplZW09g&feature=emb_logo)

### Приклад виконання практичної роботи

3. Необхідно в рамках Ваших проєктних груп описати наступне:

3.1. Описати актуальність Вашого проєкту, зазначити його мету та завдання.

3.2. За критеріями SMART описати мету та завдання.

3.3. Зробити аналіз ринку Вашого проєкту за наступними складовими: яка ємність ринку, кількість споживачів на ньому, грошовий оборот на рік ринку Вашого продукту.

4. Самостійно опрацюйте матеріал по бізнес-моделі Остервальдера за наступними посиланнями:

<https://promodo.ua/ua/blog/biznes-model-ostervaldera-razbiraem-shablona-primere-internet-magazina.html>

<https://inteltech.com.ua/uk/blogs/stvoryuyemo-biznes-model>

<https://vc.ru/s/productstar/135102-biznes-model-ostervaldera-hto-eto-takoe>

5. Питання для самоконтролю:

1. Визначте життєвий цикл проєкту. З якою метою він описується?

2. Яка мета проведення передінвестиційних досліджень?

3. Яка процедура проведення передінвестиційних досліджень?

4. Який алгоритм обґрунтування доцільності проєкту?

5. Дайте визначення поняттю SMART- критерії.

6. Наведіть приклади опису мети проєкту через SMART- критерії.

На п.п. 3.1-3.3 передбачається письмова відповідь у форматі MS Word.

## **Практичне завдання до теми 3 «Організаційно-виробничий та маркетинговий план проєкту»**

### **Тема практичного заняття: Організаційно-виробничий та маркетинговий план проєкту**

Мета заняття: вивчити особливості розробки організаційного плану, основні етапи та переваги створення ФОП

Хід заняття:

1. Пропрацюйте лекційний матеріал та презентацію до теми, з теми 3:  
[https://www.youtube.com/watch?v=nUUMmlkV-WE&feature=emb\\_imp\\_woyt](https://www.youtube.com/watch?v=nUUMmlkV-WE&feature=emb_imp_woyt)

2. Дайте власне визначення категорій: організаційний план проєкту, організаційно-правова форма, фонд оплати праці.

3. Методичні рекомендації до виконання за посиланням: [https://www.youtube.com/watch?v=LGwD4l9wrKI&feature=emb\\_imp\\_woyt](https://www.youtube.com/watch?v=LGwD4l9wrKI&feature=emb_imp_woyt)

#### Приклад виконання практичної роботи

4. В рамках проєкту, що виконується Вашою групою, необхідно виконати наступні завдання:

4.1. Обрати форму Вашого підприємства (ФОП, ТОВ й т.д.) та систему оподаткування (загальна чи спрощена).

4.2. Розробити організаційну структуру проєкту.

Для додаткового опанування проаналізуйте матеріал за посиланням щодо типів організаційних структур: <https://innowade.net/organizatsijna-struktura-pidpryyemstva/>

4.3. Розрахувати потребу в персоналі та визначити заробітну плату.

4.4. Розрахувати та описати початкові інвестиції проєкту.

5. Питання для самоконтролю:

1. Дайте визначення поняттю «організаційний план проєкту».

2. Охарактеризуйте особливості проєктної структури управління.

3. Які етапи розробки організаційного плану?
4. Яким чином обирається організаційно-правова форма проєкту?
5. З чого складається Фонд оплати праці?

На п.п. 4.1-4.4 передбачається письмова відповідь у форматі MS Word.

### **Практичне завдання до теми 4 «Фінансовий план проєкту»**

Тема практичного заняття: Фінансовий план проєкту

Мета заняття: закріпити отримані знання з розробки фінансового плану та розрахувати основні фінансові показники проєкту.

Хід завдання

1. Опрацюйте лекційни матеріал, презентацію та до теми 4:  
[https://www.youtube.com/watch?v=NKoMw423pz4&feature=emb\\_imp\\_woyt](https://www.youtube.com/watch?v=NKoMw423pz4&feature=emb_imp_woyt)

2. Дайте власне визначення категорій: дохід, валовий прибуток, операційний прибуток, чистий прибуток, ЕВІТ, ЕВІТДА.

3. Методичні рекомендації до виконання практичної роботи 4 за посиланням:

[https://www.youtube.com/watch?v=LkwfpoN3DhA&feature=emb\\_imp\\_woyt](https://www.youtube.com/watch?v=LkwfpoN3DhA&feature=emb_imp_woyt)

#### Приклад виконання практичної роботи

4. В рамках проєктів Вашої команди необхідно:

4.1. Розрахувати план продаж та доходів Вашого проєкту.

4.2. Розрахувати показники операційного та чистого прибутку. Для цього можете скористатись додатковим матеріалом за посиланнями: <https://journal.ostapp.com.ua/uk/articles/post/dohod-vyrucka-pribyl> та <https://journal.ostapp.com.ua/uk/articles/post/upravlenceskij-otcet-odohodah-i-rashodah>

4.3. Зробити таблицю руху грошових коштів по проєкту з урахуванням поточних витрат та планованих доходів.

4.4. Розрахувати витрати на податок в залежності від форми оподаткування Вашого проєкту. Для обрання форми оподаткування

прочитайте матеріал за посиланням:

[https://buh.ligazakon.net/analitycs/182609\\_vibr-sistemi-opodatkuvannya-ta-formi-vedennya-bznesu](https://buh.ligazakon.net/analitycs/182609_vibr-sistemi-opodatkuvannya-ta-formi-vedennya-bznesu) та <https://pravdop.com/ua/publications/kommentarii-zakonodatelstva/vibor-optimalnoy-formi-nalogooblozheniya-dlya-biznesa-v-ukraine-04-2020-101/> або <https://pravdop.com/ua/publications/kommentarii-zakonodatelstva/vibor-optimalnoy-formi-nalogooblozheniya-dlya-biznesa-v-ukraine-04-2020-101/>

#### 5. Питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте фінансовий план проєкту. В чому сутність фінансового планування?

2. Який план розробки фінансової частини проєкту?

3. Яким чином розраховується амортизація?

4. Які основні пункти фінансового проєкту?

5. Які показники розраховуються у фінансовому плані?

6. Які види прибутку виділяються?

7. Охарактеризуйте показники ЕВІТ, ЕВІТДА. З якою метою вони розраховуються?

На п.п. 4.1-4.4 передбачається письмова відповідь у форматі MS Word чи MS Excel.

### **Практичне завдання до теми 5 «Інвестиційний бюджет, мережевий графік проєкту»**

Тема практичної роботи: Інвестиційний бюджет, мережевий графік проєкту

Мета роботи: опанувати навички розробки інвестиційного бюджету, а також побудови мережевого графіку проєкту.

Хід завдання:

1. Опрацюйте лекційний матеріал та презентацію до теми.

2. Дайте власне визначення категоріям: інвестиції, інвестиційний план, інвестиційний проєкт, мережевий графік проєкту, Діаграма Ганта.

3. Методичні рекомендації до виконання за посиланням:  
[https://www.youtube.com/watch?v=ZfMqvDNI\\_Hs](https://www.youtube.com/watch?v=ZfMqvDNI_Hs),  
[https://www.youtube.com/watch?v=4Ds2KHPGLxY&feature=emb\\_imp\\_woyt](https://www.youtube.com/watch?v=4Ds2KHPGLxY&feature=emb_imp_woyt).

Приклад побудови діаграми Ганта за посиланням:  
[https://www.youtube.com/watch?v=m-Fu9Bv675c&feature=emb\\_imp\\_woyt](https://www.youtube.com/watch?v=m-Fu9Bv675c&feature=emb_imp_woyt).

4. В рамках виконуваних Вами проєктів:

4.1. Навести суму інвестиційних витрат проєкту.

4.2. Описати джерела фінансування проєкту, обґрунтувати вибір.

4.3. Розробити мережевий графік проєкту (Діаграму Ганта).

5. Питання для самоконтролю:

1. Охарактеризуйте сутність інвестиційного плану.

2. Дайте визначення категорії «грошовий потік».

3. Яким чином розраховується накопичений грошовий потік?

4. З якою метою розробляється інвестиційний план проєкту?

5. Які джерела фінансування проєктів виділяють?

6. Яка сутність краудфандингу?

7. Які можливості наразі є для участі міжнародних грантах?

8. Які напрямки участі в програмах EU4Business?

9. Для чого розробляється мережевий графік проєкту?

10. Що являє собою Діаграма Ганта? Які ресурси виділяють для розробки діаграми Ганта?

На п.п. 4.1-4.3 передбачається письмова відповідь у форматі MS Word.

## **Практичне завдання до теми 6 «Розрахунок ефективності проєкту»**

Тема практичної роботи: Розрахунок ефективності проєкту

Мета: опанувати навички розрахунку ефективності проєкту, в т.ч. й з застосуванням інформаційних технологій.

Хід завдання:

1. Опануйте лекційний матеріал, презентацію до курсу:  
[https://www.youtube.com/watch?v=WTtCagnNWeE&feature=emb\\_imp\\_woyt](https://www.youtube.com/watch?v=WTtCagnNWeE&feature=emb_imp_woyt).

2. Дайте власне визначення понять: ефективність проєкту, чиста приведена вартість, точка беззбитковості проєкту.

3. Методичні рекомендації до виконання практичної роботи за посиланням:

[https://www.youtube.com/watch?v=uH9YSj4797Q&feature=emb\\_imp\\_woyt](https://www.youtube.com/watch?v=uH9YSj4797Q&feature=emb_imp_woyt)

4. В рамках Вашого проєкту виконайте наступні кроки:

4.1. Розрахуйте чисті грошові потоки Вашого проєкту за 2-3 роки.

4.2. Розрахуйте NPV, IRR, PI та простий термін окупності проєкту.

Для простоти розрахунків можете скористатись MS Excel. Інструкція та приклад розрахунку наведена за посиланням: <https://youtu.be/-TUWtnKylEc>

В разі потреби й виникнення питань звертайтеся до викладача.

5. Питання для самоконтролю:

1. Дайте визначення поняттю "ефективність проєкту".

2. Які групи показників розраховуються для оцінки ефективності проєкту?

3. Які показники оцінюють інвестиційну привабливість проєкту?

4. Для чого розраховуються показники NPV та IRR?

5. Яким чином IRR відображає беззбитковість проєкту?

6. Дайте визначення точці беззбитковості проєкту.

7. Які методики розрахунку точки беззбитковості виділяють?

На п.п. 4.1, 4.2 передбачається письмова відповідь у форматі MS Word чи MS Excel.

## **Практичне завдання до теми 7 «Системи оцінки ризиків проєкту»**

Тема практичного заняття: Системи оцінки ризиків проєкту

Мета: опанувати навички ідентифікації ризику та управління ним

### **Хід завдання**

1. Ознайомтесь з лекційним матеріалом, презентацією до теми 7: [https://www.youtube.com/watch?v=SiN2OjKs1pU&feature=emb\\_imp\\_woyt](https://www.youtube.com/watch?v=SiN2OjKs1pU&feature=emb_imp_woyt) .
2. Дайте власне визначення категорій: ризик, невизначеність, управління ризиками, страхування, диверсифікація ризиків.
3. Методичні рекомендації до практичної теми за посиланням: [https://www.youtube.com/watch?v=TosRfxjrhKE&feature=emb\\_imp\\_woyt](https://www.youtube.com/watch?v=TosRfxjrhKE&feature=emb_imp_woyt)
4. В рамках проєкту Вашої команди необхідно описати ризики проєкту, структурувати них та навести методи управління ними.
5. Питання для самоконтролю:
  1. Охарактеризуйте проєктний ризик.
  2. Які види ризику в проєкті виділяють?
  3. В чому полягає підприємницький ризик?
  4. Які позитивні наслідки настання ризику?
  5. В чому різниця між ризиком та невизначеністю?
  6. Які принципи управління ризиком виділяють?
  7. Опишіть методи аналізу ризиків в проєкті?
  8. Дайте визначення поняттю "управління ризиками".
  9. Які методи зниження ризиків виділяють?
  10. Охарактеризуйте страхування як метод управління ризиком.

На п.п. 4.1, 4.2 передбачається письмова відповідь у форматі MS Word чи MS Power Point.

## **II. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ**

### **Самостійна робота 1. «Найбільш успішні проєкти: фактори успіху»**



Тема самостійної роботи: Найбільш успішні проєкти: фактори успіху

Мета: визначити, які чинники є формуючими, що впливають на успішність проєкту.

Хід завдання:

Згідно додаткового матеріалу, що наведено на основній сторінці курсу: <https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=3987> необхідно виконати наступне завдання:

Оберіть 1 завдання та дайте письмову відповідь (на вибір):

1. Знайти та описати 5-10 найбільш відомих стартапів України.
2. Знайти та описати 5-10 найбільш відомих світових стартапів.

Методичні рекомендації до виконання самостійної роботи:  
[https://www.youtube.com/watch?v=wX2xqLgW-ik&feature=emb\\_imp\\_woyt](https://www.youtube.com/watch?v=wX2xqLgW-ik&feature=emb_imp_woyt)

Приклад виконання самостійної роботи.

Дане завдання виконується самостійно кожним студентом, не залежно від проєктних груп й співпадати не може.

Здача самостійної роботи передбачається в письмовій відповіді у форматі MS Word чи MS Power Point.

### **Самостійна робота з теми 3 (1 частина) «Виробничий план проєкту»**

Тема самостійної роботи: Виробничий план проєкту

Мета роботи: визначити сутність та етапи розробки виробничого плану проєкту.

Хід виконання самостійної роботи:

1. Опрацюйте лекційний матеріал та скористайтесь додатковою літературою.

2. Охарактеризуйте сутність виробничого плану. Визначте мету його розробки.

3. Методичні рекомендації з виконання самостійної роботи за посиланням:

[https://www.youtube.com/watch?v=LGwD4l9wrKI&feature=emb\\_imp\\_woyt](https://www.youtube.com/watch?v=LGwD4l9wrKI&feature=emb_imp_woyt)

Приклад виконання самостійної роботи

4. В рамках Ваших проєктів необхідно виконати:

4.1. Описати та розрахувати потребу в обладнанні та матеріалах.

4.2. Навести перелік та розрахунок постійних та змінних витрат.

На п.п. 4.1, 4.2 передбачається письмова відповідь у форматі MS Word.

Критерії оцінювання:

максимальна кількість балів - 8, з них

відповідь, яка частково розкриває поставлене завдання - 3 балів

відповідь, яка розкриває поставлене завдання на середньому рівні - 4-6 балів

відповідь, яка розкриває поставлене завдання на високому рівні - 7-8 балів

### **Самостійна робота з теми 3 (2 частина) «Маркетинговий план проєкту»**

Тема самостійної роботи: Макркетинговий план проєкту

Мета роботи: опанувати навички розробки маркетингового плану проєкту.

Хід виконання самостійної роботи:

1. Опрацюйте лекційний матеріал та додатковий матеріал з теми самостійної роботи.

2. Дайте визначення маркетинговоу плану проєкту. Яка мета його розробки?

3. Методичні рекомендації до виконання самостійної роботи за посиланням:

[https://www.youtube.com/watch?v=LGwD4l9wrKI&feature=emb\\_imp\\_woyt](https://www.youtube.com/watch?v=LGwD4l9wrKI&feature=emb_imp_woyt)

### Приклад виконання самостійної роботи

4. В рамках проєктів, що виконуються Вашою командою необхідно зробити:

4.1. Розробити маркетинговий план проєкту.

4.2. Зробити SWOT-аналіз Вашого проєкту.

На п.п. 4.1, 4.2 передбачається письмова відповідь у форматі MS Word.

### **Самостійна робота 4 «Бізнес-план проєкту»**

Тема самостійної роботи «Бізнес-план проєкту»

Мета роботи: закріпити отримані протягом навчання знання та навички

Хід підготовки самостійної роботи:

В кінці семестру необхідно представити два файли з розробленим Вашою проєктною групою бізнес-планом. Для цього необхідно:

1. Оформити кінцевий варіант проєкту у вигляді бізнес-плану в форматі MS Word.

2. Розробити презентацію проєкту в MS PowerPoint.

Методичні рекомендації з виконання самостійної роботи за посиланням:

[https://www.youtube.com/watch?v=UOd8HWBLdxM&feature=emb\\_imp\\_woyt](https://www.youtube.com/watch?v=UOd8HWBLdxM&feature=emb_imp_woyt)

### Приклад виконання самостійної роботи

1-й файл - Текстовий документ.

Оформлення проєкту в MS Word має бути здійснено за наступними пунктами:

1. Концепція проєкту, його мета та завдання. Оцінка доцільності за SMART-критеріями. Опис цільової аудиторії.

2. Опис та аналіз ринку проєкту.

3. Організаційна структура проєкту.

4. Виробничий план проєкту.

5. Маркетинговий план проєкту.

6. Фінансовий план проєкту. Оцінка ефективності проєкту.

7. Оцінка ризиків проєкту.

2-й файл - Презентація проєкту в MS Power Point або в іншому форматі, який дозволяє розробити презентацію бізнес-плану.

Презентація бізнес-проєкту має висвітлювати наступні пункти та складатись з таких слайдів:

1. Назва проєкту.

2. Ідея проєкту, ціль, завдання. Цільова аудиторія проєкту.

3. Організаційна структура проєкту.

4. Виробничий план.

5. Фінансовий план.

6. SWOT-аналіз проєкту.

7. Ризики проєкту.

До презентації поставтеся креативно й можете вносити свої корективи.

### **Питання для самопідготовки**

1. Охарактеризуйте категорію «проєкт».

2. Яких учасників проєкту виділяє РМВОК?

3. Зовнішнє та внутрішнє середовище проєкту: основна характеристика.

4. Дайте визначення категорії «бізне-план»? Охарактеризуйте його складові?

5. Дайте характеристику РМВОК? Чи є це стандартом з управління проєктами?

6. Як взаємопов'язані бізнес-план та проєкт?

7. Які критерії актуальності та життєздатності проєкту виділяються?

8. Наведіть основні класифікації проєктів?

9. З якою метою може бути розроблений бізнес-план?

10. Які чинники впливають на склад, розмір та зміст бізнес-плану?
11. Охарактеризуйте SMART-критерії формулювання мети проєкту.  
Розшифруйте аббревіатуру та опишіть значення кожної літери.
12. Наведіть типову структуру бізнес-плану.
13. Які складові резюме проєкту?
14. З якою метою розроблені різні стандарти бізнес-планів?
15. В чому полягає різниця між стандартом бізнес-плану UNIDO та ЄБРР?
16. Які стадії формують розробку концепції проєкту?
17. Дайте визначення життєвому циклу проєкту, з яких стадій він складається?
18. Опишіть сутність та процедуру додаткових проєктних досліджень?
19. Опишіть сутність, значення та етапи стадії попередньої оцінки проєкту?
20. З якою метою розробляється організаційний план? Опишіть його складові.
21. На якому етапі визначають можливість залучення спеціалістів за допомогою аутсорсингу?
22. Наведіть приклад формулювання мети проєкту за SMART-критеріями.
23. Опишіть процедуру розрахунку потреби команди проєкту.
24. Наведіть основні розділи бізнес-плану проєкту?
25. Сутність, мета, етапи розробки розділу «Виробничий план»?
26. Сутність Фонду оплати праці та процедура розрахунку.
27. Опишіть процедуру розрахунку потреби в ресурсах та необхідного обладнання.
28. В чому полягає різниця між змінними та постійними витратами?
29. Охарактеризуйте витрати проєкту й методику їхнього розподілу.
30. Опишіть процедуру розробки виробничого плану проєкту.

31. Яка мета розробки маркетингового плану?
32. Охарактеризуйте маркетинговий комплекс 4P? В чому різниця між комплексом 7P?
33. Опишіть методи ціноутворення в проєктній діяльності.
34. Охарактеризуйте SWOT- аналіз проєкту? Чи варто за його допомогою аналізувати конкурентів?
35. Яка мета та процедура фінансового плану проєкту?
36. З якою метою досліджується ринок проєкту?
37. З якою метою розробляється інвестиційний проєктний?
38. Які джерела фінансування проєкту виділяють?
39. Охарактеризуйте мережевий проєктний графік?
40. Які показники оцінки ефективності проєкту виділяють?
41. Наведіть основні ризики проєкту.
42. Опишіть методи управління ризиком.
43. Охарактеризуйте діаграму Ганта? Що вона відображає?

## ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ТА ВІДКРИТІ ПИТАННЯ

1. Тимчасовий захід, який спрямований на створення унікального товару або послуги це ...
  - А) Бізнес проєкт.
  - Б) Соціальний проєкт.
  - В) Звичайний проєкт.
  - Г) Бізнес-план.
2. Проєкт, який поєднує декілька називається -
  - А) Мегапроєкт.
  - Б) Монопроєкт.
  - В) Комплексний проєкт.
  - Г) Мультипроєкт.
3. Як називаються люди чи організації, які залучені до реалізації проєкту та ті особи, громади, структури, які залежать від результатів проєкту або зацікавлені в його ефективній реалізації:
  - А) Спонсори проєкту.
  - Б) Власники проєкту.
  - В) Замовники проєкту.
  - Г) Учасники проєкту.
4. Що являє собою бізнес-план?
  - А) Це тимчасовий захід, який планується з метою створення унікальної послуги чи товару.
  - Б) Це робочий інструмент керування, відправна точка як планової, так й виконавчої діяльності компанії.

В) Це спланований порядок кроків, які необхідні для досягнення поставленої мети.

Г) Це фіксована система цілей, засобів і задач, які спрямовані на зміну ситуації в прогнозованому середовищі.

5. Бізнес-план може бути розроблений в такому випадку:

А) Для організацій чи структур, які на стадії банкрутства.

Б) Тільки для створення нового унікального продукту.

В) Як для підприємств, що вже функціонують, так й для нових бізнес-ідей, які розвиваються з метою розробки проєкту.

Г) Правильна відповідь відсутня.

6. Розшифруйте SMART- критерії?

А) Лаконічність, обґрунтованість, формалізованість, креативність, правильність.

Б) Специфічність, креативність, можливість реалізації, обмеженість в часі, особливість.

В) Визначеність, достовірність, конкретність, актуальність, витриманість.

Г) Конкретність, вимірюваність, наявність виконавця, реалістичність, обмеженість в часі.

7. В якому випадку проєкт може звертатись до розробки бізнес-плану стандарту UNIDO чи TACIS або іншими?

А) Якщо хоче має на меті отримання гранту отримати від МВФ.

Б) Якщо хоче має на меті отримання гранту від Світового банку.

В) Якщо хоче взяти участь в конкурсі підприємців від Кабінету Міністрів України.

Г) Якщо пише проєктну заявку для подання на грант від бізнес-ангелу.



8. Що відрізняє бізнес-план за стандартом ЄБРР від інших стандартів бізнес-плану?

А) Відсутній конкурентний аналіз

Б) В цьому стандарті відсутній SWOT-аналіз.

В) Має найбільшу кількість пунктів серед наявних стандартів різних організацій та компаній.

Г) Найбільше представлений фінансовий аналіз в структурі бізнес-плану, на відміну від інших пунктів.

9. Які фази життєвого циклу проєкту виділяє Світовий банк?

А) Проєктування, реалізації.

Б) Ініціації, реалізації, планування та завершення.

В) Ініціації, моніторинг, планування, реалізації та контроль, заключна фази.

Г) Передінвестиційна, постінвестиційна, інвестиційна, фази.

10. Початком проєкту можна вважати:

А) Узгодження попередньої згоди від інвестора.

Б) Прогнозування продажів.

В) Підбір команди проєкту.

Г) Зародження ідеї.

11.3 чого складається розділ «Організаційний план» проєкту?

А) Визначення ключових елементів розвитку підприємства.

Б) Формулювання мети проєкту за SMART-критеріями.

В) Визначення ролей, функцій та підпорядкування в проєкті.

Г) Процедури визначення статей виробничих витрат.

12. До якої частини бізнес-плану може відноситись система мотивації команди проєкту?

- А) Фінансової.
- Б) Виробничої.
- В) Організаційної.
- Г) Резюме проєкту.

13. В якому розділі бізнес-плану розраховується потреба бізнесу в персоналі?

- А) Виробничому плані.
- Б) Організаційному плані.
- В) Оцінці ризиків.
- Г) Фінансовому плані.

14. В якій частині бізнес-плану обирається організаційно-правова форма бізнесу?

- А) Виробничому плані.
- Б) Організаційному плані.
- В) Оцінці ризиків.
- Г) Фінансовому плані.

15. Що впливає на вибір форми оподаткування (спрощена, загальна система) проєкту?

- А) Кількість персоналу.
- Б) Територіальна приналежність проєкту.
- В) Кваліфікація керівника компанії.
- Г) Масштаб бізнесу, обсяг робочої команди проєкту, доходи.

16. Як називаються щомісячні витрати підприємства, які напряму залежать від обсягу виробництва?

- А) Початкові.

Б) Фінансові.

В) Змінні.

Г) Постійні.

17. Як можна назвати витрати, які потрібні для започаткування проєкту, купівлю необхідного матеріально-технічного обладнання тощо?

А) Початкові.

Б) Фінансові.

В) Змінні.

Г) Постійні.

18. До яких відносяться витрати на оплату праці, якщо вона виплачується фіксовано?

А) Початкові.

Б) Фінансові.

В) Змінні.

Г) Постійні.

19. До яких відносяться витрати за статтею «оренда офісу»?

А) Початкові.

Б) Постійні.

В) Змішані.

Г) Змінні.

20. Витрати на сировину можна віднести до:

А) Змішаних.

Б) Початкових.

В) Змінних.

Г) Постійних.

21. Яким чином можуть бути розраховані непередбачувані витрати (ті, які важко спрогнозувати)?

- А) Вони завжди є чітко зафіксованими.
- Б) Вони можуть розраховуватись як певний відсоток від обсягу постійних чи змінних витрат, так й фіксованою сумою.
- В) Вони складають 5% від загальної суми витрат проєкту.
- Г) Вони складають 10% від суми постійних витрат на проєкті.

23. Існує такий метод ціноутворення як «Проходження за конкурентом». Які недоліки можна виділити? (вірною може бути не одна відповідь)

- А) Цей метод ціноутворення є найбільш придатним для багатьох галузей виробництва.
- Б) Цей метод є найбільш ефективним при виході на ринок, тому не може бути недоліком.
- В) Витрати конкурента можуть бути нижчі, ніж наші.
- Г) Компанія-конкурент може швидко змінити ціну, а ми не встигнемо змінити й програємо.

24. В чому полягає сутність витратного методу ціноутворення?

- А) Ціноутворення на основі максимальних витрат на маркетинг.
- Б) Ціноутворення за середньоринковою ціною у галузі.
- В) Ціноутворення на основі витрат на виробництво продукції.
- Г) Ціноутворення з орієнтацію на конкурентів.

25. Як можна визначити цільову аудиторію проєкту?

- А) Нею виступають всі потенційні споживачі нашого продукту на ринку.
- Б) Як групу людей, на яку ми орієнтуєтесь при виробництві товару чи послуги.

- В) Все населення ринку, де функціонує наше підприємство/проект.
- Г) Населення віком старше 25 років в тій місцевості, де функціонує наш проект.

26. Від чого можуть залежати витрати на маркетинг? (вірною може бути не одна відповідь):

- А) Витрат конкурентів на маркетинг.
- Б) Організаційного плану проекту.
- В) Загального бюджету проекту.
- Г) Цілей проекту.

27. В якій частині бізнес-плану описується, планується, складається загальний бюджет проекту?

- А) Виробничий план.
- Б) Маркетинговий план.
- В) Фінансовий план.
- Г) Організаційний план.

28. Як можна охарактеризувати повну собівартість продукції?

- А) Це сума витрат на виробництво товару чи послуги та її збут.
- Б) Це сума рекламних витрат проекту.
- В) Як цехову собівартість товару.
- Г) Це сума виробничих витрат.

29. Дайте коротке визначення собівартості реалізації продукції. (Оберіть одну найбільш повну відповідь).

- А) Це витрати на транспортування товару в місце безпосереднього продажу.
- Б) Це витрати виробничі витрати.

В) Це сума витрат на реалізацію товарів чи послуг, якими можуть бути витрати на рекламу, транспорт.

Г) Це витрати на рекламу товарів чи послуг.

30. Дайте визначення сумі коштів, що надійшли організації як плата за реалізовані товари чи послуги.

А) Маржинальний прибуток.

Б) Операційний прибуток проєкту.

В) Чистий прибуток проєкту.

Г) Виручка від реалізації продукції.

31. За якою формулою можна розрахувати виручку від реалізації товарів чи послуг?

А)  $V = C * P$  (де  $C$  – собівартість,  $P$  – ціна)

Б)  $V = C * P$  (де  $P$  – кількість,  $C$  – собівартість)

В)  $V = P * D$  (де  $D$  – дохід,  $P$  – кількість продукції)

Г)  $V = P * C$  (де  $C$  – ціна,  $P$  – кількість продукції)

32. Ми НЕ можемо віднести до альтернативних джерел фінансування проєкту:

А) Кошти венчурних фондів.

Б) Грантові кошти проєкту.

В) Вкладення бізнес-ангелів.

Г) Нерозподілений прибуток.

33. Ми НЕ можемо віднести це джерело фінансування до власних:

А) Акціонування.

Б) Нерозподілений прибуток.

В) Страхові виплати.

Г) Амортизаційні відрахування.

34. Які джерела фінансування відносять до позикових коштів?

А) Краудфандингові надходження.

Б) Банківські кредити.

В) Страхові виплати.

Г) Амортизаційні відрахування.

35. Які джерела фінансування можна віднести до залучених?

А) Акціонування.

Б) Страхові надходження.

В) Банківський кредит.

Г) Гроші статутного фонду.

36. Дайте визначення динамічній моделі виробничого процесу, яка унаочнює послідовність виконання комплексу робіт та технологічну залежність, та погоджує звершення робіт в часі й враховує витрати на ресурси й вартість робіт?

А) Мережевий графік проекту.

Б) Цільовий графік виконаних робіт.

В) Дерево рішень та дерево проблем проекту.

Г) Проектна організаційна структура.

37. Потік, який акумулює на кожному кроці суми грошових потоків за цей й попередні періоди:

А) Накопичений грошовий потік.

Б) Відтік грошового потоку.

В) Приток грошового потоку.

Г) Чистий грошовий потік.

38. Показники доходу, валового прибутку чи збутку, операційного прибутку, чистого прибутку відносять до наступної групи показників:

- А) прибутковості проєкту.
- Б) рентабельності проєкту.
- В) окупності проєкту.
- Г) Інвестиційної привабливості.

39. Показники рентабельності активів, рентабельності власного капіталу, рентабельності продаж відносять до:

- А) прибутковості проєкту.
- Б) рентабельності проєкту.
- В) окупності проєкту.
- Г) Інвестиційної привабливості.

40. Показники чистої приведеної вартості проєкту, внутрішньої норми дохідності, дисконтованого терміну окупності відносять до показників:

- А) прибутковості проєкту.
- Б) рентабельності проєкту.
- В) окупності проєкту.
- Г) Інвестиційної привабливості.

41. В чому полягає різниця між показниками терміну окупності (PP) та дисконтованого терміну окупності (DPP)?

- А) DPP завжди вище ніж PP.
- Б) PP має дорівнювати DPP
- В) Це зовсім різні показники, які не можна порівнювати.
- Г) Якщо ставка дисконтування менше 10%, то вони дорівнюють одне одного.



42. Відношення суми дисконтованих грошових потоків до початкових інвестицій чи показник ефективності вкладених інвестицій це:

- А) Індекс доходності, рентабельність інвестицій.
- Б) Чиста приведена вартість проєкту.
- В) Внутрішня норма доходності.
- Г) Термін окупності проєкту.

43. Максимально припустима сума вкладень це

- А) IRR
- Б) NPV
- В) PI
- Г) DPP.

44. Цей показник називають ще точкою беззбитковості проєкту:

- А) IRR.
- Б) NPV.
- В) PI.
- Г) DPP.

45. Якщо  $NPV = 0$ , то цей проєкт:

- А) є збитковим та відхиляється.
- Б) цей проєкт не є ані прибутковим, ані збитковим. Підприємство повністю покриває свої інвестиції та відповідає по зобов'язаннях.
- В) є прибутковим та приймається до розгляду.
- Г) відхиляється в будь-якому випадку.

46. Ситуація, в якій існує імовірність досягнення результатів більше або менше очікуваних, і відомо розподіл ймовірностей відхилень цих показників від їх очікуваних значень – це:

- А) Ризик.
- Б) Невизначеність.
- В) Форс-мажор.
- Г) Невідомість.

47. Ситуація, в якій ми не можемо оцінити вірогідність розбіжності наших запланованих показників від можливих майбутніх значень це:

- А) Ризик.
- Б) Невизначеність.
- В) Форс-мажор.
- Г) Невідомість.

48. Цей ризик виникає, коли велика доля позикового капіталу порушує принцип ліквідності підприємства.

- А) Фінансовий ризик.
- Б) Податковий ризик.
- В) Господарський ризик.
- Г) Форс-мажор.

49. Податковий ризик це:

- А) Ризик порушення принципу ліквідності підприємства.
- Б) Неможливість використання податкових пільг, які визначені законодавством.
- В) Зміна початкових управлінських рішень, а також ринкових та політичних обставин.
- Г) Виникнення війн, природніх катаклізмів, різка зміна клімату.

50. Які з напрямків НЕ використовують при управлінні ризиками?

- А) Уникнення ризику.
- Б) Переадресування ризику.
- В) Погодження з наявністю ризику.
- Г) Заперечення ризику.

51. Основна мета розділу «Маркетинг-план»:

- А) Визначити ціну на продукцію (послуги) підприємства
- Б) Розрахувати обсяг витрат на маркетинг
- В) Визначити чи продукція (послуги) підприємства будуть користуватись попитом на ринку.
- Г) Обґрунтувати стратегію виходу підприємства на ринок та успішного функціонування на ньому.

52. Метод рівня споживання, який використовується для прогнозування обсягів продаж продукції (надання послуг) базується на:

- А) Використанні інформації про норми та нормативи споживання населенням товарів (послуг).
- Б) Прийнятті за основу фактичні дані одного ринку для іншого.
- В) Експертному оцінюванні найбільш ймовірних обсягів продаж.
- Г) Змінах у попиті залежно від зміни доходів споживачів чи цін на товари (послуги).

53. Що є орієнтиром маркетингової діяльності підприємства на стадії появи на ринку:

- А) Виокремлення вузького сегмента ринку і його обслуговування на вищому рівні.

Б) Збільшення частки ринку зниженням ціни, удосконалення каналів збуту, забезпечення технічного лідерства.

В) Поширення початкового попиту за рахунок розширення асортименту виробів, використання різноманітних засобів для максимального задоволення конкретних потреб окремих сегментів ринку.

Г) Створення початкового попиту, тобто максимізація попиту на новий вид продукту і витискування з ринку традиційних продуктів.

54. Орієнтирами маркетингової діяльності компанії на етапі зростання попиту є:

А) Збільшити частку ринку за рахунок зниження цін, покращення каналів збуту та забезпечення технологічного лідерства.

Б) Розсіяти початковий попит шляхом розширення лінійки продуктів за допомогою різноманітних засобів для максимального задоволення конкретних потреб окремих сегментів ринку.

В) Розподіл вузьких сегментів ринку та найвищий рівень обслуговування.

Г) Створення початкового попиту, тобто максимізація попиту на нові види продукції та видалення існуючої продукції з ринку.

55. Що відноситься до довжини каналу збуту?

А) Кількість продукції (послуг) на кожному рівні збутового ланцюжка.

Б) Кількість продукції (послуг) у всьому збутовому ланцюжку.

В) Кількість учасників збуту або посередників у всьому збутовому ланцюжку.

Г) Кількість учасників збуту або посередників на кожному рівні збутового ланцюжка.

56. Нульовий або прямий маркетинговий канал складається з:

А) Виробника, оптового торговця, дрібноптового торговця, роздрібного торговця.

Б) Оптового торговця, виробника, роздрібного торговця.

В) Виробника та роздрібного торговця.

Г) Виробника, який продає свій товар безпосередньо споживачам.

57. Канали збуту першого рівня включають:

А) Виробники, які продають свою продукцію безпосередньо споживачам.

Б) Оптовики, виробники, роздрібні торговці.

В) Виробники та роздрібні торговці.

Г) Роздрібні торговці, виробники, роздрібні торговці, оптовики.

58. Що собою являє розробка бюджету маркетингу?

А) Визначення можливих витрат на реалізацію стратегії маркетингу.

Б) Дослідження параметрів цінової політики.

В) Аналіз реальності передбачуваних обсягів продажу.

Г) Вибір засобів й каналів збуту та реалізації продукції.

59. Який із наведених нижче є класичним методом ціноутворення, в якому розраховуються загальні виробничі та маркетингові витрати та додається певна прибутковість?

А) Метод загальної вартості.

Б) Метод виробничих витрат.

В) Метод рентабельності.

Г) метод граничних витрат.

60. Найбільш придатною структурою витрат на маркетинг є:

А) 10% - витрати на рекламу; 50% - витрати на стимулювання збуту; 40% - витрати на проведення маркетингових досліджень.

Б) 80% - витрати на рекламу; 10% - витрати на стимулювання збуту; 10% - витрати на проведення маркетингових досліджень.

В) 70% - витрати на рекламу; 25% - витрати на стимулювання збуту; 5% - витрати на проведення маркетингових досліджень.

Г) 50% - витрати на рекламу; 40% - витрати на стимулювання збуту; 10% - витрати на проведення маркетингових досліджень.

61. Що з наведеного не слід включати до логіки внутрішнього розвитку розділу Маркетинговий план?

А) Опис заходів підтримки для просування продукції (послуг) компанії на ринок.

Б) Вибір каналів розповсюдження.

В) Сегментація споживачів.

Г) Опис цільового сегмента ринку.

62. Визначте, яка з наведених стратегій не належить до типів маркетингових стратегій бізнес -підрозділу:

А) Маркетинг не цілеспрямований (масовий).

Б) Недиференційований маркетинг (масовий).

В) Диференційований маркетинг.

Г) Сфокусований маркетинг.

63. У цьому випадку використовується стратегія цінової лінії.:

А) встановлення ціни на продукцію (послуги), яка є аналогічною до представлених на ринку;

Б) впровадження на ринок нової продукції (послуг) з унікальними властивостями;

В) встановлення ціни на нові види продукції (послуг);

Г) встановлення ціни із урахуванням витрат на доставку продукції (послуг).

64. Метод виробничої собівартості для визначення ціни товарів (послуг) господарської одиниці:

А) обчислити загальну суму витрат і додати певну норму прибутку;

Б) включення норми прибутку до загальної вартості, що відповідає внеску компанії у формування собівартості продукції (послуг);

В) ціни, що забезпечують планову прибутковість торгової компанії;

Г) додайте до вартості змінної собівартості одиниці продукції суму, яка покриває собівартість і забезпечує достатню рентабельність.

65. Метод граничних витрат для визначення ціни товарів (послуг) суб'єкта господарювання:

А) Додайте значення до вартості змінної собівартості одиниці продукції, яка покриває собівартість і забезпечує достатній прибуток.

Б) Розрахувати загальну суму витрат і додати певну норму прибутку.

В) Включення загальної рентабельності до загальних витрат, що відповідає внеску компанії у формування собівартості продукції (послуг).

Г) Ціноутворення, що забезпечує заплановану прибутковість компанії.

66. Таблична форма рекламного бюджету не пояснює таке питання:

А) які рекламні носії слід використовувати.

Б) Які витрати на рекламу компанії на початку проекту компанії.

В) Яка загальна вартість організації організації рекламної кампанії.

Г) Як розподіляються витрати на рекламу на етапі планування.

67. Виберіть відповідь, яка точно відображає та доповнює інформацію, подану у вигляді таблиці прогнозних продажів продукції (послуг) господарської одиниці:

А) Вид продукції (послуги) та обсяг реалізації в натуральній формі; Ціна товару (послуги); відповідно до обсягу продажів; загальний прогноз продажів на планові періоди.

Б) Виплати в натуральній формі; Ціна товару (послуги); відповідно до обсягу продажів; загальний прогноз продажів на планові періоди.

В) продажів у вартісному вираженні відповідно до сегментів ринку торгової компанії; загальний прогноз продажів на планові періоди.

Г) Ринок; Тип товару (послуги) та обсяг продажу в натуральній формі; Ціна товару (послуги); Вартість за обсягом продажів; загальний прогноз продажів.

68. У розділі План виробництва виберіть правильний та повний пункт призначення:

А) Розрахунок собівартості продукції (послуг) та продукції (послуг);

Б) Визначити ефективність використання ресурсів суб'єктом господарювання;

В) Докази здатності компанії залучати ресурси та організувати виробництво продукції (послуг) відповідно до плану, якості та можливостей;

Г) Докази максимальної кількості продуктів (послуг), які можуть бути виготовлені (надані) підприємством.

69. Що є основним обмеженням ресурсів у “Плані виробництва”?

А) Виробничі потужності компанії.

Б) Кількість виробничих процесів.



В) Забезпечення ресурсами.

Г) матеріально -технічна основа.

70. Потреба в основних засобах господарської одиниці (проєкту) розраховується:

А) Розподіл запланованої діяльності за фактичною капіталомісткістю.

Б) Збільшити запланований обсяг діяльності до фактичної капіталомісткості.

В) Збільшити рентабельність інвестицій для запланованої діяльності.

Г) Помножити рентабельність інвестицій на реальну вартість ваших основних засобів.

71. Розраховується відношення оборотних активів до запасів:

А) Розподіл середньодобових витрат матеріалу відповідно до стандарту фонду його споживання.

Б) Збільшити середньодобову витрату матеріалів на суму їх споживання.

В) як різниця між середньодобовою витратою матеріалів та нормою їх споживання.

Г) як сума середньодобової витрати матеріалу та її витрати.

72. Визначити попит на робочу силу у відділі (проєкті) на основі таких даних: є 4 робочих місця; час роботи відділу - 12 годин. на один день; норматив підготовки та завершення робіт - 1 година; стандартний робочий час працівника - 8 годин. на один день; відділ працює без вихідних та святкових днів; кількість вихідних днів працівників - 24; кількість відпусток на рік - 10; коефіцієнт з урахуванням запланованої неявки становить 0,96.

А) 4 осіб;

- Б) 8 осіб;
- В) 12 особи;
- Г) 10 осіб.

73. За ефективного використання паркету оборот торговельної організації визначається:

А) Помноження фактичної торгової площі на максимальну вартість продажу на м<sup>2</sup> торгової площі (серед конкурентів).

Б) Розподіл обсягу торгів на вашу торгову платформу.

В) Розподіл загального обсягу промислових продажів за галузевими продажами.

Г) Помножте фактичну площу продажів сектора на середній дохід м<sup>2</sup> торгової площі та діліть отриману суму на кількість компаній у секторі.

74. Які компоненти слід використовувати для визначення матеріальних вимог та технічної основи господарського підрозділу в розділі «План виробництва»?

А) Будівлі, споруди, транспортні засоби, комп'ютери та інші основні засоби;

Б) Виробничі, складські, громадські, офісні та технічні приміщення;

В) Будівлі, споруди, машини та обладнання, сировина та матеріали;

Г) Основні та оборотні активи.

75. Яким буде обсяг виробництва без втрат у таких випадках: виручка від реалізації продукції (послуг) - 2160 тис. грн.; змінна вартість - 1 600 тис. грн.; Постійні витрати - 400 тис. грн.; ціна за одиницю - 15 гривень.

А) 180 828 грн;

Б) 102 828 грн.

В) 144 828 грн;

Г) 140 828 грн;

76. Якщо рентабельність конкурентів галузі становить 8%, то який цільовий прибуток компанії; вартість виробництва - 2 млн грн. Потреба у капіталізації становить 50 тис. грн. Частка чистого прибутку у розвитку виробництва - 50%?

А) 60 тис. грн;

Б) 30 тис. грн.

В) 950 тис. грн;

Г) 500 тис. грн;

77. Чого не слід включати до логіки внутрішнього розвитку «плану виробництва»?

А) Докази необхідності матеріально -технічних принципів.

Б) Планування виробничих потужностей.

В) Розбивка витрат на умовно -постійні та умовно –змінні.

Г) Ціноутворення на продукцію (послуги).

78. Які основні обмеження ресурсів у розділі "План виробництва":

А) Виробничі потужності компанії.

Б) Кількість виробничих процесів.

В) Забезпечення ресурсами.

Г) Матеріально -технічна база?

79. Розраховується необхідна кількість капіталу компанії (проєкту):

А) Фактичний розподіл запланованого розміру компанії

Б) Інтенсивність капіталу;

В) Збільшити запланований розмір компанії до фактичної інтенсивності капіталу;

Г) Збільшити рентабельність інвестицій компанії до прогнозованого обсягу компанії;

Д) Помножити рентабельність інвестицій компанії на фактичну вартість основних засобів.

80. У розділі Фінансовий план виберіть повну мету:

А) Визначає чистий прибуток компанії на кінець планового періоду.

Б) Підготовка балансу компанії за весь період реалізації бізнес – проекту.

В) Визначте обсяг фінансування, необхідний для реалізації проекту.

Г) Визначте період амортизації проекту та надайте докази основних показників ефективності.

81. Витрати виробництва компанії включають:

А) Заробітна плата адміністративного, допоміжного та обслуговуючого персоналу компанії

Б) Заробітна плата та інші виплати ключовому персоналу виробництва компанії

В) Витрати на сировину та матеріали

Г) змінні витрати, пов'язані з виробництвом продукції

82. Обмеження вартості розраховується таким чином:

А) Сума загальної собівартості виробництва та прямих витрат

Б) Різниця між ціною одиниці та ціною одиниці

В) Відношення загальної вартості володіння до різниці між вартістю одиниці та вартістю одиниці

Г) Зв'язок між загальною вартістю володіння та прямими витратами

83. Ставка дисконтування:

А) Різниця між інвестиційними витратами та майбутнім доходом за еквівалентну умову, d. Н. різниця між теперішньою вартістю доходів і витрат

Б) Рівень прибутку, який інвестори зазвичай отримують від інвестицій зі схожим змістом та рівнем ризику

В) Спеціальна ставка дисконтування, де сума доходів і витрат дорівнює нулю - дисконтована вартість, d. Н. теперішня вартість грошових потоків дорівнює теперішній вартості витрат

Г) Індикатор, що характеризує мінливість ціни котирування окремого фінансового інструменту або його портфеля щодо динаміки консолідованого індексу цін всього фінансового ринку

84. Чиста теперішня вартість:

А) різниця між інвестиційними витратами та майбутнім доходом за еквівалентної умови, d. Н. різниця між теперішньою вартістю доходів і витрат

Б) рівень прибутку, який інвестори зазвичай отримують від інвестицій зі схожим змістом та рівнем ризику

В) спеціальна ставка дисконтування, де сума доходів і витрат дорівнює нулю - дисконтована вартість, d. Н. теперішня вартість грошових потоків дорівнює теперішній вартості витрат

Г) Індикатор, що характеризує мінливість ціни котирування окремого фінансового інструменту або його портфеля щодо динаміки консолідованого індексу цін всього фінансового ринку

85. Внутрішня норма прибутку становить:

А) Різниця між інвестиційними витратами та майбутнім доходом за еквівалентну умову, d. Н. різниця між теперішньою вартістю доходів і витрат

Б) Рівень прибутку, який інвестори зазвичай отримують від інвестицій зі схожим змістом та рівнем ризику

В) Спеціальна ставка дисконтування, де сума доходів і витрат дорівнює нулю - дисконтована вартість,  $d$ . Н. теперішня вартість грошових потоків дорівнює теперішній вартості витрат

Г) Індикатор, що характеризує мінливість ціноутворення окремих фінансових інструментів або їх портфелів щодо динаміки консолідованого індексу цін всього фінансового ринку

86. Комерційні кредити для погашення боргів перед кредиторами включають:

- А) Адміністративні витрати
- Б) Витрати на завод
- В) Витрати оборотних коштів
- Г) фінансові витрати

87. Перелік включає витрати на ремонт пристроїв, прибирання, освітлення виробничих приміщень, утилізацію:

- А) Адміністративні витрати
- Б) Витрати на амортизацію
- В) Вартість основних засобів та нематеріальних активів
- Г) Витрати на завод

88. Індекс фінансової стійкості розраховується так:

- А) Співвідношення між боргом та власним капіталом
- Б) Співвідношення між власним капіталом та довгостроковими активами
- В) Співвідношення між власним капіталом та валютою балансу
- Г) Відношення оборотних активів до поточних зобов'язань

89. Знижка використовується у таких випадках:

- А) Підвищення фінансової ефективності проєкту
- Б) Встановить дати реалізації проєкту
- В) Перенесить вартість майбутнього доходу в сьогодні
- Г) Перенесить поточний прибуток у майбутнє

90. Що з наведеного не слід включати до логіки внутрішнього розвитку розділу бюджету:

- А) Розробити план руху грошових коштів;
- Б) Розрахунок бюджету проєкту;
- В) Розрахунок показників - показників економічної діяльності;
- Г) Плановий розвиток балансу?

91. Яку з наведених таблиць не слід включати до форм бюджетної таблиці?

- А) План грошових потоків;
- Б) План чистого прибутку;
- В) Прогноз продажів;
- Г) Баланс проєкту?

92. Чим відрізняється плановий баланс від традиційного обліку?

- А) Розробляється негайно на всіх етапах планування;
- Б) Виходячи виключно з фінансових коефіцієнтів;
- В) Відповідає на запитання про фінансову ефективність проєкту;
- Г) Складається з трьох частин?

93. Яку з наведених формул можна використати для розрахунку обороту компанії, яка укладає програтну угоду:

- А)  $\text{Прибуток} / (\text{ціна} - \text{фіксована вартість} - \text{змінна вартість})$ ;
- Б)  $\text{Постійні витрати} / (\text{змінні витрати})$ ;
- В)  $\text{Постійні витрати на одиницю продукції} / (\text{ціна} - \text{змінні витрати})$ ;

Г) Ціна - Постійні витрати - Змінні витрати на одиницю продукції = 0.

94. Виберіть відповідь, яка найкраще описує роботу з перегляду бізнес -плану:

А) Перегляд обов'язкових розділів бізнес -плану та його оформлення;

Б) Експертиза новизни проєкту та перспектив бізнес -ідеї;

В) Перегляд планувального документа та огляд бізнес -ідеї;

Г) Експертиза всіх розрахунків на предмет точності та наукової якості, перевірка документа на відповідність вимогам банків та фінансових установ.

95. Який із наведених кроків не використовується при плануванні ресурсів?

А) Оцінка потреб у ресурсах;

Б) Порівняйте потреби та ресурси ресурсів;

В) визначити ресурсні потреби проєкту;

Г) Отримати необхідні ресурси відповідно до підписаних угод.

96. Планування контракту включає такі процеси:

А) Укладення договорів;

Б) Документація щодо вимог до ресурсів та послуг та визначення потенційних постачальників;

В) Визначте, які функції та послуги потрібні проєкту;

Г) Усі відповіді правильні.

97. Планування витрат на проєктування в Україні ґрунтується на:

А) Повідомлення Міністерства економіки з питань європейської інтеграції України від 09.09.01.



Б) Методичні рекомендації щодо розрахунку вартості проєктних робіт, затверджені наказом Державного комітету з питань будівельної, архітектурної та житлової політики України;

В) Інструкція НБУ "Про планування вартості комерційних банківських проєктів" від 16.07.98

Г) Закон "Про планування вартості проєктних робіт";

98. Орієнтовна вартість проєкту: а

А) Документ, що визначає всі види ресурсів, що використовуються у проєкті;

Б) Затверджені зони витрат на момент підписання проєкту;

В) Перелік статей усіх видів доходів і витрат у зведеній таблиці;

Г) Немає правильної відповіді.

99. Складові календаря бюджету проєкту:

А) Умови оплати;

Б) Розрахунок вигоди від проєкту

В) План витрат;

Г) Основні аспекти проєкту та інструменти для зменшення ризиків;

100. Яка залежність потреби в ресурсах від тривалості роботи, яка не змінює заплановану кількість ресурсів протягом робочого циклу?

А) Трикутна;

Б) Константа;

В) Змінна.

Г) Зробив крок.

#### Приклад відкритого питання

1. Яка мета розробки організаційного та виробничого плану?

2. Наведіть приклад цільової аудиторії проєкту з вирощування лохини.
3. Яким чином визначаються прогнозовані обсяги продаж?
4. З якою метою розробляється аналіз конкурентів? Опишіть його етапи.
5. Яка мета розробки фінансового плану проєкту?
6. Які показники розраховують у фінансовому плані проєкту?
7. Дайте визначення поняттю точки беззбитковості проєкту.
8. Які показники інвестиційної привабливості проєкту виділяють?
9. Назвіть та опишіть проєктні ризики.
10. Які методи управління ризиками виділяють?
11. Опишіть види прибутку, які розраховуються в фінансовому плані.
12. З чого складається організаційний план? Які його завдання?
13. Яким чином пов'язані показники NPV та IRR?
14. З чого складається виробничий план?
15. Яким чином розархувати потребу у матеріалах та обладнанні проєкту? Наведіть приклад.
16. Яким чином розраховується Фонд оплати праці?
17. Від чого залежить форма оподаткування проєкту? Чим обґрунтовується група ФОП проєкту?
18. Дайте визначення постійним та змінним витратам. Наведіть приклади.
19. З якою метою розробляється маркетинговий план проєкту? З чого він складеться?
20. Дайте характеристику SWOT-аналізу.
21. Що є основним завданням при підготовці фінансового плану?
22. Опишіть особливості відкриття розділу «Бюджет» бізнес -плану.
23. Які показники фінансового плану є особливо важливими для компанії?

та потенційних інвесторів та кредиторів?

24. Які вимоги до отримання інформації для складання фінансового плану:
25. Які основні галузі бюджету?
26. Які складові плану доходів та видатків: Як досліджуються можливості цього плану?
27. Які показники планування доходів і витрат, реалізації, прямих витрат виробництва та розподілу, непрямих витрат на виробництво та розподіл, високої операційної рентабельності, очікуваного чистого прибутку?
28. Як визначається ціна продажу товару?
29. Як обчислюється точка беззбитковості? Якої інформації не вистачає за цим показником?
30. Як розраховується ціна продажу на одиницю товару, щоб підприємцям не довелося відмовлятися від планування?
31. Яку інформацію він містить і як створити квитанцію та план виплати (план грошових потоків)?
32. Опишіть основні складові плану надходження та відтоку грошових коштів.
33. Яку інформацію містить бізнес - план та який запланований залишок?
34. Чим відрізняється форма балансу, включена до бізнес -плану, та стандарти бухгалтерського обліку стандартної форми балансу:
35. Що означають терміни "активи" та "зобов'язання" для компаній: Попередній перегляд універсального рівня рахунків.
36. Яка поточна діяльність та короткострокові зобов'язання компанії:
37. З якою метою фінансові показники враховуються у бізнес -плані:
38. Що ви знаєте про показники ліквідності? Хіба інформація не супроводжується фінансовими цифрами?
39. Які показники виключають інтереси довгострокових кредиторів

(інвесторів)?

40. Як розраховуються ці показники?
41. Які ключові цифри представляють інтереси підприємця: Як розраховуються ці ключові цифри?
42. Як ви розумієте чи аналізуєте чутливість фінансових розрахунків: для чого вони потрібні та як це працює?
43. Яка інформація міститься у розділі «Джерела корпоративного фінансування» бюджету?
44. Натисніть на різницю між "економічним ефектом" та "економічною ефективністю".
45. Що означає термін «грошовий потік»: Як обчислюється великий грошовий потік?
46. Яку інформацію не слід враховувати: Як розрахувати такі показники рентабельності, як чистий прибуток - NPV, індекс рентабельності - DI, загальний час інвестицій - програмне забезпечення, внутрішня норма прибутку - ВВП?
47. Що таке категорія витрат?
48. Що включає процес планування ресурсів?
49. Які джерела фінансування проєкту?
50. Які етапи процесу планування ресурсів?
51. Що регулює договір?
52. Яка основна мета планування витрат?
53. Яка орієнтовна вартість проєкту: для чого вона потрібна?
54. Що означає вирівнювання ресурсів:
55. Наскільки великий бюджет проєкту: Яка послідовність будівництва?
56. Яка робота буде проведена з плановими залишками грошових надходжень та відтоків:
57. У яких сферах перевіряється бізнес -план:
58. Які дві групи показників включені до коефіцієнтів фінансової оцінки

бізнес -проєкту:

59. Наведіть приклади з таблиць “Рух грошової системи” та “Доказ чистого доходу підприємців”.
60. Надайте оцінку загальної вартості (інвестицій) проєкту.
61. Надає графічну інтерпретацію критичних меж планування кількості бізнес -одиниць.
62. Назвіть найважливіші табличні форми бюджету та поясніть, чому його потрібно готувати.
63. Опишіть табличну форму загальних інвестицій у проєкт.
64. Опишіть логіку внутрішнього розвитку розділів бюджету.
65. Опишіть структуру планового балансу.
66. Чи пояснюєте ви зміну фінансової частини бізнес -плану?
67. Залежно від економічного змісту розрахунку орієнтовних меж для кількості бенефіціарних власників економічна спроможність - це ємність економіки: назвіть ці обмеження та натисніть на метод їх розрахунку.
68. Чому необхідно надати запланований баланс бізнес -плану для порівняння з традиційними лічильниками винищувачів?
69. Що означають традиційні та спеціальні джерела фінансування проєктів:
70. Які вказівки щодо подання заявки на фінансування бюджету:
71. Яке економічне значення точки рівноваги: опишіть метод розрахунку.
72. Які можливі джерела залучення фінансових ресурсів для компанії:
73. Які цілі представляє бізнес -план?
74. Які найважливіші аспекти відображаються у фінансовому плані компанії:
75. Які фінансові показники характеризують доцільність прийняття бізнес -рішення: Поясніть метод розрахунку та його критичні

значення.

76. Які фінансові показники характеризують ліквідність та платоспроможність компанії: Поясніть метод розрахунку та його значення.

## ОСНОВНІ ТЕРМІНИ І ПОНЯТТЯ З ДИСЦИПЛІНИ

"**Вдала копія**" – це успішні проєкти, що повторюють напрацювання іноземних стартаперів.

"**Темна конячка**" – Це проєкти з туманною перспективою майбутнього розвитку.

**B2B – Business to Business (бізнес для бізнесу).** У цій моделі йдеться про комерційну діяльність, яка відбувається між двома компаніями. Продавець проєктує свою роботу не на кінцевого **споживача**, а на ціле підприємство.

**B2C – Business to Consumer (бізнес для споживача).** Така модель передбачає продаж товарів або послуг кінцевому споживачу – покупцеві, яким, власне кажучи, може опинитися кожен. Прикладом може слугувати купівля будь-яких продуктів харчування або предметів побуту для особистого користування у супермаркеті.

**B2G – Business to Government (бізнес для держави).**

Комерційна діяльність підприємства спрямована на задоволення потреб державних установ. Зазвичай у цьому разі йдеться про держзакупівлі за результатами тендеру (конкурсу між постачальниками), наприклад, поставка продуктів харчування для державних дитячих навчальних закладів.

**ЕВІТ** - прибуток підприємства до вирахування процентів та податків.

**ЕВІТДА** - прибуток до вирахування процентів, податків та амортизації.

**PMBOK - Довідник з управління проєктами** (*A Guide to the Project Management Body of Knowledge* або *PMBOK Guide*) — довідник, який містить набір процесів, що зазвичай визнані та забезпечують виконання завдань управління проєктами незалежно від галузі та організації,

орієнтований на тих, хто складатиме екзамен на сертифікат PMI ( Інститут управління проектами).

**Агресивний прибулець** -

Стартапи цього виду намагаються завоювати ринок і потіснити конкурентів за рахунок привабливих властивостей продукту або більш вигідної ціни.

**Бізнес** - сукупність відносин між усіма його учасниками, що утворюють команду однодумців з метою одержання доходу, прибутку, а також розвитку фірми, підприємства, організації.

**Бізнес-модель** -

це ілюстрація особливостей взаємодії між різними суб'єктами (бізнесом, приватними особами і державою) в електронній комерції.

**Бізнес-модель** - це певна концептуальна модель компанії, спрямована на збільшення прибутку.

**Бізнес-план** - це документ, який описує аспекти майбутнього підприємства, аналізує проблеми, з якими воно може зіштовхнутися, а також встановлює способи їх вирішення.

**Бізнес-план** - це документ, що дає детальні пояснення, як буде відбуватися керування бізнесом для забезпечення прибутковості підприємства, а також повернення інвестицій.

**Бізнес-план фірми** - виклад перспектив розвитку фірми на плановий період для ради директорів або зборів акціонерів, де обґрунтовуються необхідні обсяги інвестицій чи інших результатів.

**Бізнес-планування** - процес техніко-економічного обґрунтування діяльності підприємств в ринкових умовах або модель функціонування підприємства в мінливому середовищі в майбутньому.

**Бізнес-процеси** - це сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих заходів або завдань, спрямованих на створення певного продукту або послуги, які представляють цінність для споживачів.



**Бізнес-середовище** - сукупність політичних, економічних, соціальних і технологічних сил, що перебувають, головним чином, поза зоною контролю бізнесу, проте можуть здійснювати на нього як позитивний, так і негативний вплив.

**Валовий прибуток** - розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції і собівартістю продукції

**Виконуюча організація (Performing organization)** - організація, співробітники якої безпосередньо залучені у виконання проектних робіт.

**Виробництво** - процес створення матеріальних і суспільних благ, необхідних для існування і розвитку.

**Виробнича собівартість** - сума витрат на виробництво продукції

**Виручка від реалізації продукції** - це сума коштів, які надійшли на рахунок підприємства за реалізовану продукцію.

**Впливові особи (Influencers)** - особи або групи осіб, які прямо не будуть розпоряджатися або використовувати результати проекту, але через своє положення в організації можуть вплинути, позитивно або негативно, на просування проекту.

**Європейський інвестиційний банк (ЄІБ)** - державна фінансово-кредитна установа Європейського Союзу для фінансування розвитку відсталих європейських регіонів у формі довготермінових кредитів.

**Замовник (Project Customer)** - особа (організація), яка приймає результати роботи і платить за її виконання.

**Інвестиційний бюджет** - це фінансовий документ, що забезпечує планування й управління довгостроковими капітальними інвестиціями підприємства.

**Команда проекту** - це певна група людей, які працюють над здійсненням проекту і безпосередньо підпорядковані керівнику (менеджеру) проекту.

**Команда управління проектом** - частка проектної команди, що бере участь в управлінні.

**Користувач продукту проекту (User)** - особа усередині або поза організацією, яке використовуватиме результати проекту.

**Лінійна структура управління** - це система управління, у якій кожен підлеглий має лише одного керівника.

**Людські ресурси проекту** - це сукупність професійних, ділових, особистісних якостей учасників проекту членів команди проекту та їх можливостей (впливу, «ваги», зв'язків тощо), які можуть бути використані при здійсненні проекту.

**Малий бізнес** - самостійна, систематична господарська діяльність малих підприємств будь-якої форми власності та громадян-підприємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку.

**Маржинальний прибуток** - різниця доходу, отриманого від реалізації і змінних витрат.

**Менеджер (керівник) проекту (Project Manager)** - особа, відповідальна за управління проектом.

**Мережевий графік** - це динамічна модель виробничого процесу, що відображає технологічну залежність і послідовність виконання комплексу робіт, що погоджує їх звершення в часі з урахуванням витрат ресурсів і вартості робіт з виділенням при цьому вузьких (критичних) місць.

**Мета проекту** - бажаний та доведений результат, досягнутий у межах певного періоду при заданих умовах реалізації проекту.

**Модель "Freemium"** - бізнес-модель передбачає, що ви безкоштовно надаєте частину свого продукту або послуги і стягує плату за додаткові опції. Freemium - це не те ж саме, що безкоштовна пробна версія, яка відкриває клієнтам доступ до

продукту або послуги на обмежений період часу.

Модель freemium дозволяє мати безкоштовний доступ до необмеженого використання базових функцій і передбачає плату тільки для клієнтів, яким потрібна додаткова функціональність.

**Модель "Бритва і лезо" -** продаж довговічного товару близько до собівартості заради отримання прибутку за рахунок реалізації його одноразових компонентів, що його доповнюють. Покупець недорогої бритви автоматично стає постійним покупцем лез в довгостроковій перспективі. Він потрапляє в систему постійної взаємодії з компанією з гарантією великого числа додаткових покупок.

**Модель "Низький дотик (Low-touch)".** Метод з низьким рівнем обслуговування (мінімальною участю співробітника в процесі реалізації товару або послуги) дозволяє компанії пропонувати споживачам порівняно низькі ціни. Така модель має явні переваги – доступну вартість залучення покупця за рахунок мінімізації витрат на дорогі маніпуляції з найму і підтримку команди.

**Модель «Бритва і лезо навпаки».** Ви можете запропонувати клієнтам продукт з високою вартістю і розвивати продажі додаткових продуктів з низькою вартістю. Подібно моделі «бритва і лезо», клієнтів часто мотивують приєднатися до певної продуктової системи. Однак на відміну від попереднього варіанту, первісна покупка в цьому випадку стає великим продажем, в результаті якої компанія заробляє більшу частину своїх грошей. Додаткові продукти передбачаються тільки для того, щоб клієнти користувалися спочатку дорогою річчю.

**Накопичений (кумулятивний) грошовий потік -** це потік, характеристики якого (накопичені приток, відтік, ефект) визначаються на

кожному кроці розрахункового періоду як сума відповідних характеристик грошового потоку за даний і всі попередні кроки.

**Невизначеність** - це ситуація, в якій розподіл вірогідності розходження результатів від їх очікуваних значень невідомий і його не можна оцінити.

**Операційний прибуток** - це прибуток від основної діяльності підприємства, тобто від виробництва і реалізації продукції, послуг, робіт.

**Організаційний план** - це розподіл ролей та взаємозв'язків в бізнес-плані за своїми функціями, сферою відповідальності.

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВА ФОРМА ГОСПОДАРЮВАННЯ** - форма здійснювання господарської (зокрема підприємницької) діяльності з відповідною правовою основою, яка визначає характер відносин між засновниками (учасниками), режим майнової відповідальності по зобов'язаннях підприємства (організації), порядок створення, реорганізації, ліквідації, управління, розподілу одержаних прибутків, можливі джерела фінансування діяльності тощо.

**Персонал** - це конкретні індивідууми, частиною яких є їх кваліфікація, виконання функціонально - посадових обов'язків і ін., що описується в рамках штатного розкладу проекту.

**Підприємницька діяльність** - самостійна, ініціатива, систематична, на власний ризик діяльність щодо виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг та заняття торгівлею з метою одержання прибутку.

**Планування** - заздалегідь намічений порядок дій, а також оптимальний розподіл ресурсів для досягнення поставленої мети.

**Повна собівартість** - сума витрат на виробництво та реалізацію продукції.

**Послуги** - дії, результат яких споживається в процесі їх надання, вони становлять собою діяльність індивіда на користь іншої особи.

**Проектний офіс (Project Management Office)** - підрозділ, що прямо або побічно відповідає за результат проекту.

**Проект** - форма діяльності, коли матеріальні, фінансові та трудові ресурси організовано новаторським шляхом при обмеженні у часі та затратах, для досягнення позитивних змін у кількісному та якісному вимірі.

**Проект** - це тимчасовий захід, спрямований на створення унікального продукту, послуги або результату.

**Проект (згідно РМВОК)** - сукупність робіт, спрямована на досягнення конкретної мети.

**Ризик** - це ситуація, в якій існує імовірність досягнення результатів більше або менше очікуваних, і відомо розподіл ймовірностей відхилень цих показників від їх очікуваних значень.

**Собівартість реалізації** - сума витрат на реалізацію продукції

**Споживач** - фізична особа, яка купує, замовляє, використовує або має намір придбати чи замовити продукцію для особистих потреб, безпосередньо не пов'язаних з підприємницькою діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника.

**Спонсор (куратор) проекту (Project Sponsor)** - особа усередині або поза організацією, що забезпечує фінансові ресурси проекту.

**Стартап** - нещодавно створена компанія (можливо, ще не зареєстрована офіційно, але планує стати офіційною), що будує свій бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій, не вийшла на ринок або почала на нього виходити і що володіє обмеженими ресурсами.

**Стартап** - це новий фінансовий проект, мета якого - швидко окупити вкладені інвестиції і отримати прибуток.

**Стратегія фінансування** - це розробка плану одержання коштів для розвитку, розширення, створення підприємства.

**Точка беззбитковості проекту** - це той обсяг реалізації, коли доходи підприємства дорівнюють його витратам, а підприємство не має ні прибутку, ні збитків.

**Управління бізнес-процесами (Business Process Management, BPM)** - це система управління, яка пов'язує цілі і стратегію підприємства до потреб і очікувань клієнтів через певну організацію наскрізних процесів.

**Управління проектом** - методологія організації, планування, фінансування і координації матеріальних, трудових і фінансових ресурсів протягом проектного циклу, яка спрямована на досягнення певних цілей за допомогою застосування певних методів.

**Учасники проекту** - це люди або організації, які залучені до виконання проекту, а також ті, хто залежить або зацікавлений у результатах проекту, його успішному виконанні.

**Фізична особа-підприємець** - це фізична особа, яка для ведення господарської діяльності зареєстрована як підприємець без статусу юридичної особи.

**Фінансове планування** - це визначення обсягу фінансових ресурсів, необхідних для виробничо-господарської діяльності підприємства, а також джерел їх надходження.

**Франшиза** - ця модель має на увазі продаж стратегії для запуску і подальшого ведення успішного підприємництва з доступом до бренду і служб підтримки.

**Функції бізнес-плану** - основні напрями та механізми його використання, що обумовлюють місце бізнес-плану в системі розвитку підприємства.

**Чистий дохід** - дохід від реалізації за вирахуванням ПДВ, акцизу тощо.

**Чистий прибуток** - це прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків

**Члени проектної команди (Project team members)** - група, що виконує роботу за проектом.

## СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Варналій З.С., Васильців Т.Г., Лупак Р.Л., Білик Р.Р. Бізнес-планування підприємницької діяльності: навч. посіб. Чернівці: Технодрук, 2019. 264 с.
2. Волошина С.В. Бізнес-планування: курс лекцій. ДонНУЕТ. Кривий Ріг, 2017. 71 с.
3. Гонтарева І. В. Управління проєктами : підручник. Х.: Вид. ХНЕУ, 2011. 444 с.
4. Дж. Хігні Основи управління проєктами. 2020. 272 с.
5. Довгань Л. Є., Мохонько Г. А., Малик І. П. Управління проєктами : навчальний посібник / Л. Є. Довгань, Г. А. Мохонько, І. П. Малик – К. : КПІ ім. І. Сікорського, 2017. – 429 с.
6. Должанський І.З., Загорна Т.О. Бізнес-план: технологія розробки. ЦНЛ. 2019, 384 с.
7. Ільчук П.Г., Фещур Р.В., Якимів А.І., Когут І.В., Лучко Г.Й., Скворцов Д.І., Шишковський С.В. Управління проєктами. за ред. П.Г. Ільчука. Львів: «Новий Світ - 2000», 2018. 216 с.
8. Каппелс Т. М. Финансово-ориентированное управление проєктами / Т. М. Каппелс ; пер. с англ. А. Л. Раскин. – М. : Олимп-Бизнес, 2008. – 377 с.
9. Кемп С. Управление проєктами / С. Кемп ; пер. с англ. – М. : ГИППО, 2010. – 384 с.
10. Кожушко Л.Ф., Кропивко С.М. Управління проєктами: Навчальний посібник. К.: Кондор-Видавництво, 2015. 388 с.
11. Корі Когон, Сьюзетт Блейкмор, Джеймс Вуд. Керування проєктами для «неофіційних» проєкт-менеджерів. Фабула. 2019, 240 с.
12. Лосев В. Как составить бизнес-план. Практическое руководство / В. Лосев. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2011. – 208 с.



13. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств: Наказ Міністерства економіки України від 06.09.2006 р. №290 [Електронний ресурс] // Режим доступу: [www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua)

14. Методичні рекомендації з розробки бізнес-планів інвестиційних проєктів: Наказ Державного агентства України з інвестицій та розвитку від 31.08.2010 р. №73 [Електронний ресурс] // Режим доступу: [www.search.ligazakon.ua](http://www.search.ligazakon.ua)

15. Микитюк П.П. Управління проєктами: навч. пос. Тернопіль, 2014. 270 с.

16. Ноздріна Л.В. Управління проєктами: Підручник / Л.В. Ноздріна, В.І.Ящук, О.І. Полотай. – К.: ЦУЛ, 2010. – 432 с.

17. Ньютон Р. Управление проєктами от А до Я / Р. Ньютон. – 2-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 180 с.

18. Петренко Н. О., Кустріч Л.О., Гоменюк М.О. Управління проєктами. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2019. 244 с.

19. Петрович Й.М., Новаківський І.І. Управління проєктами. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2018. 396 с.

20. Приймак В.М. Управління проєктами. Навчальний посібник. К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2017. 464 с.

21. Проєктний менеджмент: просто про складне : навч. посіб. / В.А.Верба, Л. П. Батенко, О. М. Гребешкова та ін. ; за заг. ред. В. А. Верби. – К. : КНЕУ, 2009. – 299 с.

22. Р. Инглунд, А. Бусеро. Руководитель проєктов. Вс навыки, необходимые для работы. Манн, Иванов и Фербер. 2018, 384 с.

23. Рач В. А. Управління проєктами: практичні аспекти реалізації стратегій регіонального розвитку: навч. посіб. / В. А. Рач, О. В. Россошанська, О. М. Медведєва; за ред. В. А. Рача. – К.: «К. І. С. », 2010. – 276 с

24. Руководство к своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК). – 5-е изд. – РА: РМІ, 2013. – 586 с.

25. Старченко Г. В. Управління проектами: теорія та практика : навч. посіб. Чернігів : видавець Брагинець О. В., 2018. 306 с.

26. Ткаленко С. І. Європейський проєктний менеджмент : навчальний посібник / С. І. Ткаленко, Л.П. Петрашко. – К. : КНЕУ, 2013. – 412 с.

27. Ткаленко С. І. Європейський проєктний менеджмент : практикум / С. І. Ткаленко. – К. : КНЕУ, 2014. – 192 с.

28. Управління проектами в бізнес-об'єднаннях малих і середніх підприємств: посібник. Олег Андрієнко. Київ: 2017, 77 с.

29. Управління проектами. Теорія і практика професійного управління бізнес-проектами та програмами розвитку : підруч. [в 3 ч.] / В.О. Онищенко, О.В. Редкін, О.В. Комеліна, Д.М. Толкачов. – Полтава : ПолтНТУ, 2017. – Ч. 1. Загальна характеристика проєктного та мультипроєктного менеджменту. – 284 с.

30. Фесенко Т. Г. Управління проектами: теорія та практика виконання проєктних дій: навч. посібник / Т. Г. Фесенко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 181 с.

31. Філіпенко О.М., Колеснік Т.С. Управління проектами: навч. посіб. Харків : ХДУХТ, 2016. 161 с.

32. A Guide To The Project Management Body Of Knowledge (PMBOK® Guide)–Sixth Edition, Project Management Institute. 2017. 756 p.

33. Horline G. Project Management Absolute Beginner's Guide 4th Edition. 2020.

34. Verzuh E. The Fast Forward MBA in Project Management: The Comprehensive, Easy-to-Read Handbook for Beginners and Pros, 6th Edition, 2021. 544 p.

35. Бабаев В. Н., Сухонос М. К., Белецкий И. В. Модель жизненного цикла строительного-энергетического проекта. Энергосбережение.

Енергетика. Энергоаудит. 2015. №2 (133). С. 45-53.

36. Бізнес-проекткування в туризмі [Текст] : метод. рек. до вивч. дисц. / Н.М. Скляр ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. міжнар. економіки та туризму. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 52 с.

37. Бредіхін В. М., Тарасенко С.І. Управління проектами: проблеми та перспективи. Молодий вчений. 2017. № 4.4. С. 9-12. Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2017\\_4.4\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_4.4_5)

38. Ганза І.В. Екстремальне та гнучке управління проектами в умовах невизначеності. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. Випуск 10, частина 2, 2015. С. 64-73.

39. Гринченко М. А., Пономарьов О.С., Лобач О.В. Лідерство в системі поведінкових компетенцій фахівця з управління проектами. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія : Стратегічне управління, управління портфелями, програмами та проектами. 2018. № 2. С. 81-87.

40. Деренська, Я. М. Аналіз методологій управління проектами. Формування Національної лікарської політики за умов впровадження медичного страхування: питання освіти, теорії та практики : матеріали ІV Всеукр. наук.-практ. конф., м. Харків, 15 берез. 2017 р. Х., 2017. С. 57–64.

41. Коваль О.О. Тенденції управління проектами в сучасній економіці. Сучасні технології менеджменту забезпечення сталого розвитку економіко-правових систем в умовах євроінтеграції: збірник тез доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Черкаси, 18-19 квітня 2019 року. Черкаси : Східноєвропейський університет економіки і менеджменту, 2019. 220 с. С.116-117.

42. Краснокутська, Н. С., Осетрова Т.О. Еволюція розвитку та сучасні тренди в управлінні проектами. Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В.

Ярощук (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2018. Том 28. № 1. С. 236-242.

43. Литвиненко Г., Клясен Н. Управління проєктами: сутність та особливості застосування в освіті. Рідна школа. 2017. № 11-12. С. 39-43. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/rsh\\_2017\\_11-12\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/rsh_2017_11-12_9)

44. Літовкіна О.О. Управління проєктами в умовах змін. Україна і світ: діалог мов та культур: матеріали міжнародної науково-практичної конференції, 29 березня – 31 березня 2017 року. К.: Вид. центр КНЛУ, 2017. 808 с.

45. Миронов О.В. Внутрішні організаційні структури управління проєктами. Економічні аспекти функціонування підприємства: стан, проблеми, перспективи: Збірник тез доповідей II Міжнародної науково – практичної заочної конференції. За загальною редакцією доцента Ю.В.Андріяко, доцента Н.Г.Мехеди. м.Черкаси, 14 квітня 2015 року. Черкаси: ЧНУ імені Богдана Хмельницького, 2015. – 154 с.

46. Павлова С. І.Проектно-орієнтовані організації як розвиток методів управління підприємством. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. 2016. № 4. С. 170-177. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu\\_econ\\_2016\\_4\\_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2016_4_20)

47. Соболев В. Г. Світовий досвід управління проєктами. 2018. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/19269/1/Соболев%20СВІТОВИЙ%20ДОСВІД%20УПРАВЛІННЯ%20ПРОЄКТАМИ.pdf>

48. Шинкарук Л.В., Деліні М.М., Геращенко В.О. Проблема прийняття ефективних стратегічних рішень в сучасних умовах функціонування підприємництва. Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. Серія: «Економіка». Т. XX, вип. 314. Маріуполь, ДонДУУ, 2019. С. 71-80.

49. Шинкарук Л.В., Кубіцький С.О., Деліні М.М. Особливості

управління персоналом в проєктній діяльності в сучасних умовах. Менеджер. 3 (88), 2020. С. 5-15. [https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u317/menedzher\\_3882020.pdf](https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u317/menedzher_3882020.pdf).

50. Vasylytsiv T. G., Lupak R. L., Kunytska-Iliash M. V. Strategic approaches to the effective use of intangible assets as a condition for strengthening the competitiveness of enterprises. Scientific Bulletin of Polissia. – 2018. – № 2 (14), P. 2. – P. 8-15.

51. 8 найкращих рекламних кампаній за 100 років. URL : [https://24tv.ua/lifestyle/8\\_naykrashhih\\_reklamnih\\_kampaniy\\_za\\_100\\_rokiv\\_n87922](https://24tv.ua/lifestyle/8_naykrashhih_reklamnih_kampaniy_za_100_rokiv_n87922)

52. Аналіз ринку для написання бізнес-плану. URL : <https://buduysvoe.com/publications/analiz-rynku-dlya-napysannya-biznes-planu;>

53. Аналітичне дослідження ринку. URL : <https://pro-consulting.ua/ua/services/analiticheskoe-issledovanie-rynka;>

54. Бізнес-ідеї: проєкти для бізнес-покнсультантів. URL : <https://mind.ua/publications/20203443-biznes-ideyi-proekti-dlya-biznes-konsultantiv>

55. Бізнес-план підприємства : поняття, структура, приклади. URL : <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/biznes-plan-predpriyatiya-ponyatie-struktura-primery>

56. Вибір організаційно-правової форми бізнесу. URL : <http://firstconsulting.com.ua/resources/putivnyk-pidpriyemtsia/260-vybir-orhanizatsiino-pravovoi-formy-biznesu>.

57. Вибір системи оподаткування. URL : <http://firstconsulting.com.ua/resources/putivnyk-pidpriyemtsia/124-ukrainian/putivnyk-pidpriyemtsia/biznes-z-nulia/261-vybir-systemy-opodatkuвання>.

58. Вибір цільового ринку. URL : <http://marketing-helping.com/konspekti-lekcij/21-konspekt-lekcij-qosnovi-marketinguq/391-vibr-czlovogo-rinku.html>

59. Виробничий план і структура виробництва. Крос сьомий: виробничий план. Основні моменти розділу. URL

: <https://prowines.ru/uk/kassa/proizvodstvennyi-plan-i-struktura-proizvodstva-shag.html>

60. Выбор оптимальной формы налогообложения для бизнеса в Украине. URL : <https://pravdop.com/publications/kommentarii-zakonodatelstva/vibor-optimalnoy-formi-nalogooblozheniya-dlya-biznesa-v-ukraine-04-2020-101/> .

61. Грантова програма COSME : коротко про головне. URL : <https://sme.gov.ua/cosme/grantova-programa-cosme/>

62. Єлець О.П., Бірюк А.І. «Постійні та змінні вирати» «Економіка и менеджмент – 2013: перспективи интеграции и инновационного развития». Поступившие работы. Том 2. URL : <http://confcontact.com/node/514>

63. З чого почати бізнес – вибір організаційно-правової форми. URL : <https://www.olans.com.ua/z-chogo-pochati-biznes>

64. Загальні правила складання бізнес-плану. URL : <http://gl.kr-admin.gov.ua/doc/econom/zagpravEK031018.pdf> .

65. Ідеї для бізнес 2021. URL : <https://bizznes.top/idei-dlia-biznesa/>.

66. Ідеї для бізнесу 2020 року. Топ-22 найцікавіших ідей. URL : <https://monetary-flow.com/idei-dlya-biznesu-2019/>.

67. Класифікація витрат на виробництво. Податки та бухоблік, квітень, 2016, №32. URL : <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2016/april/issue-32/article-17159.html>

68. Коронавірусна економіка: хто втрачає, а хто заробляє? URL : <https://hromadske.ua/posts/koronavirusna-ekonomika-hto-vtrachaye-a-hto-zaroblyaye-na-epidemiyi>.

69. Маркетинговий план бізнес-плану. URL : <https://biznesplan-primer.ru/stati/sostavlenie/marketingovyj-plan>

70. Маркетингові комунікації. Види та інструменти маркетингових комунікацій. URL : <https://koloro.ua/ua/blog/brending-i-marketing/marketingovye-kommunikacii-vidy-i-instrumenty-marketingovyh->

kommunikacij.html

71. Методика SMART: как правильно ставить себе цель, чтоб ее достичь? URL : <https://novarobota.ua/articles-jobseeker/metodika-smart-kak-pravilno-stavit-sebe-tsel-chtob-ee-dostich-196>

72. Найкращі бізнес-ідеї для початку бізнесу в 2021 році. URL : <https://businesswoman.org.ua/najkrashhi-biznes-ideyi-dlya-pochatku-biznesu-v-2021-roczii/>.

73. Основи маркетингової стратегії. URL : <https://leosvit.com/art/osnovy-marketyngovoyi-strategiyi>

74. Підбираємо персонал: методи і типові помилки. Консультант кадровика, № 23(155), 2017. URL: <https://kadrhelp.com.ua/pidbyrayemo-personal-metody-i-typovi-pomylky>.

75. План підбору персоналу. 6 кроків до створення. URL : <https://hurma.work/blog/plan-pidboru-personalu-6-kroktiv-do-stvorennya/>

76. Постановка цілей по SMART. URL : <https://goal-life.com/uk/smart-cil>

77. Розробка бізнес-плану за міжнародними стандартами. URL : <https://pro-consulting.ua/ua/services/sostavlenie-biznes-plana-po-standartam-unido>

78. Розробка маркетингової стратегії. URL : <https://koloro.ua/ua/razrabotka-marketingovoj-strategii.html>.

79. Складові успішного проєкту на прикладах. URL : <https://i.factor.ua/ukr/journals/ms/2018/june/issue-6/article-37269.html>

80. Структура бізнес-плану. URL : [https://biznes-plan.at.ua/index/struktura\\_biznes\\_planu/0-29](https://biznes-plan.at.ua/index/struktura_biznes_planu/0-29) .

81. Структура бізнес-плану. URL : <https://sites.google.com/site/biznesplanplanuvanna/struktura-biznes-planu>.

82. Топ-200 найперспективніших та кращих бізнес-ідей у 2020 році з урахуванням карантину та коронавірусу. URL : <https://neoseo.com.ua/uk/top-101-samyh-perspektivnyh-biznes-idey-v-2018-godu>.

83. Цілі SMART: 10 прикладів + інструкція від ТОП-менеджера. URL

: <https://www.kozaky.org.ua/cili-smart-10-prikladiv-instrukciya-vid-top-menedzhera/>

84. Як визначити цільову аудиторію проєкту. URL : <https://bazilik.media/nasha-tsilova-iak-vyznachaiut-svoiu-tsa-ukrainski-media/>

85. Як зробити аналіз ринку, щоб відкрити свій інтернет-магазин. URL : <https://neoseo.com.ua/uk/kak-sdelat-analiz-rynka>

86. Як і для чого пишуть виробничий план проєкту. URL : <http://monetary-flow.com/yak-dlya-tchogo-pishuty-virobnitchiy-plan-proektu/>.

87. Як написати маркетинговий план для бізнес-плану. URL : <http://monetary-flow.com/yak-napisati-marketingoviy-plan/>

88. Як обрати організаційно-правову форму підприємства. URL : <https://franchising.ua/osnovi-biznesu/910/yak-obrati-organizaciyno-pravovu-formu-pidpriemstva/>

89. Як провести аналіз ринків без маркетологів. URL : <https://gc.ua/uk/yak-provesti-analiz-rinkiv-bez-marketologa/>.

90. Як скласти бізнес план? Приклад розділів та структури. URL : <https://pozovna.in.ua/priklad-biznes-planu-gotovi-zrazki-planiv-na-ukrayinskij-movi>

91. SWOT-аналіз: кому, коли й навіщо потрібен. URL : <https://bakertilly.ua/news/id44448>

92. SWOT-аналіз. URL : <https://lanet.click/swot-analiz/>

93. Войтко С.В. Управління проєктами та стартапами в Індустрії 4.0: підручник. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2019. 200 с.



## ДОДАТКИ

### **ТОП-223 найперспективніших та кращих бізнес-ідей у 2021 році з урахуванням карантину та коронавірусу!**

Стати успішним бізнесменом в Україні — справа нелегка, але цілком реальна. Не варто перекладати свої невдачі на законодавство, податки та відсутність базового капіталу. Успіх приходить разом з інноваціями, якісним сервісом та прагненням зробити щось ще краще. Диктуючи свої умови попиту, український ринок у 2021-му році стане відкритим для багатьох цікавих бізнес-ідей, а тим більше через введення карантину пов'язаного із пандемією коронавірусу.

Що робити під час карантину (коронавірус)? Ідеї бізнесу на дому.

#### **Ідея №1. Поширювати продукти веб-студії і отримувати комісію**

Реєструйся в партнерській реферальній програмі веб-студії NeoSEO, поширюй реферальні посилання на програмні рішення, наприклад, {SEO-магазин} "Premium c 1C", та отримуй 15% з кожної покупки по твоїм реферальним посиланням.

#### **Ідея №2. Торгівля товарами с AliExpress**

На AliExpress Ви знайдете величезну кількість товарів, вартість яких дозволяє робити вигідну націнку. Підберіть кілька товарів, які користуються популярністю. Рекомендуємо для початку вибирати дрібні недорогі товари, наприклад, біжутерію, кухонне приладдя, товари для хобі і т.д. Також можна пригледіти цікаві новинки, які мають потенціал стати популярними. Обов'язково зверніть увагу на рейтинг продавця, термін роботи на Аліекспрес, відгуки покупців, кількість скарг. Це зменшить ймовірність нарватися на шахраїв.

На початку важливо, щоб стартові інвестиції були мінімальними. Будьте готові до того, що Ви не зможете продавати відразу багато. При старті бізнес швидше за все буде працювати в збиток і це нормально. Тому

не потрібно відразу закуповувати великі партії товарів. Закупіть невелику кількість обраних 10-20 товарів, по 3 одиниці максимум. Створіть свій інтернет-магазин на стартовому пакеті Продавай24 “Старт” (5\$/міс.) і наповніть 10-20 товарних карток для обраних товарів. Запустіть рекламу в Google за допомогою встановленого інструменту Автоматичне створення фіда для реклами в Google Shopping і починайте продавати.

Після аналізу звітів з продажу, Ви зможете визначити які товари користуються попитом і закупити ці товари вже оптовими партіями. Тобто на цьому етапі вже можна купувати товари за оптовими цінами, масштабувати торгівлю і заробляти більше.

### **Ідея №3. Станьте дропшипером**

Відмінний варіант онлайн-торгівлі з мінімальними вкладеннями. При дропшипінгу Вам не потрібно закуповувати товари у постачальника, орендувати склад, і вирішувати питання з доставки. При цій моделі бізнесу Ваше завдання - пошук покупців, реклама товарів, просування свого майданчика. Щоб вкладення були дійсно мінімальними, рекомендуємо створити свій сайт тут: <https://prodavai24.com/uk/>, вартість стартового пакету всього 140 грн/місяць (плюс, кожен користувач отримує 15 днів безкоштовно, щоб переконатися, що сервіс йому точно підходить). Далі все відбувається за схемою:

покупець замовляє і оплачує товар на Вашому майданчику;

Ви передаєте замовлення, оплату, інформацію про доставку оптовому продавцю/виробнику, залишивши собі суму націнки;

оптовий продавець/виробник відправляє замовлення безпосередньо покупцеві.

Щоб стати дропшипером, потрібно відразу вибрати категорію товарів. Товар слід вибрати низької або середньої цінової категорії, це дозволить зробити велику націнку. Потім шукаєте постачальників (оптових продавців/виробників) цих товарів: в пошуку Google, на дошках оголошень,

в соціальних мережах. Постачальники рідко просувають свої сайти, тому перегляньте якомога більше сторінок пошукової видачі. На перших сторінках Вам швидше за все зустрінуться посередники, що збільшують вартість товару.

Оптові продавці зацікавлені у співпраці, тому сміливо телефонуйте їм. Ще краще зателефонувати виробникам, щоб попросити список офіційних дилерів або домовитися про пряму співпрацю.

#### **Ідея №4. Організуйте кол-центр і передавайте ліди зацікавленим компаніям**

Зміст цього бізнесу зводиться до того, що вам необхідно організувати команду менеджерів по продажам, які можуть працювати і віддалено, перебуваючи у домашньому карантині.

Знайдіть людей чи почніть даний бізнес самі, ми, веб-студія NeoSEO, будемо платити по 1000 грн. за кожного клієнта, якого ви приведете до нас на розробку Інтернет-магазину “під ключ”.

#### **Ідея №5. Писати і розміщувати коментарі в Інтернеті.**

Виконуючи просте завдання, суть якого зводиться до додавання своїх коментарів, запитань, або лайків до статей / постів / сторінок на просторах Інтернету, можна отримувати гроші, сидячи вдома на дивані. Якщо ви зацікавлені заробляти таким чином напишіть на пошту [info@neoseo.com.ua](mailto:info@neoseo.com.ua).

#### **Ідея №6. Вишивання на замовлення.**

Щоб бізнес приносив свої плоди, варто створити сторінки в соціальних мережах, продемонструвати фото вже виконаних робіт. Опанувавши мистецтво вишивки нитками, стрічками та бісером, можна створювати не тільки вишуканий дорогий одяг, але й вишиті рушники, декоративні подушки, ікони, клатчі й навіть взуття.

#### **Ідея №7. Виготовлення еко-іграшок з дерева вдома**

У наш час до сих пір актуальним вважається домашнє ремесло, виготовлення різних виробів в домашніх умовах. Якщо ви людина, яка не обділена талантом і любите створювати своїми руками маленькі і великі шедеври, то можна задуматися про створення іграшкового бізнесу, використовуючи в якості основного матеріалу дерево. Як правило, інвестицій в таку справу буде не багато через дорогу ціну на дерево. Можливо, витратитися доведеться тільки на інструменти для обробки деревної поверхні. Такі іграшки можна виготовляти на замовлення або реалізовувати у невеликій і різноплановій кількості, а продавати на торгових майданчиках або завести торгову сторінку в соціальній мережі, наприклад, в інстаграмі.

#### **Ідея №8. Street Food (фуд-трак)**

Іншими словами, «вулична їжа» або точка обслуговування клієнтів, що надає готову їжу. Дана ідея народилася вже давно, але в країнах СНД поки не дуже розвинена. Не можна сказати, що «Стріт фудів» на вулицях в Україні не зустріти, але їх поки незначна кількість, а значить, конкуренція не висока. Для реалізації вам знадобиться фургон з обладнанням, призначеним для приготування їжі. З персоналу практично завжди достатньо одного-двох кухарів, не більше. Для подачі готових страв дуже вигідно використовувати такі тари, щоб покупець максимально швидко міг приступити до вживання страви.

#### **Ідея №9. IT-табір (комп'ютерний дитячий табір)**

Ідея створення комп'ютерних таборів народилася зовсім недавно і вже встигла завоювати величезну визнання. Варто відразу зазначити, що це не стандартний табір, такий, яким ми звикли уявляти його собі. Даний варіант більше схожий на навчальні курси. Організація бізнесу дуже проста: наймається кілька фахівців в області програмування або моделювання, також знадобиться приміщення (або декілька), обладнане комп'ютерною технікою, не обов'язково дорогою. По місту поширюється реклама про те,

що на літо відкривається дитячий IT-табір. Дитина в таборі навчається базовим основам в програмуванні, працює з обробкою зображень, вчиться 3D-моделювання.

### **Ідея №10. Сервіс по оренді весільних та вечірніх суконь**

Погодьтеся, далеко кожен може дозволити собі покупку дорогого весільного або вечірнього плаття для будь-якого заходу. З огляду на нинішні ціни на якісний і красивий одяг, багато хто замислюється про те, щоб просто орендувати на вечір потрібну річ і заощадити велику суму грошей. Саме тому створення подібного сервісу - дуже вигідний варіант, так як є великий попит. Для реалізації ідеї не обов'язково займатися скупкою всіх дорогих суконь в місті. Почніть з б / у речей, купуйте їх через інтернет і проводите реставрацію. Також вам обов'язково знадобиться приміщення і деяке обладнання для приведення речей у порядок. З подальшим розвитком і отриманням хорошого прибутку можна буде задуматися над покупкою брендових суконь.

### **Ідея №11. Клінінгові послуги як можливість непогано заробити**

Для старту такого бізнесу, по суті, не потрібно практично жодних вкладень. Елементарні інструменти та безпечні хімічні засоби – головне для цієї роботи. Розміщувати оголошення можна на найпопулярніших і безкоштовних дошках оголошень, наприклад, на ОЛХ, Клумбі, Кідстафі, Клубку тощо.

Скористатися такими послугами, безумовно, захочуть холостяки, зайняті бізнесмени і бізнесвумен, особи похилого віку.

Хоча така ідея у багатьох викликає посмішку, до речі, вона є надзвичайно перспективною. Згодом можна створити свій сайт із запропонованими послугами і паралельно розпочати продаж клінінгового інвентаря та побутових засобів.

Інший напрямок розвитку компанії – збільшення кількості послуг, що надаються, наприклад, разом із прибиранням водночас пропонувати

клієнтам і послуги електрика, сантехніка, доставку води та вивезення сміття.

Щоб отримати своїх постійних клієнтів, важливо більше уваги приділяти побажанням людей та виконувати свою роботу старанно.

### **Ідея №12. Пошиття на замовлення – перспективна бізнес-ідея**

Жінки й дівчата, які вміють і люблять шити, можуть на цьому бізнесі непогано заробити. Якщо клієнтів спочатку буде не надто багато, тоді можна почати з пошиття декількох універсальних товарів. Як приклад можна назвати: дитячі ковдри, штори, скатертини, простирадла тощо.

Інший цікавий варіант – мішки для подарунків чи для іграшок. Якщо підібрати кілька різних варіантів кольорів, матеріалів, це збільшить шанси на швидкий продаж виробів, адже клієнтам буде з чого вибирати.

Впоравшись із такою роботою, можна буде переходити до більш дорогих пропозицій, зокрема: жіночі плаття та верхній одяг. За ексклюзивний одяг під замовлення люди часто готові заплатити дуже високу ціну.

Для початку Вам знадобиться простенька, але надійна швейна машинка. На торгових Інтернет-майданчиках професійну швейну техніку б / у можна придбати всього лише за 6-8 тисяч гривень. Звичайно, потрібно ще буде придбати матеріал, нитки, а також попрацювати над виготовленням лекал.

### **Ідея №13. Салон краси для собак (грумінг-салон) як можливість пристойно заробити**

Догодити своїм пухнастим клієнтам набагато простіше, аніж людям. Головне в цій справі – мати почуття стилю, розбиратися в породах тварин і любити свою справу.

Для старту потрібні дуже незначні вкладення: гроші на перукарські інструменти та засоби, канапа для тварин.

Всі шанси на розвиток салон для тварин має у великих містах з чисельністю населення від 300-400 тисяч осіб. «Напрацювавши» свою базу постійних клієнтів, варто задуматися над розширенням закладу й орендою більшого за площею приміщення.

#### **Ідея №14. Дизайн інтер'єру як втілення конструктивної бізнес-ідеї**

Доволі часто пересічні користувачі цікавляться дизайнерськими виробами та ремонтом. Такий бізнес підійде творчим натурам, які вміють фантазувати, вдало поєднувати різні предмети, кольори та матеріали.

Для роботи Вам знадобиться комп'ютер і встановлені на ньому спеціальні дизайнерські програми для моделювання різних варіантів облаштування приміщення. Клієнтів можна шукати як серед пересічних городян, так і серед власників офісів, комерційних та державних закладів – ресторанів, шкіл, кафе та ін.

Як варіант, можна спробувати домовитися із забудовниками, власниками будівельних магазинів про надання дизайнерських послуг.

Кожну свою якісну роботу обов'язково потрібно фотографувати, знімати на відео чи подавати у форматі 3D-панорами. Така галерея стане особливо корисною, коли вдасться створити свій власний сайт. Веб-студія NeoSeo пропонує Вам розробити сайти для будь-яких цілей і на будь-який смак.

#### **Ідея №15. Ремонт електроніки: корисна і прибуткова справа**

Ремонтувати комп'ютери й мобільні пристрої в домашніх умовах доволі зручно. На відміну від фахівців, які ремонтують побутову техніку, не потрібно виїжджати до клієнта.

Що ж стосується замовників, то вони обов'язково будуть, адже на кожного користувача в наш час припадає по 2-3 електронні пристрої. Якщо довіряти статистиці компанії TNS Infratest, ще в 2016 році серед осіб у віці до 32 років більше, ніж 72% є активними користувачами планшетів.

Розбите скло, систематичні перезавантаження пристрою, відсутність зображення чи звуку, неможливість під'єднати Інтернет – часті несправності гаджетів. Звичайно, набагато вигідніше оплатити 300-900 гривень за ремонт, ніж купувати нові пристрої.

Без сумніву, хто обирає для себе такий варіант зайнятості, не знатиме, що таке економічна криза.

### **Ідея №16. Косметика домашнього виробництва – актуальна бізнес-ідея**

Часті дискусії на тему екологічності мийних і косметичних засобів, а також невтішні результати дослідження впливу тих чи інших жіночих товарів (лак-спрей, гель-лак та ін.), змушують більше коштів витратити на якісну, а головне – безпечну косметику.

*Найбільш простим і вдалим для старту варіантом стане миловаріння. Як відзначають підприємці, які вже встигли заробити на цьому непоганій капітал, на натуральні інгредієнти доведеться витратити всього лише 200-500 гривень. Рецептів приготування мийного засобу в мережі можна знайти досить багато.*

Успіх стане безсумнівним, якщо клієнти самі переконаються в 100% натуральності продукту. Для цього мало описати склад, варто також продемонструвати (фото або відео) процесу роботи через свій сайт або Youtube-канал.

### **Ідея №17. Вироби ручної роботи як спосіб гідного заробітку**

Не менш цікавою та прибутковою справою є виготовлення речей своїми руками. У Європі та США навіть за невелику фетрову іграшку, виконану людськими руками, покупці готові заплатити декілька сотень, а іноді й тисяч доларів. Така річ – безпечна і унікальна – ось її головні переваги.

Відповідаючи на питання, а що ж робити, варто сказати: те, що вмієте найкраще. Товар повинен бути авторським і якісним. Як варіант:



керамічні вазочки,  
вишиті іграшки на ялинку,  
в'язані шкарпетки,  
сережки з бісеру,  
дерев'яні підставки під горнятка тощо.

Успіх прийде разом із креативністю. Навіть не надто потрібну річ покупці готові купити, якщо вона буде оригінальною та трендовою. Варто поцікавитися: герої яких мультфільмів і фільмів користуються найбільшою популярністю, які футбольні команди мають найбільше фанатів і які виконавці збирають цілі стадіони. Використання актуальних зображень, написів забезпечать виробам швидкий збут.

### **Ідея №18. Професія екскурсовода: як цікаво і пізнавально заробити**

Якщо Ви проживаєте у великому місті чи місті з глибокою історією, тоді можна заробляти цікавими розповідями. Починати можна з послуг допомоги туристам. Приїжджаючи в чуже місто, важко відразу зорієнтуватися: куди піти, де поїсти і переночувати. Помічник у цих питаннях точно зайвим не буде.

Також можна розробити свою актуальну і нестандартну програму екскурсії. Клієнтів краще шукати серед туристичних компаній, адже вони можуть забезпечити Вас великими групами туристів.

Не завадить і реклама в соціальних мережах, на тематичних форумах, особливо в сезонний період.

### **Ідея №19. Агент з нерухомості як відмінний спосіб заробити**

Особи з аналітичним складом мислення і економічною освітою зможуть реалізувати себе у сфері нерухомості. Персональним агентом із продажу та купівлі житла можна легко стати, якщо навчитися моніторити ринок, розбиратися у вартості житла та земельних ділянок у різних районах свого міста.

Як показує досвід багатьох агентств, і в цій ніші можна напрацювати свою постійну клієнтську базу, але тільки за умови працьовитості й порядності.

Здавати в оренду житло – значить отримувати щомісячні виплати без зусиль. Тому скористатися такою можливістю намагаються фактично всі власники незаселених квартир. На цьому можна теж пристойно заробити, причому практично без вкладень.

### **Ідея №20. Меблі для тварин як реалізація прибуткової бізнес-ідеї**

Прибутковий дистанційний бізнес для чоловіків – виготовлення будинків для домашніх тварин. Все більше користувачів мережі, якщо довіряти статистиці пошукових систем, цікавляться такими товарами.

Щоб «справа пішла» краще, попередньо потрібно проаналізувати товари конкурентів, дізнатися якомога більше про тварин, для яких можна запропонувати меблі, а також очікування цільової аудиторії.

Постійним залишається попит на:

будки для собак,  
царапки та будиночки для кішок,  
клітки для птахів.

Підійшовши до своєї роботи з фантазією, Вам вдасться створити унікальні вироби, випередити конкурентів і задовольнити запити всіх своїх клієнтів.

### **Ідея №21. Виробництво солодоців: смачний бізнес!**

Побалувати себе чимось солоденьким завжди готові як діти, так і дорослі. Тим часом, корисних і натуральних солодоців на ринку дуже мало. Продемонструвавши своїм потенційним клієнтам відеоролик або фотозвіт процесу виготовлення цукерок чи шоколаду, обов'язково вдасться підвищити свій авторитет в їхніх очах, і, відповідно, швидко розпродати першу партію. Отримати ж постійних покупців можна тільки в тому

випадку, коли пропоновані вироби виявляться корисними, красивими, смачними й апетитними.

На старт цієї справи не потрібно витратити надто багато коштів. Форми й основні харчові інгредієнти – найбільш важливі елементи виробництва. Для професійного розвитку доречними стануть різноманітні кондитерські курси та майстер-класи.

Перших своїх покупців можна знайти в соціальних мережах. Якщо ж клієнтів буде багато, Вам вигідно буде замовити розробку Інтернет-магазину. Повноцінний веб-ресурс Вам знадобиться, щоб вдало збирати і обробляти замовлення, стежити за їхнім виконанням, адмініструвати виробничі процеси. Веб-студія NeoSeo допоможе Вам із розробкою та просуванням SEO-магазину, який генерує продажі.

#### **Ідея №22. Digital-аутсорсинг як новаторська бізнес-ідея**

Це новий, але надзвичайно перспективний напрямок Інтернет-роботи. По суті, він передбачає виконання різних завдань, пов'язаних з розробкою, наповненням і просуванням сайту, а також із рекламою компаній і продуктів у мережі. Для початку краще уважно вивчити один напрямок, наприклад: графічний дизайн, SEO-стратегію, контекстну рекламу, копірайтинг тощо.

Не варто чекати, що клієнти прийдуть до Вас самі. Краще активно моніторити вже чинні сайти й пропонувати адміністраторам просування, кращий дизайн чи якісні тексти (словом, те, що Ви вже добре вмієте). Не виключно, що згодом Вам потрібно буде взяти на роботу додаткових помічників.

#### **Ідея №23. Виготовлення незвичайних букетів: красиво та прибутково**

Сподіваючись знайти цікаві подарунки до ювілею, з нагоди кар'єрного росту, Дня народження чи інших свят, все частіше українці зупиняються на

купівлі оригінальних букетів. Їх можна створювати з будь-яких харчових продуктів, фруктів та солодоців.

Кожній дівчині чи жінці, безумовно, захочеться отримати в подарунок чарівний букет із шоколадних цукерок чи зі свіжим виноградом, соковитим апельсином. Кращим подарунком на всі випадки життя для чоловіків стануть набори з алкогольними (міні-пляшки чи пляшки коньяку, горілки, віскі тощо) чи слабоалкогольними (пиво) напоями, до того ж, разом із апетитними сиров'яленими ковбасками, елітними видами сирів чи морськими делікатесами.

### **Ідея №22. Редагування фото: можливість заробити без вкладень**

Вміючи працювати хоча б з одним фоторедактором, можна пропонувати послугу обробки фото. Жінки й дівчата віком 14-35 років – головна цільова аудиторія у такому бізнесі. Зробити пишним волосся чи прибрати ефект «червоних очей», або ж приховати плями на одязі, недоліки шкіри – основні завдання, які замовники ставлять до фоторедакторів.

Ціни за свої послуги краще встановлювати фіксовані та для початку невисокі. «Набивши руку» й навчившись працювати з різними клієнтами, запитами та програмами, можна починати розширення свого бізнесу, наприклад, пропонувати видрук фотокниг, купівлю фототоварів, альбомів тощо.

### **Ідея №23. Гелієві кульки**

Спробуйте уявити собі святковий захід, особливо для дітей, без гелієвих кульок. Дуже важко, правда? І не дарма, адже ця тема завжди буде актуальною. Отже, організація сервісу з надування і доставці таких кульок - це відмінний варіант для бізнесу. Плюс в тому, що вам не знадобиться орендувати приміщення. Все, що потрібно, - це купити оптом різноманітні кульки, різних розмірів і форм, а також гелієві балони. Дуже зручним буде просування сервісу через Інтернет: можна створити сторінку в соцмережі або замовити розробку інтернет-магазину від NeoSEO. При

отриманні стабільного доходу, можна буде зайнятися і стандартними варіантами реклами по місту.

#### **Ідея №24. Майнінговая ферма (криптовалюта)**

Тема криптовалют донині залишається актуальною. Крипта - це цифрова валюта і одним з найбільш популярних способів її отримання є майнінгова ферма. Для того щоб організувати такого роду бізнес, вам будуть потрібні відповідні знання і базові навички роботи з ПК та комп'ютерними запчастинами. Для початку необхідно детально вивчити найбільш рентабельні криптовалюти на даний момент і визначитися, яку саме ви хочете почати Майнити (добувати). Основними елементами в фермі для Майнінгу є відеокарти (як правило, досить потужні). Саме на них і підуть основні витрати. Кращим варіантом буде консультація з фахівцем, який розповість, як зібрати ферму, на яких сервісах реєструватися для роботи, як вивести заробіток і т.д..

#### **Ідея №25. Доставка корисних солодоців**

Тема корисного і правильного харчування турбує багатьох. Якщо говорити про солодоці, то це, напевно, те, перед чим дуже важко втриматися, навіть якщо ти на дієті. Розвійте всі сумніви про те, що солодоці не можуть бути корисними і при цьому смачними. Якщо конкретизувати, то маються на увазі чіа-пудинги, сиродеческіє цукерки, еко-морозиво та ін. Рецептів корисної солодкої їжі на сьогоднішній день дуже багато. Це означає, що відмінним варіантом буде організувати сервіс з виготовлення та доставки таких солодоців. Ви можете займатися цим вдома, так як приготування максимально просте, а витрати будуть йти тільки на упаковку і інгредієнти. Для доставки в інші міста використовуйте пошту. Добре допоможе діяльність в Інтернеті, створення акаунтів в соцмережах або сайту для просування бізнесу.

#### **Ідея №26. Упаковка подарунків**

Всі ми любимо сюрпризи і подарунки, особливо якщо вони красиво упаковані, але не завжди виходить створити таку красу власноруч. У цій ситуації і рятують торгові точки, які займаються упаковкою подарунків. Організувати таку дуже просто. Знадобиться закупівля різних видів спеціального паперу і місце для розміщення (найчастіше орендують місця в ТЦ, супермаркетах і т.д.). Якщо ви володієте відповідними навичками, працювати на початку можна самому. Уже пізніше наймати співробітників і займатися тільки веденням документації та просуванням.

### **Ідея №27. Соляні кімнати (соляні печери)**

Відмінний варіант для створення власного пасивного бізнесу - реалізація соляної кімнати. Для такої ідеї вам не знадобиться знання специфічних нюансів, професійних навичок, досвіду або наявності надскладного і дорогого устаткування. Більш того, вам не потрібен дозвіл влади на створення соляної печери, що важливо. Суть використання такої кімнати проста: клієнтам, які страждають від гайморит, фарингітин, бронхіт, підвищеного тиску, проблем з шлунково-кишкового тракту, неврозів та інших захворювань, часто лікарі рекомендують відвідувати сольові печери для того, щоб подихати повітрям, насиченим мікромінералами.

### **Ідея №28. Б'юті-студія (косметичні салони)**

Б'юті-студія - це спеціалізований салон, який надає різні косметичні послуги для поновлення своєї зовнішності. Це можуть бути і сучасні зачіски, манікюр, педикюр, макіяж і безліч інших. Відкриття салону краси - дуже привабливий варіант створення бізнесу для багатьох, конкуренція в цій галузі буде серйозна. У такій ситуації необхідно буде враховувати безліч факторів, починаючи з місця розташування (розміру населеного пункту), закінчуючи якістю обладнання і обслуговування в студії, привабливим дизайном і т.д.

### **Ідея №29. Міні-пекарні**

Якщо ви тільки переступаєте поріг в світ бізнесу, варто почати з чогось малого і непоганим варіантом в такій ситуації стане міні-пекарня. На сьогоднішній день в нашій країні даний вид малого бізнесу досить сильно популярний. Це пов'язано з тим, що хлібобулочні вироби користуються шаленим попитом в будь-якому населеному пункті. Незважаючи на високу конкуренцію в цій галузі діяльності, «прогоріти» у створенні міні-пекарні, потрібно ще постаратися.

### **Ідея №30. Бізнес в соціальних мережах**

Для організації бізнесу в будь-якій соціальній мережі вам знадобиться торговий аккаунт. Перш за все необхідно визначитися з нішею, оцінити конкурентів, скласти бізнес-план з розвитку, розкручування і просування аккаунта. Спочатку враховуйте, що у кожної соцмережі є свої суворі вимоги і правила, за порушення яких сторінки блокують (іноді назавжди). Тому перед створенням торгового аккаунта ознайомтеся з усіма правилами. Якщо ви хочете створити бізнес з торгівлі чим-небудь, вам відмінно підійде Інстаграм. Для розвитку вам необхідна буде жива аудиторія, тому не обійтися без реклами. На щастя, в кожній соцмережі надається можливість рекламування свого аккаунта за певну плату. Щоб обійти конкурентів намагайтеся залучити клієнтів постійними розіграшами, конкурсами, акціями, приємними бонусами і знижками. Постійно оновлюйте асортимент і стежте за ринком.

### **Ідея №31. Бізнес на відновлених айфонах**

"Яблокоманія" з кожним днем заражає все більше людей. Він прийшов із заходу телефон мріє отримати кожен другий і це відмінна можливість організувати бізнес на відновлених моделях. Для тих, хто не знає суті вживання слова "відновлений" - це означає, що телефон уже використовувався кимось, але був переданий назад в Apple з якоїсь причини. За статистикою, зібраною сайтами, що займаються розміщенням приватних оголошень (Avito, OLX та ін.), Айфон купується найчастіше.

Щоб почати займатися даною діяльністю, знадобиться оптова закупівля відновлених моделей. Постарайтеся відразу продумати стратегію з продажу. Враховуйте, що конкуренція в цій галузі дуже жорстка. Обов'язково використовуйте соц. мережі для розкрутки і реклами бізнесу.

### **Ідея №32. Виготовлення еко-меблів з піддонів**

З огляду на кількість варіацій бізнесу з виробництва меблів, зараз складно здивувати кого-небудь чимось новим. Однак, ідея виготовлення меблів з палет і піддонів вважається практично незайнятою нішею, а значить і конкурентів у початківця з такою діяльністю буде не багато. Обробка дерев'яних піддонів - завдання не з легких, тому для організації бізнесу вам знадобиться фахівець по роботі з деревом. Також необхідно буде приміщення для створення невеликого виробничого цеху з наявністю спеціального інструменту для обробки дерев'яних поверхонь. Таким чином ви можете відкрити сервіс з виготовлення меблів з піддонів на замовлення, а для реалізації продажів почніть з просування компанії в Інтернеті, створіть сайт або сторінку в соцмережі.

### **Ідея №33. Бізнес плести кошики з лози**

Зараз лозоплетіння більше сприймається як творчість. У сучасному світі плетені вироби не дуже необхідні в побуті, але цінуються як ручна робота. Плести з лози може навчитися кожен, хто володіє терпінням, старанністю і бажанням.

Коли ви зробите кілька кошиків, продумайте канали збуту продукції. Продавати свої вироби можна через оголошення, розміщені в газетах або в інтернеті. Створіть свій сайт і скористайтесь можливостями інтернет-реклами. Перші роботи можна реалізувати через друзів і родичів - це можуть бути і подарунки. Якщо вироби виконані якісно, запрацює сарафанне радіо. Коли кошиків буде багато, спробуйте домовитися з магазинами про реалізацію продукції. Продавати кошика можна на виставках або ярмарках.



### **Ідея №34. Бізнес гончарне ремесло і гончарне мистецтво**

Перед тим як з головою зануритися в бізнес, в ідеалі потрібно стати гончарем, як мінімум - освоїти навички гончарного ремесла. Навіть якщо ви плануєте бути тільки організатором, потрібно добре знати технологію і добре уявляти собі весь процес виготовлення виробів з глини. Глина зустрічається повсюди. У сирому вигляді вона буває: біла, сіра, блакитна, зелена, чорна, коричнева, жовта, червона. Досвідчені майстри найчастіше використовують червону глину. Пошук каналів збуту. Куди можна здавати вироби з глини: в різні магазини і сувенірні лавки, відкрити свій магазин при гончарній майстерні, створити сайт і реалізовувати товари через інтернет.

### **Ідея №35. Бізнес дресирування собак різних порід і розмірів.**

Сьогодні питання дресирування собак актуальне для багатьох власників, тому що кожен хоче мати НЕ дикого звіра, який підпорядковується власним інстинктам, а спокійного домашнього улюбленця. Звичайно ж, тим, хто збирається дресувати собак, необхідні спеціальні навички і знання з цього питання. Крім цього, клієнтам буде важливо, чи є у того, кому вони довіряють свого улюбленця, сертифікати, що підтверджують володіння навичками дресирування. Тому обов'язково треба закінчити курси дресувальників собак. Як шукати клієнтів для курсів дресирування собак? Ця послуга специфічна, так що реклама їй не потрібна. Досить повідомити про неї в клубі собаководів і можна чекати перших клієнтів.

### **Ідея №36. Бізнес виробництва і продажу акваріумів**

Акваріуми стали невід'ємними елементами інтер'єру не тільки в житлових приміщеннях, але і в офісах, магазинах, медичних установах і т.д.. Попит на акваріуми залишається високим навіть в періоди економічних криз. Для реалізації такого проекту не потрібні багатомільйонні інвестиції. Виготовляти подібну продукцію можна каркасним методом. У цьому

випадку спочатку збирається корпус зі сталі, потім в конструкцію вставляється дно, задні і передні стінки. Для виробництва акваріумів необхідне спеціальне обладнання, зокрема: монтажні столи, монтажний пістолет, верстат для різання скла, ножі, інструменти для шліфування і т.д.. Ринкова вартість продукції буде залежати від її функціональності, зовнішнього вигляду і об'єму. Як правило, націнка на подібну продукцію становить 40-50%.

#### **Ідея №37. Бізнес робити весільні букети з грошей**

Напевно, багатьом відома приказка про те, що найкращий подарунок - це гроші. Нехай деякі не погодяться з цією думкою, але все ж подарунок такий вдалий як на весілля, так і на ювілей. Для того щоб покупці мали уявлення про пропонований вами товар, варто зробити фото зразків з фальшивих купюр. Даний вид заробітку, швидше за все, неможливо назвати дуже прибутковим, але він відмінно підійде як підробіток.

#### **Ідея №38. Бізнес виробництва ременів зі шкіри**

Шкіряні ремені - незамінні аксесуари, які можуть завершити образ практично в будь-якому стилі (діловому, кежуал і т.д.). Попит на таку продукцію завжди високий. Якщо відштовхуватися від середніх показників підприємства, яке щомісяця виробляє і реалізує готову продукцію на суму від 20 тис. дол., то в даному випадку, фірма заробляє близько 4-5 тис. дол. на місяць (чистий прибуток).

#### **Ідея №39. Бізнес пошиття спальних мішків**

Без спальних мішків не можуть обходитися любителі екстремального виду спорту. Дешева продукція китайського виробництва часто не задовольняє запити споживачів через низьку стійкість до зношення матеріалу. У зв'язку з цим виробництво спальних мішків в середньому ціновому діапазоні може вважатися перспективною ідеєю для малого бізнесу.

#### **Ідея №40. Бізнес надання послуг із заточування інструменту**

Практично кожен день у великих містах з'являються нові манікюрні та педикюрні салони, а також перукарні - це потенційні клієнти даної бізнес-ідеї.

#### **Ідея №41. Бізнес виготовлення домашнього вина**

Смакові якості такої продукції не ті в порівнянні зі звичайними винними напоями, які продають в магазині, виготовлення домашнього вина відмінна ідея для початку свого бізнесу. Споживчу вартість подібної продукції можна встановити в районі 150 грн за літр.

#### **Ідея №42. Футболки з принтами**

На даний момент одяг з унікальними фразами, зображеннями або абстракціями користується значною популярністю, особливо серед молоді. Багато закоханих пар замовляють футболки з взаємопов'язаними написами. Першочерговим пунктом для початку бізнесу стане покупка спеціального обладнання, яке здійснює друк на одязі. Це і буде основною витратою. Також знадобляться футболки (без принтів), закуповувати які краще відразу оптом. В Інтернеті зараз є безліч пропозицій з купівлі стартових наборів для друку на різних тканинах за вигідними цінами. Придбавши такий набір, ви відразу можете приступати до справи. Крім цього, вам потрібні будуть базові навички роботи з редактором зображення ПО. Якщо таких немає, можна найняти фахівця. Для реалізації продажів можна використовувати Інстаграм, Вайбер, телеграм.

#### **Ідея №43. Виготовлення силіконових приманок.**

Перспективна бізнес-ідея, яку можна легко запустити в домашніх умовах, виготовлення силіконових приманок. Такі вироби користуються великим попитом у рибалок через свою низьку вартість. Для виготовлення штучних приманок з силікону своїми руками цілком вистачить стартового капіталу в 7 тисяч грн. На ці кошти потрібно буде придбати витратні матеріали. Бізнесмену потрібно стежити за тим, щоб розплавлений матеріал якомога довше залишався в текучому стані. Для цього потрібно після

плавлення потрібно додатково потримати силікон в мікрохвильовій печі протягом 1-2 хвилин. На подальшому етапі підприємцю потрібно буде залити розплавлений силікон в спеціальні формочки, які виготовляються з гіпсу. Виготовити їх також можна своїми руками. Для цього гіпс необхідно розвести до консистенції рідкої сметани, а потім залити в картонну форму. Завершальним етапом у виготовленні приманок є заливка силікону в гіпс. Він зазвичай застигає через півтори години. Після цього силіконові приманки можна витягти.

#### **Ідея №44. Виготовлення авто-килимків.**

Не секрет, що кількість легкових автомобілів щорічно зростає. Відповідно, збільшується попит на запчастини і аксесуари для легкового транспорту. На початковому етапі потрібно організувати міні-цех з пошиття текстильних авто-килимків можна в умовах власної квартири. Якщо кількість замовлень буде збільшуватися, можна буде подумати про оренду окремого приміщення. Для пошиття якісних текстильних авто-килимків потрібно використовувати прогумований ковролін.

#### **Ідея № 45. Виготовлення магнітних візиток**

Магнітні візитки - сучасний маркетинговий інструмент, використання якого дозволяє швидко сформувати базу лояльних клієнтів і це відмінна нова ідея для бізнесу. Для виготовлення магнітних візиток підприємцю не потрібно буде витратити кошти на оренду приміщення. Замовлення можна виконувати вдома. Щоб займатися виготовленням магнітних візиток на професійному рівні, підприємцю необхідно буде придбати 3d-принтер. Це дозволить втілювати в життя будь-які ідеї і розробляти цікаві варіанти дизайну.

#### **Ідея №46. Виробництво рекламного мила**

Мило є не тільки товаром першої необхідності, яке є в кожному будинку, але і відмінним носієм рекламної інформації і непоганою ідеєю для бізнесу. На відміну від звичайної друкованої продукції, мило з

логотипом надовго залишається у потенційних споживачів і використовується за прямим призначенням. Крім того, слід придбати спеціальну каструлю (обсяг залежить від масштабів діяльності). У каструлю потрібно залити мильну основу і додати інші інгредієнти (в залежності від типу продукції і побажань замовника). Після цього суміш кип'ятиться і розливається по формах, в які попередньо кладуть брелоки з логотипом компанії замовника.

#### **Ідея №47. Відкриття прийому склотари**

Спочатку потрібно вирішити, як будете працювати безпосередньо самі або через посередника. Якщо самі, то попередньо займаємося пошуком фабрик і заводів, які приймають склотару. Якщо через посередника, то це його головний біль. Вам потрібно тільки здавати тару, а транспорт і точки збуту вторсировини його.

#### **Ідея №48. Виготовлення суші та ролів на дому**

На приготуванні суші і ролів можна побудувати прибутковий домашній бізнес. Зрозуміло, для досягнення успіху в цьому починанні необхідно володіти певними кулінарними здібностями і навичками. Реалізацією подібної бізнес-ідеї для домашнього бізнесу можуть зайнятися в тому числі домогосподарки або мами в декретній відпустці, які люблять готувати. Можна залучити до участі в цьому бізнесі знайомих, які працюють в ресторанах і досконало володіють мистецтвом приготування цієї страви.

#### **Ідея №49. Солодка вата яка світиться**

Найчастіше, чим вище конкуренція, тим більше народжується прогресивних рішень, одним з яких в 2019 році стала дивовижна солодка вата, яка світиться. Природно, новинка викликала фурор і продавалася з божевільною швидкістю. Даний варіант, на жаль, для підприємців вважається сезонним бізнесом. Добре для реалізації підійдуть курортні міста, куди щоліта приїжджають натовпи людей і виходять на вечірні

прогулянки. Хитрість такої вати, звичайно, не в якомусь секретному інгредієнті, що додається при виробництві. Просто вата намотується на світлодіодні палички і при цьому виходить різнобарвною. Щоб зайнятися таким бізнесом знадобиться установка для виробництва солодкої вати і багато світлових паличок. Також необхідно місце, торгова точка для продажу.

### **Ідея №50. Виготовлення іграшок на 3D-принтері**

3D-друк став значно популярний за останні роки і природно не обійшов стороною створення дитячих іграшок. Головною особливістю є екологічність. Для того щоб почати заробляти в такій сфері, вам знадобиться спеціальний принтер Toybox 3D, який дозволить втілити в життя безліч ідей, і навички роботи з редагуванням зображень. Досить просто буде організувати обслуговування вдома, почати виготовляти різні моделі і продавати їх через Інтернет. Витрати підуть тільки на покупку принтера. Для просування можна створити сайт, де користувач зможе вибрати іграшку яку потім створити на замовлення.

### **Ідея №51. Бізнес на окулярах віртуальної реальності (VR-окулярах)**

Ігрова індустрія розвивається дуже швидко, і віртуальна реальність вже стала чимось буденним, однак, якщо врахувати вартість хороших VR-окулярів, то можна з упевненістю сказати, що не кожен зможе дозволити собі таке задоволення. Щоб організувати бізнес на VR-окулярах, вам перш за все знадобиться придбання такого девайса, бажано, кілька штук. А далі вже на ваш вибір. Або почати з простої оренди окулярів, наприклад, для різних заходів. Можна також відкрити спеціальний заклад, де можна проводити «сеанси польотів» у віртуальну реальність.

### **Ідея №52. Виноградні равлики**

Як відомо, равлики вважаються незвичайним делікатесом, яких в своєму житті не багато, хто пробував. Ніжне м'ясо равликів користується

небувалим попитом в сферах ресторанного бізнесу та в медицині. Навіщо вони потрібні закладам громадського харчування отже зрозуміло. У медицині равликів використовують для розробки різних лікарських препаратів, в більшості випадків, омолоджуючих шкіру. Щоб почати заробляти на виноградних равликах, вам знадобиться створення еко-ферми. Для цього відмінно підійде дачна ділянка. Знадобиться оптова закупівля равликів і спеціальних кормів, а далі справа техніки. Варто відзначити, що за ринковою вартістю один зрілий равлик може продаватися за 3-4 долари.

### **Ідея №53. Гіроборди**

Напевно, всі вже прекрасно знають, що таке гіроборд. Про такий девайс мріють багато дітей і дорослих. З огляду на те, що гіроборди виробляються в різній комплектації і потужності, покататися на такому пристрої може кожна людина, і дорослий, і дитина. Ідея бізнесу дуже проста. Все, що знадобиться - покупка декількох моделей для різних вікових груп. Далі залишається тільки зарядити всі девайси, визначитися з місцем розташування і вийти з ними на вулицю, бажано в громадське місце, де можна пропонувати людям покататися певну кількість часу за невелику плату.

### **Ідея №54. «Кейс» зі шкарпетками**

На цю тему можна придумати безліч жартів, але якщо розглядати такий варіант як бізнес ідею, то нерозумно не скористатися можливістю її реалізувати. Шкарпетки - це улюблений багатьма жінками подарунок для чоловіків (напевно, на будь-яке свято). Однак, ніхто не замислювався про те, щоб піднести це красиво. Суть дуже проста: кейс з шкарпетками передбачає «річний запас» на всі випадки життя, а загорнутий набір в красиву коробку подарує захват будь-кому, та отримати оригінальний сюрприз. Для організації бізнесу знадобиться оптова закупівля різних типів шкарпеток і коробок, упаковка і відправка. Ідеальним варіантом стане розробка інтернет-магазину від NeoSEO, в якому ви зможете розмістити

всілякі варіації подарункового кейса. Зручний функціонал дозволить користувачеві вибрати відповідну коробку, якого типу будуть вкладені шкарпетки, розміри, колір, кількість і т.д. Можна почати зі сторінки в Інстаграм для продажів.

### **Ідея №55. Виготовлення прикрас з епоксидної смоли**

Вироби з епоксидної смоли користуються небувалим попитом в наші дні, адже це оригінально, незвично і просто дуже красиво. Не можна назвати цю ідею новою, але навіть зараз її актуальність тільки зростає. Найбільшою популярністю користуються прикраси з епоксидки. Якщо ви не володієте потрібними навичками для роботи з таким матеріалом, то краще за все буде найняти фахівця, щоб відкрити бізнес. Подбайте також про покупку якісної смоли у перевірених постачальників. Також знадобиться забезпечення вашого фахівця матеріалами для декорування, захисною уніформою та набором необхідних інструментів. Для продажу готових виробів користуйтеся соцмережами або створіть особистий сайт.

### **Ідея №56. Бізнес на «флоатингу»**

Ніхто не стане сперечатися з тим, що бізнес-проекти, пов'язані з областями краси, моди, догляду за собою - дуже прибуткова справа. Флоатинг - це нова течія в області бізнес трендів, що з'явилося відносно недавно, але вже встигло завоювати значну популярність. Його суть полягає в плаванні в басейні з водою, яка насичена різними видами солей (як правило, до 30%). Завдяки відвідуванню таких басейнів, за один сеанс можна зняти спазми, розслабити м'язи. Багаторазове відвідування дозволить відновити нервову систему. Для організації знадобиться, в кращому випадку, оренда басейну. Якщо такого варіанту немає, необхідні будуть ремонтні роботи для облаштування приміщення. Також потрібна закупівля якісних солей. Розміщення біля салону краси буде великим плюсом.

### **Ідея №57. Точка розливного пива**



Бізнес ідея зі створення або придбання точки, що надає клієнтам пиво на розлив, - це відмінний варіант для підприємців-початківців, оскільки він доступний багатьом, щодо грошових витрат (якщо не відбудовувати точку з нуля). Незважаючи на те, що відкрити пивну точку не складе труднощів, варто пам'ятати про велику конкуренцію. Якщо не прорахувати всі ризики, місце розташування своїх «колег по цеху», а також не скласти продуманий бізнес-план, то можна запросто розлучитися зі своїми грошима, оскільки прибуток не відіб'є витрати. Щоб організувати таку ідею з нуля, знадобиться як мінімум невелике приміщення 25-30 кв. метрів, спеціально обладнання для розливу, бочки для зберігання пива, холодильник і вітрини. Також хорошим варіантом буде продавати «товари до пива» (чіпси, сухарики, горішки, риба).

#### **Ідея №58. Виробництво дитячих майданчиків**

Виконання держзамовлень з планування, проектування та реалізації соціальних проектів, - це відмінна можливість заробити, організувавши бізнес з виробництва дитячих майданчиків для ігор. Не варто поспішно припускати, що зайти в цю область бізнесу важко. За статистикою за 2019 рік більша частина реалізаторів подібних проектів - дрібні компанії. Щоб втілити ідею в життя, знадобляться чималі вкладення, однак прибуток з замовлень швидко окупить їх. Для проведення ремонтних робіт знадобиться приміщення або міні-цех, обладнання для роботи з різними матеріалами, команда фахівців для розробки, проектування та ін. Також потрібен буде склад для зберігання готової і закупівельної продукції.

#### **Ідея №59. Сезонний бізнес: виробництво «незамерзайки»**

Ідеальний можливість для тих, хто хоче розпочати свою бізнес діяльність з сезонних варіантів - зайнятися виробництвом і продажем незамерзайки для автомобілів. Дана тема була, є і буде актуальною, адже кількість автомобілів безперервно зростає, а з ним і попит на даний товар. Багато фірм виробляють досить неякісну незамерзайку і знайти хорошу

часом важко, щоб не залишала розводів, поганого запаху після застосування. На цьому можна зіграти, завоювавши довіру покупців розробкою гідного продукту. Для реалізації підприємства знадобиться приміщення / цех і склад, для виробництва - ємності, міксер, резервуари, насоси, запірні пристрої і закупівля матеріалів (миючий засіб, вода, ароматизатори, спирт). Також потрібні тари для розливу рідини.

### **Ідея №60. Острівець з шашликами і куркою гриль**

Все нове - це дуже добре забуте старе. Даний слоган відмінно підходить для такого варіанту бізнесу, оскільки на деякий час «м'ясні острівці» ніби пропали з вулиць і ТЦ. Але зараз курка-гриль знову зловила хвилю популярності і цим гріх не скористатися підприємцям-початківцям. Такий продукт добре підходить для подачі на святковому столі, або звичайному вечері, організації пікніка, або для тривалої поїздки в поїзді. Вам знадобиться приміщення: намет, кіоск, причіп, фургон (спеціально обладнаний під торгіву точку). Також можна орендувати капітальне приміщення, але витрати будуть вище, однак працювати в ньому зручніше. Далі знадобиться гриль і холодильник, витяжка, ваги, дрібний побутовий посуд і закупівля м'яса у перевіреного постачальника. Приготування курки-гриль не вимагає професійних навичок, тому можна не брати в штат високооплачуваного фахівця.

### **Ідея №61. гараж автотюнінгу**

Не плутайте тюнінг (поліпшення технічних характеристик автомобіля) і «стайлінг» (дизайнерські роботи, фарбування). Не варто вважати, що тюнінгом машин займаються тільки при проведенні ремонтних робіт автомобіля. Виконати таке завдання самостійно досить важко, адже не кожен детально розбирається в машинах. Довірити справу професіоналам - це вибір багатьох, а попит на хорошого майстра завжди є. Організувати бізнес по послугах автотюнінгу - це справа не складна. Головним завданням стане пошук гаражного приміщення і закупівля необхідного обладнання.

Також вам знадобиться команда фахівців, бажано, з освітою та досвідом роботи. Майстрів «по оголошенню» набирати не радимо.

#### **Ідея №62. Розведення міні-пігів**

В якості домашньої тварини кого вже тільки не заводять. Незвичайним варіантом вважається покупка в будинок маленького поросяти - міні-піга, адже багато хто вважає їх неймовірно привабливими тваринами. А раз на таких представників фауни є попит, можна створити і пропозицію. Організувати бізнес дуже просто, особливо, якщо ви живете у власному будинку (більше місця, можна виділити ділянку для розведення). У квартирі буде не дуже зручно займатися даною діяльністю, значить, знадобиться приміщення. Також необхідна безпосередня закупівля самки і самця для розведення, кормів і засобів для догляду. За рахунок їх плодючості і постійно зростаючого попиту, витрати окупляться вкрай швидко.

#### **Ідея №63. Магазин білоруської косметики**

Здається, що вже не залишилося таких ідей, пов'язаних з областю продажу косметики, які були б не зайняті безліччю конкурентів. Однак, білоруська косметика завоювала свою популярність в очах покупців відносно недавно. Все завдяки чарівній приставці «біо», «еко» і «до складу входять природні компоненти». І це правда. Багато фахівців з догляду за собою стверджують, що білоруська косметика є мало не найкращою, тому попит на неї в 2019 році сильно виріс і не падає до сих пір. Для організації бізнесу знадобиться приміщення під магазин. Якщо бюджет не сильно великий, можна брати в оренду невеликі острівці в ТЦ. Також необхідний надійний білоруський постачальник. Витрати окупаються вже приблизно через 3-4 місяці.

#### **Ідея №64. Event-індустрія: дзеркальний лабіринт**

Багато починаючі підприємці зацікавлені в тому, щоб їх перша діяльність була пов'язана з сезонним бізнесом. Як правило, такий варіант має на увазі менші витрати і більш спрощене управління. Пристрій

атракціонів в літню пору дуже актуально у всіх містах, особливо в курортних. Тому можна задуматися над реалізацією дзеркального лабіринту, який все частіше став з'являтися в парках. Щоб побудувати лабіринт, знадобиться приміщення розміром не менше 25 кв.м. Також потрібно замовити криві дзеркала. Їх виготовляють в спеціальних скляних майстерень. З персоналу знадобиться адміністратор і касир. З додаткового обладнання: касовий апарат, стійка адміністратора, еквайринг, освітлення.

#### **Ідея №65. Магазин інтимних товарів**

Відкрити бізнес, який буде приносити постійний і стабільний дохід, мріє кожен перший бізнесмен. Не дивуйтеся, але «секс-шоп» - це той самий варіант, який відповідає вищеописаним якостям. Як тільки магазини інтимної продукції з'явилися у світі, попит на проданий ним товар так і не падав, а кожен другий покупець ставав постійним. Чому б тоді не реалізувати подібну ідею у себе в місті. Найчастіше, конкуренції практично не буде, особливо, якщо місто не обласне. Знадобиться в першу чергу приміщення, але воно не повинно знаходитися поруч зі школами та дитячими садами. З обладнання потрібен стандартний мінімум, як у звичайному магазині: стелажі, касовий апарат, вітрини. Також не менш важливим буде наймання комунікабельного, який розбирається в темі продавця, так як багато клієнтів часто не обізнані в тому, чого саме вони хочуть.

#### **Ідея №66. Винне морозиво**

Морозиво - один з найулюбленіших за статистикою десертів, особливо в літню пору. Яких тільки смаків не придумали, але, можемо посперечатися, що багато хто з вас ще не пробували винне морозиво. Перш ніж зайнятися таким варіантом бізнесу, ви повинні розуміти, що ніша високо конкурентна. Щоб реалізувати виробництво алкогольного морозива, знадобляться чималі витрати. В основну частину бюджету витратити доведеться на закупівлю обладнання для виготовлення продукту. Крім цього, необхідний цех,

розміром не менше 150 кв.м. Найкраще взяти в оренду, а ніж купити, так як можна відразу додати зверху в два рази більше грошей. Не забудьте про покупку якісної сировини: винне морозиво, виготовлене з дешевого алкоголю, буде м'яко кажучи несмачним і відразу відіб'є все бажання цільової аудиторії купувати ваш продукт.

### **Ідея №67. Бізнес для студента: виготовлення банних віників**

Погодьтеся, будучи в підлітковому віці або будучи студентом, або школярем на даний момент, ви не раз замислювалися про те, щоб почати свою справу з нуля і без вкладень. Так ось, такий варіант є! Російська лазня - обов'язковий атрибут на багатьох дачних ділянках, в котеджах, турбазах, санаторіях і т.д. Навіть по місту їх скільки - рахувати не перерахувати. А якщо місця, де можна попаритися, вкрай потрібні і важливі, значить є попит на банні віники. Віник для лазні - це «швидкопсувний продукт» і кожен раз відвідувачеві потрібен новий. Для виготовлення віників знадобиться будь-яке у вас приміщення, так як процес виробництва включає в себе збір гілок з листям і подальша їх сушка. Необхідно відразу зв'язатися з усіма можливими банями у вас в місті і запропонувати покупку банних віників, щоб знати, де вони потрібні і скільки. Щоб знати деякі тонкощі виготовлення віників, рекомендуємо почитати статті, або подивитися ролики на YouTube.

### **Ідея №68. Полуниця**

«Поїду на заробітки за кордон збирати полуницю. Адже мені потрібно назбирати капітал для майбутнього бізнесу ». Зараз таку фразу можна почути від багатьох знайомих, але далеко не кожен замислювався над тим, що її можна вирощувати, залишаючись на батьківщині і перетворити зайнятість в успішний бізнес. Не варто передчасно судити, що сільськогосподарські проекти вкрай трудомісткі і малоприбуткові. На даний момент ведення бізнесу по вирощуванню культур - більш простий варіант, ніж відкрити, наприклад, ларьок. Якщо у вас є дачна ділянка,

вважайте, що ви вже бізнесмен і можете починати з малого. Однак, щоб отримати хороший сезонний прибуток, знадобиться більше місця. Хороший варіант - оренда приміщення та облаштування його, як під вирощування полуниці, тобто, установка стелажів з місцем для розміщення коробів з землею для розсади. Також необхідна закупівля добрив, самої розсади і обладнання для догляду за рослинами.

#### **Ідея №69. Біотуалети: «гроші не пахнуть»**

Заробити сьогодні можна на чому завгодно, це далеко не секрет. Навіть громадські біотуалети непогано вписалися в сферу дрібного бізнесу, оскільки на них, як виявилось, можна непогано заробити. Якщо ви починаючий підприємець, а бюджет поки не представляє можливості починати з чогось глобального, рекомендуємо реалізувати цю ідею. Громадські туалетні кімнати в місцях постійного скупчення людей користуються небувалим попитом. Все, що вам потрібно - почати з покупки декількох кабін і вибрати потрібну точку для їх розміщення (парки, набережні, площі або місця, де проводяться міські заходи, свята і концерти). Ніякого додаткового обладнання не знадобиться. Необхідно буде найняти касира і виставити ціну на відвідування туалету. Далі в міру просування бізнесу купуйте більшу кількість якісних сучасних кабинок і розміщуйте їх по місту.

#### **Ідея №70. Перетяжка меблів**

Якщо ви перебуваєте в пошуку вигідного і простого в управлінні бізнесу, то варіант з організацією служби по перетяжці меблів відмінно Вам підійде. Багатьом людям в наш час далеко не по кишені займатися придбанням нових м'яких меблів, особливо, з огляду на підвищену цінову політику. Тому перетяжка - відмінний спосіб оновити домашній інтер'єр без особливих витрат. А для підприємців це ще одна можливість непогано заробити. Щоб організувати подібне агентство, не буде потрібно орендувати або купувати приміщення під офіс або цех. Для реалізації

послуги з перетяжки майстер виїжджає додому до власника меблів і проводить всі роботи безпосередньо на місці. Отже, вам потрібна команда з 2-3 майстрів (на початок), закупівля базового будівельного інструменту і незначної кількості витраченого матеріалу. Просувати такого роду бізнес дуже вигідно через Інтернет (соцмережі, дошки оголошень та ін.).

### **Ідея №71. Поп-корн**

Одне з найбільш улюблених ласощів дітей і дорослих - поп-корн. Приходячи в торговий центр у кінотеатр, а влітку, відпочиваючи на набережній, неодмінно захочеться коробочку поп-корну. Цим і користуються дрібні бізнесмени, організовуючи точки з виробництва і продажу поп-корну в громадських місцях. Виходячи з можливості розташуватися в критому приміщенні або на вулиці, сезонним бізнес назвати не можна - він завжди актуальний. Для його організації знадобиться оренда точки в ТЦ або покупка мобільного острівця. Основні витрати для цієї бізнес ідеї підуть на придбання апарата для виробництва ласощів. Краще в такій ситуації віддати перевагу американським виробникам: вони вийдуть дорожче, але якість виробленого продукту і показник довговічності будуть значно вище, якщо порівнювати з корейськими і тайванськими аналогами. Також необхідна закупівля сировини - спеціальні рослинні масла і сорти кукурудзи.

### **Ідея №72. Одяг, який змінює колір**

Розвиток індустрії моди з кожним роком набирає обертів. Все завдяки інноваціям в області розробок техніки для створення оригінальних тканин. До таких відносять одяг, який може змінювати колірні відтінки. Чари полягають в тому, що при виробництві використовують хромовані барвники з різними властивостями. Запускати бізнес необхідно при наявності приміщення під магазин, або обмежити себе невеликим острівцем. Ідеальним варіантом буде оренда приміщення в ТЦ. З асортименту можна почати з простого сезонного одягу (шорти, футболки,

джинси, толстовки). Для організації продажів знадобиться місце для зберігання продукції (склад), вітрини і стелажі для розміщення, касові апарати, якісне освітлення та примірочні - все, як у будь-якому магазині одягу. З обладнання знадобляться принтери для фарбування одягу. З персоналу - 2 майстри друку, 2 продавця, цього буде достатньо для однієї точки.

### **Ідея №73. Виготовлення фіто-подушок**

Товари, у виробництво яких входять виключно натуральні природні матеріали, сильно чіпляють очей багатьох покупців. До таких виробів відносять фіто-подушки. Подушка такого типу виготовляється із застосуванням лікувальних трав в ортопедичному варіанті. Тобто поєднується приємне з корисним. Що стосується організації такого роду бізнесу, великий плюс - не потрібно приміщення, для виготовлення кількох партій подушок по 100 шт. вистачить домашні умови та базові інструменти. Можна, звичайно, відразу замахнутися на оренду швейного цеху, але це не практично. Спочатку необхідно відчутти попит, продати кілька партій, а для реалізації таких обсягів не знадобиться велике виробниче приміщення. Для заготівлі набивання можна займатися самостійним збором трав навесні, але, якщо бюджет дозволяє, їх можна придбати оптом вже засушені та готові до подушки. Для реклами і просування можна створити сайт, або сторінку в соцмережі.

### **Ідея №74. Проектування і будівництво російських бань на замовлення**

Незважаючи на те, що криза є постійно, бізнес в галузі будівництва завжди був, є і буде актуальним. Багато власників приватних будинків, дач, котеджів не раз замислювалися над тим, щоб побудувати на своїй ділянці лазню, але самостійно зробити це без необхідних знань не завжди просто. За рахунок цього з'являються служби з будівництва лазень, організувати які дуже просто. Це ще одна ідея, для якої не знадобиться робоче приміщення,



хіба що склад для зберігання інструментів і витраченого матеріалу. Для початку спроектуйте кілька моделей бань для подальшого їх рекламування. Займіться закупівлею матеріалів та інструментів для їх обробки. Якщо ви майстер на всі руки, а бюджету на кілька найманих робітників не вистачає, то спочатку можете займатися виготовленням самостійно, найнявши одного майстра в допомогу. Розширюючи компанію, можна найняти ще 2-х майстрів і займатися тільки документацією та пошуком замовлень і просуванням.

### **Ідея №75. Укладання газону та озеленення**

Бізнес в області ландшафтного дизайну завжди користувався попитом, як у дрібних приватних замовників, так і у великих компаній або міської влади. Сміливо займати цю нішу варто в тому випадку, якщо у вашому регіоні немає безлічі серйозних організацій, що займаються укладанням газонів, інакше конкуренція буде серйозна. Насамперед вам необхідно наявність офісу, бажано в центральному районі міста (наплив клієнтів буде вище). Також знадобиться приміщення для зберігання закупленого газону та інвентарю для його укладання. Склад краще мати за містом, це значно знизить витрати на оренду. З обладнання нічого надприродного не знадобиться: базовий набір інструментів для обробки ландшафту. Фахівців краще наймати з досвідом роботи. Крім укладальників, вам також потрібен грамотний дизайнер для проектування замовлень і роботи з клієнтами.

### **Ідея №76. Організація експрес-побачень**

Для того, щоб влаштувати своє особисте життя, на сьогоднішній день існує маса способів: курси пікапа, шлюбні агентства, сайти знайомств та ін. Проте, не варто забувати про експрес-побачення, організація яких сильно популяризована на заході. Так чому б не відкрити такий романтичний бізнес тут і зараз? Організація його дуже проста. Все, що від вас буде потрібно - місце проведення заходів. Як правило, в якості приміщення для проведення класичного варіанту експрес-побачень (хлопці підсаджуються до дівчат і по

черзі знайомляться один з одним) орендуються кафе або ресторани на кілька годин. Також підійдуть невеликі банкетні зали. Немає необхідності в наявності офісу, а також додаткового обладнання. Головне - хороша реклама і комунікабельний провідний з мікрофоном. Вкладення мінімальні, а значить, підійде бізнесменам.

### **Ідея №77. Виготовлення «бізібордов»**

Бізіборд - це дерев'яна плоска дошка, на якій розміщено безліч різних цікавих дитині речей, на які можна натиснути, «поклацати», відкрити та ін. Це щось на зразок розвиваючої дошки, що вчить малюка звертатися з різними предметами: розетками, вимикачами, замками, шнурками. Вони відмінно підходять для розвитку моторики і мислення. Виготовлення бізіборда не є важким процесом і професійних навичок тут не потрібно. Якщо ви креативно мислите, любите творити і дарувати радість дітям - такий бізнес принесе вам задоволення і пристойний дохід. Конкуренція в цій області не велика, тому покваптеся зайняти нішу. Щоб робити бізіборди, потрібен набір інструментів для роботи з деревом, фарби, деяке побутове начиння. При відсутності часу займатися цим самостійно, можна найняти фахівця, але тоді знадобиться оренда приміщення під майстерню.

### **Ідея №78. Боксерський клуб**

Спорт - це важлива складова в нашому житті. Заняття боксом відмінно розвивають всі групи м'язів, дисциплінують і вчать постояти за себе, проте не в кожному місті можна знайти хороший боксерський клуб. Для того, щоб організувати бізнес в сфері спорту, спеціальних умінь, знання теми або професійних навичок не потрібно. Досить орендувати середніх розмірів приміщення і зайнятися його облаштуванням. Перш ніж відкрити клуб, його необхідно обладнати спортивним інвентарем. У даній ситуації те, що точно знадобиться - боксерський ринг, груші для відпрацювання ударів, невеликий спортивний інвентар, мати, хороше освітлення. Для розширення

бізнесу можна встановити в зал тренажери і також отримувати з них додатковий прибуток. Так само є потреба в найманні фахівців - тренерів з боксу, адміністратора, охоронця, або сторожа.

### **Ідея №79. Виготовлення битовок для робітників**

Перш за все, що таке побутівка? Це невелике приміщення для тимчасового проживання співробітників підприємств на певній території. Для втілення такої ідеї в життя необхідна оренда великого приміщення для розміщення матеріалів, інструментів, майстерень і складу вироблених побутівок. У приміщенні повинна бути вентиляція і всі зручності для персоналу. З устаткування не потрібно нічого специфічного: пилки, болгарки, рубанки, шуруповерти. Загалом, все, що потрібно для ремонтних і будівельних робіт. За матеріалами потрібно закупити в основному метал, дерево і утеплювачі. Також варто вибирати хороших фахівців з освітою і досвідом роботи в даній сфері (бажано). Для просування бізнесу та отримання замовлень рекомендуємо працювати з клієнтами безпосередньо. Найкраще просувати компанію в мережі Інтернет, на дошках оголошень, соціальних мережах і т.д. Класичний варіант з розклеюванням оголошень і роздачею листівок теж підійде.

### **Ідея №80. Прокат фото-і відеоустаткування**

Устаткування такого типу відноситься до дорогого сегменту і у багатьох людей просто немає можливості його придбати. А ось орендувати на деякий час за значно знижену плату - легко. Значить, тому, хто має в своєму розпорядженні наявністю різного виду таких пристроїв, можна пристойно заробити. Такий бізнес організувати вкрай просто: від вас будуть потрібні вкладення на придбання фото і відеотехніки. Для початку багато не знадобиться - достатньо купити кілька хороших відеокамер, штативів, фотокамер, освітлювального обладнання та все, можна займатися пошуком клієнтів. У разі зацікавленості і гарного прибутку, задумайтеся над відкриттям студії прокату, орендуйте приміщення зі скарбом, замість того,

щоб тримати обладнання в будинку. Для розширення бізнесу можна найняти відповідних фахівців і надавати послуги з відеозйомки, монтажу, обробці та ін.

### **Ідея №81. Млинцевий кіоск**

Напевно, млинчики - це те, що любить кожен перший і не варто пояснювати чому. З огляду на, що точки з приготування та продажу шаурми зараз на кожному розі, млинцевий кіоск на їх фоні буде виглядати чудовою альтернативою. Для організації бізнес ідеї по відкриттю млинцевого кіоску необхідно дотримуватися три параметри: місце розташування, ціна, асортимент. Місце для розміщення точки повинно бути прохідним, добре підійде центральний район. Щодо цінової політики необхідно розуміти, що основною аудиторією будуть діти, підлітки, студенти, молоді люди, рідше дорослі та літні, тому занадто завищувати ціни не варто. Тут головне - заслужити довіру якісним продуктом, і гарний прибуток не змусить себе довго чекати. Асортимент - це важливий пункт, його необхідно постійно розширювати, доповнювати, пропонувати незвичайні смаки, різну начинку, в загальному, «балувати народ». З персоналу - 1-2 кухаря-продавця (не обов'язково професіонала). Також знадобиться кухонне обладнання.

### **Ідея №82. Кукурудзяний лабіринт**

Назва бізнес ідеї говорить сама за себе і довго пояснювати, як це працює, не потрібно. Відразу варто відзначити, що дана ідея поки не популярна в країнах СНД, а значить можна спокійно займати нішу, не боячись конкуренції. Для створення кукурудзяного лабіринту вам знадобиться пшеничне поле і 100 кілограмів помідорів ... Вдалих жарт) Насамперед слід вивчити заміську місцевість. Знадобиться поле кукурудзи розміром не менше 25 гектарів. Якщо поле пусте і не засіяне, купіть партію насіння кукурудзи та приготуєтеся її розсадити. Коли пагони виростуть, не чекаючи зрілості плодів, а тільки на стадії запилення тичинок необхідно зайнятися прополюванням і протоптуванням стежок. Змоделюйте лабіринт

заздалегідь на ватмані дотримуючись пропорції. Для чіткого формування малюнка при прокладанні стежок скористайтеся орендою квадрокоптера, щоб спостерігати загальну картину з висоти. І все, залишилося грамотно прорекламувати кукурудзяний лабіринт і готуватися до напливу клієнтів.

### **Ідея №83. Салат-бар**

Унікальних проектів в сфері громадського харчування зараз не багато. Отже, салат-бар може вигідно виділитися серед сумовитих фаст-фудів. Бізнес-центри, торгові центри, супермаркети - ідеальні місця для організації салат-бару. Вам перш за все варто орієнтуватися на те, що першими клієнтами будуть робочі тієї організації, де ви розташуєтесь. Для тих, хто не розуміє, що таке салат-бар - це невеликий острівцець з вітринами, на яких розташовуються різні добавки та інгредієнти (овочі, фрукти, горіхи та ін.). З цих добавок клієнт сам собі формує замовлення салату або кухарі пропонують свої смачні комбінації. Такий бар краще робити з акцентом на здорове харчування: ніякої жирної, смаженої, гострої їжі. З обладнання знадобиться те ж саме, що для шведського столу - охолоджені вітрини, касовий апарат, еко-упаковки. З персоналу знадобиться касир, два кухарі і один чоловік на збірку і роздачу салатів.

### **Ідея №84. Виготовлення дерев'яного конструктора**

Повсякденне життя вже давно захоплена трендом екологічності в плані всього, що можна уявити, і дерев'яні іграшки - чудовий тому приклад. Кожна перша мама зацікавлена в тому, щоб її дитина гралася тільки з безпечними і екологічно чистими іграшками. Тому ідея реалізації бізнесу на виготовленні дерев'яного конструктора зараз вкрай актуальна. Якщо ви добре працюєте з інструментом, то починати можна з домашньої майстерні, реалізуючи прості набори для складання або, якщо майстерність дозволяє, складні авторські техніки. Однак вдома займатися такою діяльністю буде не зовсім зручно, тому знадобиться оренда маленького приміщення під майстерню. З обладнання вам необхідно закупити стандартний набір

інструментів для роботи з деревом (стамески, наждачки, шліфувальні верстати). Не маючи необхідних навичок, найміть фахівця для розробки і проектування виробів, а самі займайтеся просуванням бізнесу і пошуком клієнтів.

#### **Ідея №85. Бізнес для жінок: плетіння еко-авосьок**

Еко-пакети - досить популярна тема, проте далеко не в кожному магазині вони є, а касири пропонують скласти продукти в поліетиленові аналоги. Екологічно чиста авоська - це відмінна альтернатива поліетиленовим пакетам і організувати бізнес на їх виготовленні дуже просто. Якщо розглядати ідею для реалізації її в домашніх умовах, то без навичок плетіння з макраме тут нікуди. Вам знадобиться набір матеріалів: сутаж, тасьма, міцні нитки і кожзам для ручок. Продаж першої партії авосьок необхідна для оцінки попиту. Якщо він високий, то можна найняти додатковий персонал і збільшити кількість виготовленого продукту. Для рекламування бізнесу відмінно підійде торговий акаунт у Інстаграмі або профіль у Фейсбуці. Також непоганим варіантом стане створення однієї сторінки з формою замовлення.

#### **Ідея №86. Реалізація виробництва алкогольного желе в домашніх умовах**

Досить актуальна тема, яка вже підкорила багатьох людей в Америці. У країнах СНД така ідея поки недостатньо розвинена, відповідно, якщо зайнятися цим зараз, у вас буде не така жорстка конкуренція, як на заході.

Сама задумка дуже проста і приготування не займає багато часу. Інгредієнтів необхідно мінімальна кількість, основним з яких буде, звичайно, алкоголь. Не варто порівнювати такий десерт з коньячними цукерками, де частка алкоголю мізерна. При правильному складанні пропорцій одна порція такого желе буде дорівнювати одному «шоту». Як правило, відмінно підійде для вечірок і корпоративів.

#### **Ідея №87. Перекладач**

Дуже нехитра ідея, але надто актуальна. Даний варіант заробітку буде існувати максимально довго, адже потреба у перекладі чогось буде постійно. У такому випадку досить почати з малого, надавати послуги з перекладу текстів, документів різного характеру. Першу зайнятість можна отримати на фріланс-біржах, де завдань по перекладах буде незліченна кількість. Набравшись досвіду, можна відкрити онлайн-бюро, найняти кілька людей, які знають різні мови і організувати грамотне управління, реалізуючи при цьому великі замовлення.

#### **Ідея №88. «Сюрприз-бокс»**

Відмінний варіант для підприємців-початківців. Ідея створення коробок сюрпризів з'явилася давно, але актуальною залишається донині, так як варіацій створення такого роду виробів колосально безліч. Відмінно підійде для заробітку у дома, так як не потребує наявності офісу або орендованого приміщення. Вам знадобиться постачальник (в залежності від тематики боксів) або ви можете самі здійснювати покупки в Інтернеті, можливо оптом. Також добре буде мати фантазію вигадувати щось нове кожен раз, бажано, щоб це були свої варіанти, а не те, що ви побачили в Інтернеті. Згодом можна організувати інтернет-магазин.

#### **Ідея №89. Виготовлення свічок в будинку**

Якщо раніше свічки використовувалися як елемент освітлення приміщень, то на сьогоднішній день їх частіше використовують як декоративні елементи, реалізації різних дизайнерських рішень. У загальному випадку, таким свічкам надають форму у вигляді різних предметів і колір або зовсім створюють фігурки персонажів і т.д. Робити свічки можна з натурального воску. Також вам знадобляться формочки й фітелі (які теж можна зробити самому з мінімальними витратами). Великим попитом користуються ароматизовані кольорові свічки.

#### **Ідея №90. Створення ростових костюмів**

Ростові костюми необхідні в багатьох сферах діяльності, аж до роздачі листівок. Періодично на вулицях можна зустріти людину, одягнену в ростовий костюм будь-якого персонажа з фільму або мультфільму, який роздає листівки про пропозиції смачно поїсти або відвідати магазин. Однак, не у кожної компанії є в наявності такі костюми, щоб одягнути своїх працівників. Щоб зайнятися такою діяльністю, необхідно володіти базовими знаннями в швейній справі і творчим потенціалом. Знадобиться також швейне обладнання.

### **Ідея №91. Вирощування кактусів**

Кактуси -це одне з найбільш популярних «настільних» рослин, побачити які можна всюди. Отже, потрібно розуміти, що на такий вид товару великий попит, значить можна організувати їх самостійне вирощування і подальшу реалізацію. Завдяки тому, що такий варіант легко опрацьовується у дома, почати буде не складно. Як правило, така ідея для початку йде як хобі, після чого переростає в заробіток. Спеціальних навиків в цій справі не знадобиться, однак для складання композицій або створення можливих великих замовлень творчий склад розуму не завадить.

### **Ідея №92. Вирощування шампінйонів вдома**

Продаж овочів і фруктів, вирощених в домашніх (дачних і городніх) умовах, - один з найпоширеніших варіантів отримання додаткової, а то і основного прибутку. Маючи власне приміщення, такого роду бізнес організувати дуже просто. Як правило, найчастіше багато підприємців використовують власні гаражі для подібних маніпуляцій. Для реалізації знадобиться підготовка компосту з пастеризацією, міцелій і спеціальні мішки для розміщення посіву. Також будуть необхідні стелажі для зручності укладання мішків з міцелієм.

### **Ідея №93. Квітковий хостел**

Ідея дуже проста: суть її полягає в тому, що багато господарів своїх домашніх рослин періодично відсутні вдома з особистих причин, а



доглянути за їх флорою нікому. Рослинам потрібен постійний догляд, який ви зможете їм забезпечити і надати свої послуги іншим. Для такої ідеї не потрібно вкладень, так як квіти ви зможете зберігати у себе вдома, особливо вигідно, якщо у вас є лоджія або балкон. З обладнання вам знадобиться тільки вільний простір і лійка з водою. Можливо, добриво або спеціальні обробні засоби, які коштують копійки.

#### **Ідея №94. Агентство по обробці території від комах**

Безліч людей мають власні заміські будинки, дачі або городні ділянки, в загальному місця, де шкідливих комах греблю гати. Найчастіше, власноруч побороти таку «заразу» господарям своїх ділянок не вдається. Тому вони вдаються за допомогою до подібних агентств. Для його реалізації вам знадобляться базові знання про те, як позбавлятися від того чи іншого виду комах, спеціальне обладнання для обробки території, захисні костюми і засоби, якими буде оброблена поверхня.

#### **Ідея №95. Виробництво протеїнових батончиків будинку**

Знову ж правильним харчуванням, дієтами, фітнесом стурбовані багато людей в наш час. Протеїнові батончики користуються чималим попитом, але, як відомо багато виробників часом зовсім безвідповідально підходять до питання про якість своєї продукції, тому деякі віддають перевагу батончикам, виробленим в домашніх умовах. Організувати такий бізнес дуже просто. Досить мати кілька хороших рецептів, якісні інгредієнти і сторінку в соц. мережах для здійснення продажів і подальшого її рекламування.

#### **Ідея №96. Виробництво біо-камінів**

Активно набирає популярність тема, адже кожен другий мріє бачити в своєму будинку або квартирі камін. Безперечно, біо-камін - це, скоріше, імітація того, що нам хочеться бачити. Але такий варіант значно дешевше обходиться людям, ніж установка класичного варіанту. А мешканцям квартир і зовсім на руку. Для реалізації такої ідеї необхідно спеціально

обладнане приміщення, щось на зразок цеху по виробництву з хорошою вентиляцією. Необхідний склоріз, матеріали для обробки, різне дрібне електрообладнання і, звичайно, базові вміння працювати з інструментом. У майбутньому ви можете найняти фахівця і займатися тільки веденням документації та просуванням фірми.

#### **Ідея №97. Клінінг компанія**

Займатися прибиранням в будинку - далеко не найприємніше заняття, як правило, займає багато часу. Ідея організації компанії по прибиранню різних приміщень - дуже вигідний варіант, оскільки практично не потребуватиме вкладень. Все, що знадобиться для того щоб почати з нуля, це базові господарські снасті і обробні дезінфікуючі засоби. Такий варіант відмінно підійде для студентів, які шукають підробіток. Для рекламування своїх послуг можна скористатися соціальними мережами або взагалі розклеювати оголошення.

#### **Ідея №98. Магазин «Все по 5»**

Ви напевно зустрічали по місту невеликі магазини, які не мають будь-якої конкретної тематики реалізованих товарів. У таких торгових точках продаються різного роду предмети побуту, електроніки, засобів гігієни, зрідка одягу та ін. Такі магазини процвітають за рахунок різноманітного дрібного і дешевого товару. Організувати таку торговельну точку досить просто. Необхідно приміщення зі стелажми. Товар купується на китайських торгових платформах у великих кількостях і реалізується зі своєю націнкою.

#### **Ідея №99. Перепродаж товару**

Перепродаж на сьогоднішній день займається значна кількість людей. Схема заробітку дуже проста. Все, що від вас вимагається спочатку - стартовий капітал і можливість подальшої реалізації продукту. Найчастіше для перепродажів люди співпрацюють з китайськими сайтами, купуючи товари оптом з великими знижками, далі додають націнку і перепродують

за своїми каналами. Деякі через інстаграм, хтось займається тільки з торговими платформами або дошками оголошень. Інші відкривають свої магазини і продають самостійно стоячи за прилавком. Тут все залежить від ваших уподобань.

### **Ідея №100. 3D-моделювання**

Для такого варіанту необхідно знаходити спільну мову з програмним забезпеченням для обробки фото, створення 3D-моделей різних предметів, персонажів і т.д. В інтернеті існує багато сайтів, де майстри моделювання можуть продавати свої роботи або робити їх на замовлення. Чого вартий тільки кількість замовлень по 3D-моделювання на фріланс-біржах, де кожен зможе знайти для себе роботу. Все це можна розвинути до своєї власної студії, найняти в штат кілька фахівців і виконувати великі замовлення, просуваючи свою компанію.

### **Ідея №101. Сервіс «чоловік на годину»**

Напевно ви чули про подібну бізнес ідеї, але не замислювалися над її актуальністю і реалізацією. Насправді, виконання різної «чоловічий» роботи по дому далеко не кожному чоловікові дається на відмінно. Також не варто забувати про самотніх жінок, які поки не знайшли свою любов, - їм також може знадобитися поміняти розетку або полагодити змішувач. Якщо ви володієте базовими навичками по ремонту, ладите з електротехнікою, вмієте користуватися інструментом, то організація послуги «Чоловік на годину» вам відмінно підійде. Для розширення можна відкрити сервіс, рекламувати, як в інтернеті, так і стандартними способами (листівки, візитки, оголошення).

### **Ідея №102. Обслуговування ПК і ноутбуків**

Вкрай актуальна тема на сьогоднішній день, враховуючи, що у кожного першого будинку точно є комп'ютер або ноутбук. Така техніка завжди потребуватиме в обслуговуванні, як в технічному, так і програмному. Якщо ви просунутий користувач ПК, добре знаєте призначені

для користувача основи, вмієте перевстановлювати Віндовс, міняти термопасту і чистити від пилу дану техніку - вважайте, що ви вже комп'ютерний майстер. А далі справа за малим: або розміщувати оголошення на онлайн-дошках, або розклеювати листівки, або купити рекламу в соц. мережах, орієнтуючись на своє місто і пропонуючи свої послуги. Спочатку займатися можна самостійно, далі розширити штат і найняти ще кількох фахівців.

#### **Ідея №103. Реставрація старих фото.**

Ця справа для тих, хто опанував фоторедактори. Додатково можна пропонувати клієнтам альбоми ручної роботи.

#### **Ідея №104. Виготовлення мила.**

Такий натуральний продукт все більше завойовує ринок, адже окрім очищення шкіри, також допомагає вирішити й інші питання, зокрема живлення, зменшення подразнення, боротьба із целюлітом тощо. Навчитись варити мило нескладно, та й спеціальних сертифікатів для цього не потрібно.

#### **Ідея №105. Виготовлення еко-косметики**

Косметика, приготовлена з корисних складових, неймовірно популярна. Для того щоб навчитися її створювати, можна відвідати спеціальні майстер-класи.

#### **Ідея №106. Виготовлення прикрас.**

Українки любляють прикраси з натурального каміння та бісеру. Особливою популярністю користуються сережки та намисто в етнічному стилі.

#### **Ідея №107. Виготовлення ялинкових прикрас.**

Такі не обов'язково повинні виготовлятися із скла. Чудові прикраси виконуються також із глини, дерева, фетру. Протягом останніх років українці все частіше купують також різдвяні шкарпетки для декорування каміну, ялинки.

### **Ідея №108. Виготовлення м'яких іграшок.**

Вироби можуть мати різні розміри та вигляд. Найбільше шансів заробити на такому бізнесові мають виробники актуальних іграшок (герої популярних мультфільмів, звірята-символи року), персонажів для лялькового театру, тактильних виробів.

### **Ідея №109. Вирощування риби.**

Чим більше водоймище, тим більшим буде вилов. В гірських районах можна вирощувати особливо дорогу рибу — форель.

### **Ідея №110. Розведення страусів.**

В Україні страусиних ферм дуже мало, а от попит — величезний, тому рентабельність перевищує навіть 100%. Окрім яєць та м'яса, фермер може також заробляти кошти на екскурсіях на свою ферму.

### **Ідея №111. Виготовлення палет.**

Такий вид палива в Україні отримує все більшу популярність, адже є економним та екологічним. Відтак, проблем із реалізацією цього продукту не буде. Щоб розпочати власну справу, знадобляться: відходи деревини (про доставку цієї сировини можна домовлятися із пилорамами, столярними цехами, деревообробними підприємствами) , спеціальний станок для виготовлення палет.

### **Ідея №112. Виготовлення металеві сітки.**

Як і у випадку з палетами для опалення, для налагодження цього бізнесу також потрібно мати сировину — металевий прут та станок. Організувати виробництво можна в гаражі чи будь-якому підсобному приміщенні.

### **Ідея №113. Виготовлення паперового одноразового посуду.**

Такий старт-ап потребує певних фінансових затрат, адже сама установка коштує недешево. Перевагою бізнесу є доступність матеріалу. Більше прибутку можна отримати, якщо виготовляти тематичний посуд чи цілі його комплекти.

#### **Ідея №114. Пошиття одягу для собак.**

Оскільки ця ніша фактично повністю вільна, а попит у великих містах величезний, результати дуже несуттєвих вкладень можна буде побачити вже з першого місяця роботи. Для більшого прибутку можна запропонувати інші товари для тварин, наприклад: нашийники, повідки, іграшки.

#### **Ідея №115. Виготовлення меблів для домашніх тварин.**

Умілий майстер з легкістю впорається із виготовленням акваріуму, будиночку для кошенят. Навчившись на такому, можна переходити до виготовлення кліток для птахів, гризунів, вольєрів для собак.

#### **Ідея №116. Виготовлення фотоплакатів, фотомагнітів, фотокниг.**

Щоб займатись цією справою, потрібно придбати якісний принтер та фотопапір, додаткові канцелярські інструменти. Також потрібно вміти працювати з деякими дизайнерськими програмами чи, хоча б, фоторедакторами.

#### **Ідея №117. Розведення тварин.**

Популярними впродовж останніх років в Україні стають такі породи собак, як: хаскі, далматин, померанський шпіц, французькі бульдоги. Деякі собачки оцінюються у суму понад 150 тисяч гривень. Що ж стосується кошенят, то найбільш вигідно розводити породи: сервала, сфінкс, бельгальські, ельфи, британські короткошерсті.

#### **Ідея №118. Виготовлення кольорового декоративного щебеню, каміння.**

Здавати вироби можна оптом — в будівельні гіпермаркети, місцеві будівельні магазини чи будівельні компанії. Сировиною для виробів можуть стати гравій, мармурова крихта.

#### **Ідея №119. Декорації для кенді-бару.**

Успіх бізнесу залежить від якості та оригінальності виробів та різноманіття пропозиції. Більше прибутку принесуть тематичні декорації з героями мультфільмів.

### **Ідея №120. Інтер'єрні наклейки.**

Для друку потрібно придбати спеціальний принтер, полімерну плівку. Більшого успіху вдасться досягти, якщо самостійно придумувати оригінальний дизайн наклейок. Як варіант, можна також виготовляти наклейки для смартфонів, ноутбуків, меблів.

Продукти харчування

### **Ідея №121. Солодощі 3D.**

Це абсолютна новинка сучасного світу. Хоча в Україні така бізнес-ідея ще ніколи не реалізовувалась, проте американські бізнесмени вже встигли заробити на ній чималі статки. Особливість виробництва — 3D принтер, завдяки котрому кожен клієнт може змоделювати тістечко чи цукерку, які хоче придбати.

### **Ідея №122. Їжа оптом.**

Вміючи смачно готувати певні страви, можна домовитись про їхній оптовий збут. Так, смачні обіди із задоволенням можуть замовляти працівники офісів, а також кафе, столові. Особливі десерти можуть замовляти оптом на корпоративні вечірки, весілля чи інші святкування.

### **Ідея №123. Незвичні букети.**

Альтернативним варіантом традиційних квітів можуть стати апетитні букети, виконані із солодощів, елітних сирів, якісних м'ясних виробів чи смаколиків до пива.

### **Ідея №124. Розумний ресторан.**

Популяризація правильного харчування викликає зацікавленість збалансованими сніданками, обідами та вечерями. В Швейцарії вже активно працюють заклади, де в кожній страві полічені калорії та харчова цінність. Відповідно, відвідувач такого ресторану може максимально корисно харчуватись.

### **Ідея №125. Еко-продукти.**

Щоб виготовляти корисні продукти, зовсім не потрібно багато витрат. Чимало рецептів можна знайти в мережі. Для роботи знадобляться якісні натуральні продукти. Варто придбати сушку для овочів та ягід.

#### **Ідея №126. Заготівля.**

Маючи місткі морозильні камери та просторі підвальні приміщення, можна здійснювати заготівлю сезонних продуктів харчування. В несезонний період їх можна продавати оптом ресторанам, їдальням.

#### **Ідея №127. М'ясні напівфабрикати.**

Пельмені, вареники, апетитні чебуреки — те, що завжди розкупується в Україні “на ура”. І, насправді, немає великого значення чи будуть напівфабрикати виготовлятися у домашній кухні, чи в спеціалізованому цеху. Важливо, щоб процес виготовлення був максимально чистим, а вироби — максимально смачні.

#### **Ідея №128. Виготовлення тортів і десертів**

Жодне свято не обійдеться без торта і десертів. Особливо популярні останнім часом торти, прикрашені декором з мастики. Однак не завжди є час готувати щось грандіозне. А значить, Ваші послуги будуть затребувані.

#### **Ідея №129. Виготовлення сиру (творогу).**

Усе, що потрібне, для початку — молоко та ємкості для його переробки на сир. Згодом можна також налагодити виробництво елітних різновидів сирів, кремів, сирочків та різноманітних сирних десертів.

#### **Ідея №130. Виробництво варення, маринадів та закруток.**

Споживачами усієї цієї продукції можуть бути їдальні, кафе.

#### **Ідея №131. Кав'ярня швидкого обслуговування.**

Для організації такого бізнесу не потрібно надто великого приміщення, достатньо однієї невеликої кімнати, де б містилися кавові машини та кілька столиків (чи стійок). “Брати” покупців можна асортиментом та ароматом.

#### **Ідея №132. Виготовлення фруктових чіпсів.**



Смачний та корисний перекус більше зацікавить користувачів, якщо детально описати його харчову цінність та безпечність, а також користь для людського організму.

#### **Ідея №133. Вирощування зелені.**

На відміну від багатьох інших продуктів харчування, кріп, петрушку та деяку іншу зелень можна сушити та продавати в несезонний період.

#### **Ідея №134. Смажене насіння.**

Українці дуже люблять соняшникові зернятка, а тому ця бізнес-ідея — точно безпрограшна. Справа потребує солідних вкладень — лінію для смаження, сортування. Впоравшись з одним продуктом, можна вводити в продаж й інші — смажене гарбузове насіння, кунжутні смаколики, арахіс.

#### **Ідея №135. Фреш-бар.**

Якісна соковижималка, блендер, свіжі овочі та фрукти, одноразовий посуд — те, що потрібно для початку. Вигідно розміщувати такі фреш-бари в торговельних, офісних та розважальних центрах, на ринках, в інших місцях великого скупчення людей.

#### **Ідея №136. Виготовлення лавашів.**

Технік виготовлення цього продукту та рецептів існує дуже багато. Деякі не потребують навіть наявності спеціальної пекарні та техніки, а можуть виконуватись в домашніх умовах. Реалізовувати їх можна в роздріб, відкривши власний магазин, або оптом — в місцеві супермаркети, їдальні, магазини роздрібної торгівлі.

#### **Ідея №137. Виготовлення сухариків.**

Електрична чи газова духовка — те, що потрібно для початку. З розвитком бізнесу можна придбати окрему лінію для смаження сухарів. Оскільки “в моді” входять еко-продукти, то вигідно відмовлятися від хімічних смакових добавок, а замінити їх натуральними спеціями, горіхами чи ягодами.

Сфера послуг

### **Ідея №138. Догляд за дітьми.**

Хоч не нова, але дуже актуальна послуга. Сучасні матусі все менше віддають себе декретній відпустці, а довірити свого малюка будь-кому, звісно, не можуть. Якщо житлові умови дозволяють та погоджуються батьки, можна брати дітей до себе. Більше шансів реалізувати таку бізнес-ідею мають особи, котрі закінчили медичні курси чи мають педагогічну освіту.

### **Ідея №139. Послуга за дорученням.**

Частенько заклопотаним бізнес-вумен та серйозним спеціалістам просто катастрофічно не вистачає часу на виконання певних своїх завдань. Вони б залюбки скористались послугами відповідального помічника. Вдало організувавши свій час, можна стати помічником відразу кільком особам.

### **Ідея №140. Весільна консультація.**

Весілля (особливо велике) — неймовірно важлива подія. Молодята та їхні батьки не завжди знають як максимально цікаво та вдало все організувати. Весільний консультант в такому разі просто незамінний помічник. Більше успіху в реалізації цієї бізнес-ідеї досягнуть особи із хорошим смаком, чудовими комунікаційними якостями.

### **Ідея №141. Вигулювання тварин.**

Дуже популярна послуга в США та Європі. Така робота стане і корисною, і прибутковою. За один день можна прогулятися з десятьма, або й більше собаками. З часом можна взяти на роботу помічника.

### **Ідея №142. Персональний шеф-кухар.**

Готувати страви для заможних своїх єдиних клієнтів можуть тільки ті особи, котрі досягли високої професійності в даній справі. Вклавши кошти в свій розвиток, можна розраховувати на солідний оклад.

### **Ідея №143. Допомога в переїзді.**

Такий спосіб заробітку взагалі не потребує жодних вкладень та особливих умінь. Все, що потрібно, — час та фізична сила.

#### **Ідея №144. Догляд за будинком.**

У цьому разі потрібно буде проживати в домі власників до моменту їхнього приїзду. Послуга допоможе вберегти помешкання від злодіїв, а також не хвилюватись за своїх домашніх тварин, рослини.

#### **Ідея №145. Декорування інтер'єру.**

Прикрашати можна приміщення фактично будь-якого типу: офіси, житло, розважальні заклади. Окремим напрямком може стати декорування приміщення до святкувань. Підійде усім, хто захоплюється дизайном та має хороший смак.

#### **Ідея №146. Утилізація.**

На замовлення клієнта можна не тільки вивозити побутове чи будівельне сміття, але доставляти в центри утилізації стару побутову техніку, інструменти, меблі.

#### **Ідея №147. Догляд за акваріумом, тераріумом.**

Обравши для себе таке завдання, доведеться придбати деякі професійні засоби та інструменти, а також справитись із страхом змій, павуків, ящірок.

#### **Ідея №148. Реставрація старовинних речей.**

Принесе користь та гроші усім чоловікам, котрі добре розуміються в різноманітних матеріалах, знають їхні властивості, мають хороший смак та можуть відновлювати старе.

#### **Ідея №149. Ремонт одягу**

Для ремонту одягу Вам доведеться придбати швейну машинку і найняти швачку, якщо Ви не маєте потрібних знань в даній області.

#### **Ідея №150. Ательє**

Ательє, так само, як і ремонт одягу, вимагає мінімальних вкладень. Однак, крім цього, потрібно орендувати просторе приміщення, де зручно буде кроїти тканини.

#### **Ідея №151. Ремонт взуття**

Дана бізнес-ідея вимагає мінімальних витрат. Тим не менш необхідні будуть спеціальні знання.

#### **Ідея №152. Прання.**

Такою послугою захочуть скористатись особи похилого віку, чоловіки-холостяки та студенти. За окрему плату можна запропонувати клієнтам також ремонт одягу та прасування.

#### **Ідея №153. Приватний садівник.**

Щоб займатись такою діяльністю, обов'язково потрібно мати спеціальні інструменти для садівництва, а також добре розумітись на рослинах, їхніх захворюваннях, потребах, мати хороший смак та цікавитись ландшафтним дизайном.

#### **Ідея №154. Догляд за технікою.**

Такі послуги можна надавати як в своїй майстерні, так і з виїздом на об'єкт. Профілактичне обслуговування особливо корисне для планшетів, ноутбуків, дорогих смартфонів, кондиціонерів.

#### **Ідея №155. Консультант з енергозбереження.**

Враховуючи систематичні підвищення ціни на комунальні послуги, така послуга стає особливо актуальною в Україні. Для роботи потрібно буде замовити спеціальні пристрої для визначення тепловтрат.

#### **Ідея №156. Репетиторство**

Вам завжди подобалася та спеціалізація, по якій Ви отримали освіту? Поділіться своїми знаннями з іншими! Тим більше, що це дійсно може приносити хороший прибуток.

#### **Ідея №157. Послуги дієтолога**

В даному випадку не обійтись без спеціальних знань. Найкраще, якщо у Вас є медична освіта.

#### **Ідея №158. Видавництво**

В даному випадку Вам знадобиться налагодити зв'язки з поліграфією і найняти в штат фахівців з верстки та дизайну.

### **Ідея №159. Барбершоп**

Перукарське мистецтво - Ваше покликання? Але при цьому Ви хочете, щоб Ваш заклад виділявся на тлі інших численних салонів краси? Відкрийте барбершоп, тобто чоловічу перукарню!

### **Ідея №160. Фотостудія**

Для даного бізнесу необхідно приміщення, а також різні тематичні декорації (до певних свят їх слід міняти).

### **Ідея №161. Квест-кімната**

Для такої ідеї буде потрібно приміщення і певний декор. Крім того, необхідно буде придумати захоплюючий сценарій.

### **Ідея №162. Хостел**

Для даного бізнесу потрібно мати квартиру або будинок, які Ви будете здавати в якості хостелу. Також не забудьте, що приміщення слід обставити (купити ліжка, холодильник і т. д.).

### **Ідея №163. Бухгалтер.**

Все частіше невеличкі компанії та ФОПи надають перевагу віддаленій роботі бухгалтера. Такий варіант співпраці вже багато років поспіль виправдовує себе в США. Натомість сам бухгалтер може “вести” одночасно кілька підприємств.

### **Ідея №164. Кризовий менеджер.**

Підійде спеціалістам з економічною освітою, котрі вміють грамотно оптимізувати видатки. Користуватись послугами кризового менеджера можуть як підприємства, так і звичайні українські родини, котрим не вдається самостійно вирішити свої фінансові проблеми.

### **Ідея №165. Приватний автоінструктор.**

Не кожен власник водійських прав сміливо сідає за кермо, інколи людям заважає впевненість у своїх уміннях. Корисними стануть в цьому разі послуги автоінструктора.

### **Ідея №166. Перегін автотранспорту.**

Надавати такі послуги можна як по місту (за типом послуги “тверезий водій”), або ж в межах країни чи з-за кордону.

#### **Ідея №167. Прокат велотранспорту.**

Для весняно-літнього сезону дуже прибутковий бізнес. Європейці вже встигли і оцінити такий, і заробити на ньому.

#### **Ідея №168. Прокат дитячих товарів.**

Звичайно, вкладати кошти краще у ті товари, котрі батьки не завжди можуть собі дозволити, або потребують на короткий період часу. Як приклад можна навести такі: візочки, дитячі велосипеди, манежі, автомобільні крісла, великі ігрові центри, батути тощо.

#### **Ідея №169. Манікюрний салон.**

Поява на ринку гель-лаку спричинила справжній “бум” на ідеальний манікюр. Для реалізації бізнес-ідеї в 2018-му доведеться витратити 2-5 тисяч гривень.

#### **Ідея №170. Чищення килимів.**

Керхер, якісна побутова хімія та щітка для килимів — те, що знадобиться для початку.

#### **Ідея №171. Масажний салон.**

Принесе хороший прибуток за умови, якщо масажист має необхідні ліцензії та сертифікати.

#### **Ідея №172. Прокат дрона.**

Фото та відео з використанням такого пристрою вирізняються своєю якістю та оригінальністю. Якщо бюджет обмежений, можна придбати один середньостатистичний дрон. Заробивши на такому, з часом можна буде придбати більш дорогі та професійні моделі.

#### **Ідея №173. Прокат мантій.**

Свято вручення дипломів — особливий день для кожного студента, а тому хочеться зробити його максимально яскравим та цікавим. За прикладом американських студентів, українці все частіше використовують

в такий день академічні мантиї та конфедератки. Вклавши в пошиття комплектів раз, гроші на їхньому прокаті можна заробляти десятиліттями.

#### **Ідея №174. Відновлення подушок.**

Дві головні речі, котрі потрібно придбати для реалізації ідеї, — сушка для пір'я, швейна машина.

#### **Ідея №175. Аніматор.**

Для реалізації ідеї достатньо купити або пошити всього лише кілька костюмів популярних героїв та придумати кілька цікавих ігор для дітей.

#### **Ідея №176. Фарбування фарбою, що світиться.**

Використовувати таку фарбу можна для дизайну автомобільних дисків чи окремих деталей авто, а також для декорування зовнішніх стін, різноманітних ландшафтних елементів.

#### **Ідея №177. Ремонт внутрішніх приміщень**

Такий бізнес не вимагає витрат. Але якщо у Вас немає необхідних знань в даній сфері, то буде важко якісно виконувати свою роботу.

#### **Ідея №178. Косметичний ремонт під'їздів.**

Така робота порівняно нескладна, але вигідна. Клієнти будуть завжди. Звичайно, не варто довго сидіти та чекати на запрошення. Можна звернутись в ЖЕКи, залишити повідомлення в багатоповерхових будинках, створити відповідний акаунт в соціальній мережі.

#### **Ідея №179. Художній розпис.**

Справа для людей зі смаком та здібностями до малювання. Розписувати можна як автомобілі, так і стіни в приміщенні, меблі, сантехніку тощо.

#### **Ідея №180. Створення тематичних фотозон.**

Цією послугою можуть зацікавитись професійні фотографи, а також приватні компанії, які проводять корпоративи, різноманітні конференції та тренінги, школярі та студенти-випускники, інші особи, які планують масштабне святкування.

### **Ідея №181. Відеозйомка заходів**

Ви знімаєте якісне відео і вмієте його монтувати? Зйомка заходів - дуже затребувана послуга.

### **Ідея №182. Фотозйомка заходів**

Крім відео нашого особливого моменту, ми завжди хочемо мати на пам'ять і фотографії торжества. Якщо Ви володієте необхідними навичками роботи з фотоапаратом, у Вас є якісна техніка і Ви до того ж добре обробляєте зображення, то варто скористатися даною бізнес-ідеєю.

### **Ідея №183. Послуги діджея**

Атмосферу на будь-якому святі задає музика. Послуги діджея безумовно будуть мати успіх.

### **Ідея №184. Екскурсія на сігвеях.**

Для українців електроскутери — новинка. Ще цікавіше буде кататись на таких під час спільної прогулянки містом.

### **Ідея №185. Квест-тури по місту**

Тут знову-таки не обійтися без захоплюючого сценарію. В іншому випадку квест не користуватиметься попитом.

### **Інтернет-робота**

### **Ідея №186. Копірайтинг.**

В якісних та грамотних текстах мають потребу фактично усі маркетингові, туристичні компанії, агенства нерухомості, власники інтернет-магазинів, інформаційних чи корпоративних сайтів, власники сторінок соціальних мереж тощо. Звичайно, щоб створювати якісні тексти доведеться читати професійну літературу.

### **Ідея №187. Редагування.**

Скористатись послугами редактора, безумовно, захочуть студенти, і навіть викладачі, агенства перекладу, видавництва, іноді й самі копірайтери.

### **Ідея №188. Консультування з онлайн-продаж.**



Володіючи техніками та методами інтернет-маркетингу, можна допомагати іншим у просуванні їхнього бізнесу. Консультант з продажу в мережі Інтернет може давати цінні рекомендації з приводу використання соціальних мереж, Інтернет-магазину, а також за домовленістю може виконувати деякі роботи з розвитку бізнесу. Фахівці компанії “NeoSeo” забезпечать Вам грамотний консультативний підхід та збільшення продаж за допомогою професійного SEO-магазину.

#### **Ідея №189. Віртуальний помічник.**

Така людина може допомагати компанії чи окремому підприємцю виконувати певні дрібні розпорядження. Як приклад, це може бути відповідь на запитання в чаті, розсилання повідомлень, аналіз пропозицій та цін конкурентів тощо.

#### **Ідея №190. SMM-фахівець.**

Головне завдання такого фахівця — просувати компанію через соціальні мережі та забезпечувати збільшення продаж. Потрібно вміти писати цікаві заголовки, додавати фотографії, спілкуватись із підписниками.

#### **Ідея №191. Створення сайтів.**

Не потрібно навчатись на ІТ-курсах, щоб опанувати створення сайтів на відкритих платформах. Кмітливі люди можуть навчитись працювати самостійно завдяки безкоштовним відео в мережі. Починати бізнес варто з простеньких сайтів та лендінгів. Компанія "NeoSeo" професійно допоможе Вам у створенні та просуванні Вашого сайту.

#### **Ідея №192. Онлайн-секретар.**

По суті, це помічник менеджера чи керівника. Нескладні офісні завдання та робота з CRM можуть виконуватись дистанційно.

#### **Ідея №193. Тестування веб-ресурсів.**

В США на такій роботі можна заробити непогані кошти, адже власнику сайту важливо знати, наскільки зручним є його Інтернет-магазин чи лендінг та як його сприймає середньостатистичний користувач.

#### **Ідея №194. Блогінг.**

Наповнюючи власний блог корисним та унікальним контентом, можна отримувати кошти не тільки за перегляди, але за розміщення реклами. Також блогери потрібні для підтримування тематичних розділів багатьох корпоративних сайтів, Інтернет-магазинів.

#### **Ідея №195. Створення інформаційного сайту.**

Прибуток — кошти за оренду рекламної площі на сайті. Звичайно, щоб рекламодавці погодились на співпрацю, сайт повинен мати високий рейтинг, а для цього потрібно подбати про корисні статті, відео-матеріали.

#### **Ідея №196. Тренінги, МК в Ютуб.**

Знімати можна фактично все, що захочеться. Якщо відео будуть приносити якусь користь, їх будуть переглядати часто, а відтак і заробіток буде більшим. Великою популярністю користуються кулінарні уроки, розвиваючі відео для малюків, уроки з вишивання, малювання, масажу.

Курси, служби та школи

#### **Ідея №197. Курси програмування**

Не менш актуально в наші дні і програмування. З цієї причини курси, пов'язані з даним напрямком, будуть неймовірно затребувані. Навіть якщо Ви самі не сильні в програмуванні, то можна просто найняти кваліфікованих викладачів.

#### **Ідея №198. Кулінарні курси.**

Телевізійні шоу типу “Мастер-шеф”, “Готуємо разом” сприяють збільшенню попиту на різного роду кулінарні курси та МК. Хороші шанси набрати багато учнів мають курси з приготування солодошів для дуже популярних в наш час кенді-барів.

#### **Ідея №199. SEO-агенство.**

В конкурентній боротьбі за першість на ринку в мережі Інтернет усі власники сайтів прагнуть потрапити в ТОП-10 у видачі пошукової системи. Тому послуги SEO-спеціалістів стають все популярнішими в Україні. Фахівці компанії "NeoSeo" грамотно оптимізують Ваш сайт і забезпечать його успішне SEO-просування.

#### **Ідея №200. Школа танців.**

Мінімум витрат — та стабільний заробіток, чудова фізична форма та хороший настрій. Усе, що потрібно для початку, — це: просторий зал, окрема кімната для переодягання учнів, музична апаратура.

#### **Ідея №201. Курси йоги**

Для організації подібних курсів необхідно орендувати відповідне приміщення. Крім того, у Вас повинні бути достатні знання, щоб вести заняття самостійно або найняти викладачів.

#### **Ідея №202. Туристичне агенство.**

Для початку краще домовитись з агенствами інших міст, а також вдало подумати відпочинок гостей у вашому місті. Налагоджуючи бізнес, самостійно потрібно буде бронювати місця в готелі, можливо, й самому проводити екскурсію. Згодом можна буде продавати послуги інших фахівців.

#### **Ідея №203. Кадрове агенство.**

Достойна робота з хорошою заробітною платою — мрія багатьох українців. На жаль, самостійно працевлаштуватись доволі складно, а тому доводиться звертатись до сторонньої допомоги. В українських спеціалістах особливо зацікавлені польські підприємці, а тому з ними варто укласти договори про працю в 2018-му році.

#### **Ідея №204. Кур'єрська служба.**

Розпочинати краще з малого — свого міста. Із збільшенням працівників можна пропонувати доставку і в інші міста та регіони.

#### **Ідея №205. Курси іноземних мов.**

Особливою популярністю користуються: англійська та німецька мова, хоча набрати на навчання групу в обласному центрі можна і для вивчення будь-яких інших мов. Такий бізнес можна поєднати з послугами перекладача.

#### **Ідея №206. Рекламне агенство.**

Якщо креативні ідеї вдасться придумувати своїм колективом, то для їхньої реалізації потрібно знайти відповідальних партнерів.

#### **Ідея №207. Послуги таксі.**

В невеликому містечку можна створити свою власну мережу із своїм call-центром. Зовсім не обов'язково купувати автомобілі, можна домовитись про співпрацю із водіями з власними авто.

#### **Ідея №208. Клуб настільних ігор.**

Новий для українців вид розваг, а тому швидко захоплює свою аудиторію. Кожен учасник може платити як за вхід на територію закладу, так і за участь в грі.

#### **Ідея №209. Розважальний центр для малюків.**

В невеличкому містечку достатньо облаштувати кілька ігрових зон для різних вікових категорій. З часом можна буде відкрити поруч кафе.

#### **Ідея №212. Школа малювання.**

Навчатись можуть як діти, так і дорослі. Малювання — чудовий спосіб розслабитись та відновити внутрішню гармонію. У творчій майстерні обов'язково повинні бути якісні матеріали — фарби та полотно.

#### **Ідея №213. Школа розвитку дітей.**

Чудово підійде для дошкільнят. В ігровій формі навчати малюків нескладно. Можна використовувати один із найпопулярніших інструментів для навчання в США — конструктори Лего.

#### **Ідея №214. Наукові дослідження та шоу для дітей.**

Спланувавши цікаві та корисні для дітей заняття та досліди, їх можна пропонувати різноманітним навчальним та освітнім закладам, на дитячі свята.

#### **Ідея №215. Платна риболовля.**

Так, для організації цієї справи доведеться нелегко попрацювати, однак, результат не змусить себе довго чекати. Окрім оплати за вхід на територію та можливість порибалити, можна також отримувати прибуток з оренди спінінгів. Поруч можна відкрити кафе.

#### **Ідея №216. Клуб бейтболу.**

Обов'язково зацікавить молодь та чоловіків зрілого віку, адже одночасно поєднує у собі активний відпочинок, мисливство, командний спорт. Найдорожче обійдеться зброя та кулі-фарби. Перешкоди можна виконати із будь-яких дерев'яних щитів, ящиків, автомобільних шин. Покращуючи свої послуги, можна закупити костюми та захист (шоломи, наколінники) тощо.

#### **Ідея №217. Тренажерний зал.**

Хоча б 5-10 тренажерів, і бізнес почне давати свої плоди. В невеличкий містах, де немає мережевих фітнес-центрів такий заклад обов'язково стане популярним.

#### **Ідея №218. Курси екстремального водіння.**

Чудово підійдуть для тих, хто любить та досконало вміє керувати автомобілем. Такий бізнес стане не тільки вигідним, але й корисним для суспільства. Водії зможуть покращити свої навички керування автомобілем та краще контролювати ситуацію на дорозі. Разом із тим, курси дадуть можливість “випустити пар” та чудово розважитись.

Продаж

#### **Ідея №219. Інтернет-магазин.**

Принесе прибуток в тому разі, якщо товар підібраний вдало. Якщо є якесь хобі, пов'язане із виготовленням корисних (ключниці, садові меблі,

сумки тощо) чи приємних (листівки, блокноти, іграшки т.д.) речей, тоді можна наповнити цими пропозиціями Інтернет-магазин. За кордоном ручна робота оцінюється особливо високо. Компанія “NeoSeo” надасть Вам послуги створення професійного Інтернет-магазину, який оптимізований до пошукових систем та зручний для користувачів.

#### **Ідея №220. Секонд-хенд.**

Непогано заробити вдасться на сезонному одязі та взутті. Щоб купити якісні речі на вагу, не потрібно великих витрат. Привести виріб до ладу (належним чином попрацювати, попросувати) можна в домашніх умовах. Реалізовувати речі вдасться через соціальні мережі, спеціальні сайти-барахолки (Шафа, ОЛХ, Клумба, Кідстаф тощо), або ж відкривши традиційний комісійний магазин.

#### **Ідея №221. Антикваріат.**

Українці полюбляють на горищах тримати чимало старих речей, адже викинути шкода. Через соціальні мережі та різноманітні торговельні сервіси можна повідомити про купівлю старих речей. Трохи попрацювавши над цими речами, їх можна перепродати в рази дорожче в магазинах антикваріату, колекціонерам.

#### **Ідея №222. Хенд-мейд на ярмарках.**

Якщо не вдається створювати цікаві та корисні речі самостійно, можна придбати їх на торговельних сайтах оптом, а згодом перепродавати дорожче в роздріб.

#### **Ідея №223. Оранжерея.**

Бізнес без великих витрат. Якщо спочатку потрібно буде витратити кошти на купівлю насіння та цибулин, то згодом можна буде навчитись їх розмножувати, і, відтак, отримувати чистий прибуток.

Матеріал взято за посиланням: <https://neoseo.com.ua/uk/top-101-samyh-perspektivnyh-biznes-idey-v-2018-godu>

## 13 найвигідніших франшиз на думку Forbes

Будь-який починаючий підприємець зацікавлений в тому, який прибуток він отримає, купивши франшизу. Міжнародні експерти Forbes провели ретельний аналіз усіх наданих франшиз щодо окупності. Після скрупульозного аналізу в абсолютно різних сферах діяльності були виділені найбільш вдалі щодо прибутковості пропозиції. Отже, найвигідніші франшизи на думку Форбс.

**1. «Клаустрофобія».** Ідея дуже проста, але оригінальна. Взяти вже існуючу комп'ютерну гру з тією ж назвою і відтворити її в реальному світі. Кінцева мета для гравців - просто вибратися із замкненого приміщення, а для цього необхідно просто виконувати різні завдання. Внаслідок того, що продано вже велика кількість прав на проект, продаж франшиз заморожена. На даний момент готуються до відкриття приблизно 63 таких точок.

**2. «Tea Funny».** Реалізація та запуск в роботу незвичайного кафе, яке пропонує відвідувачам неповторний тайванський напій «Баббл ти». У його склад входить чай з доданим сиропом, трохи молока і обов'язково кульки з желе, які наповнені соком. Компанія «Tea Funny» для бізнесменів має кілька різних варіантів для реалізації проекту. Це можуть бути пересувні кіоски, приміщення, в якому розташоване кафе, або невеликі торгові намети по шляху проходження пішоходів. Роялті виплачується через рік.

**3. «Отривашка» - наукове шоу.** Унікальна ідея даного проекту - організація і проведення дитячих свят у вигляді наукового шоу. Під час свята проводяться оригінальні експерименти, які підвищують інтерес до науки і доводять деякі закони фізики або хімії. При плануванні шоу обов'язково враховується вікова категорія дітей. Від цього залежить і кількість, і вибір самих експериментів. цього проекту для одного міста надається ексклюзивно.

**4. «Міель».** Це одна з провідних московських компаній ріелторів. Франчайзингова мережа охоплює майже 50 регіонів РФ. Дана компанія в

сфері своїх послуг вказує навчання, а також повну підтримку майбутнім співробітникам своєї компанії.

**5. «СДЕК».** СДЕК - компанія, яка займається швидкими перевезеннями по території своєї держави і за кордоном. Проект вимагає мінімальних інвестицій, але дає дуже високий прибуток і неймовірно швидко розвивається.

**6. «Провокація».** Мета цього проекту - продаж в роздріб фірмових, але з хуліганських вмістом футболок. Високий прибуток забезпечена. Так як ідея незвичайна, свіжа і товар буде популярний і затребуваний. Дана компанія розширюється тільки за рахунок пропозицій франчайзерам.

**7. «Sugar Dance».** Ідея проекту - мобільна і сучасна студія звукозапису. Після закінчення запису клієнт йде з диском, на якому записаний його музичний кліп. Франчайзі отримує повний набір сучасного устаткування. Власник бренду отримує відсотки з кожного записаного кліпу. Найбільша виручка буде в святкові періоди.

**8. «Mail Boxes».** Власником даної торгової марки є відома компанія, що займається експрес-доставками - компанія UPS.

**9. «Чотири очі».** Так називається мережа магазинів, що спеціалізуються на продажу спеціальних оптичних приладів. У їхньому асортименті телескопи, різні мікроскопи, різноманітні біноклі. Бізнесмени не оплачують паушальний внесок, так як їм буде необхідно самостійно закупити рекомендований асортимент. У цьому випадку підприємець нічим не ризикує, тому що франчайзі викупить весь товар в разі провалу без накладення штрафних санкцій. А ось націнку можна встановити на товар від 65% до 120%.

**10. «Мастерфайбр».** Даний проект зосереджений на виготовленні оригінального покриття для дитячих чи спортивних майданчиків, використовуючи гумову крихту. У виробництві використовується австрійська технологія. Отримавши замовлення, компанія буде



закупувати матеріали. Як правило, замовниками є компанії. Роялті буде виплачуватися через два роки від старту самого проекту.

**11. «Лабораторна медична служба Хеликс».** Дана компанія створена фахівцями в області біології, а в 2011 році вона отримала міжнародне визнання. Компанія має сертифікат ISO. Хеликс, крім стандартної, укладає партнерські договори з працюючими медичними центрами.

**12. «Сьома».** Ідея даного проекту - центри з розвитку дітей до семирічного віку. В їхньому арсеналі розроблені спеціальні програми для роботи батьківських клубів і унікальна система на допомогу організаторам свят. Виплата роялті відбувається щомісяця як «подяку» за підтримку проекту (рекламні новинки, написання сценаріїв свят, відвідування тренінгів).

**13. «Ехо-Land».** Виробник кабінок ЕхоВох запустив новий оригінальний проект ЕхоPark. Суть проекту: кілька атракціонів з'єднуються разом для гри, а глядачі розташовуються в фан-зоні і звідти спостерігають за діями і можуть навіть взяти участь у цих заходах.

Матеріал взято за посиланням: <https://much-money.pp.ua/biznes-ideyi/13-naivigidnishih-franshiz-na-dumku-forbes>

## Рейтинг українських стартапів – 2020: кому вдалося здобути найбільший обсяг інвестицій

І яким проектам підвищити оборот допомогла саме пандемія

Європейські технологічні стартапи залучають рекордні інвестиції за підсумками 2020 року. Згідно з [данями звіту Atomico](#), у них вже вклали \$41 млрд – на \$500 млн більше, ніж 2019 року.

Результати вітчизняних стартапів будуть «трохи» скромніше. За орієнтовними підрахунками **Mind**, на ринку зафіксовано 28 публічних угод на загальну суму близько \$130 млн. А також 14 вливань, сума залучених інвестицій за якими не розголошується. У розрахунки й рейтинг видання не ввійшли стартапи з українськими засновниками, у яких немає офісів у нашій країні. Наприклад, Revolut (зібрав рекордні \$580 млн), Classtag (отримав \$5 млн) тощо.

**Mind** відібрав 11 найбільших інвестиційних угод 2020 року і ранжував їх за обсягом фінансування. Раніше видання писало про підсумки [2019](#), [2018](#) і [2017](#) років.

### 10-е місце: Influ2



ACCOUNT-BASED  
MARKETING IN HI-RES

Advertise to people, not accounts

Schedule Demo Sign Up

Hellen Watson  
CEO, Fortune-500 Inc.

2 clicks, 5 impressions, 15 seconds on page

Обсяг залучених інвестицій 2020 року: \$3,4 млн

Рік створення: 2017

**Засновники:** Дмитро Лисицький, Володимир Михалко

**Офіси:** Київ, Саннівейл (Каліфорнія)

Це B2B-платформа для персоналізації реклами. «Ми втомилися бачити рекламу вже купленого холодильника. Були розчаровані тим, що не побачили рекламу потрібного нам застосунку. Корисна інформація, яку ми реально хотіли бачити, не може дійти до нас через весь інформаційний шум нерелевантною реклами» – так автори пояснювали ідею створення платформи, яка дає можливість рекламодавцям показувати меседжі тільки релевантній аудиторії.

Технологія заснована на алгоритмах машинного навчання, які відстежують покази, кліки та відвідування сайтів. «Cisco, Sage Intacct, Genesys і понад 50 американських компаній використовують Influx2 як новий стандарт закупівлі B2B-реклами», – запевняють розробники. Цього року стартап отримав премію MarCom Platinum Award 2020 за зростання бізнесу на 251%, незважаючи на вплив COVID-19 на світову економіку.

Команда залучила \$3,4 млн у seed-раунді від фондів One Way Ventures, VentureFriends, а також бізнес-ангелів Мурата Абдурахаманова й Пітера Харрісона. Торік стартап зібрав \$190 000 інвестицій.

**9-е місце: Rentberry**



**Обсяг залучених інвестицій 2020 року:** \$4,5 млн

**Рік створення:** 2015

**Засновники:** Олексій Любинський, Лілія Остапчук, Денис Голубовський, Арсен Костенко

**Офіси:** Київ, Сан-Франциско (США)

Це платформа для оренди й покупки нерухомості на блокчейне. «Ми – перший орендний майданчик, який приймає криптовалюту. Ніяких банківських комісій, чеків або шахрайських транзакцій – токен BERRY забезпечує прямі зашифровані платежі», – запевняють розробники.

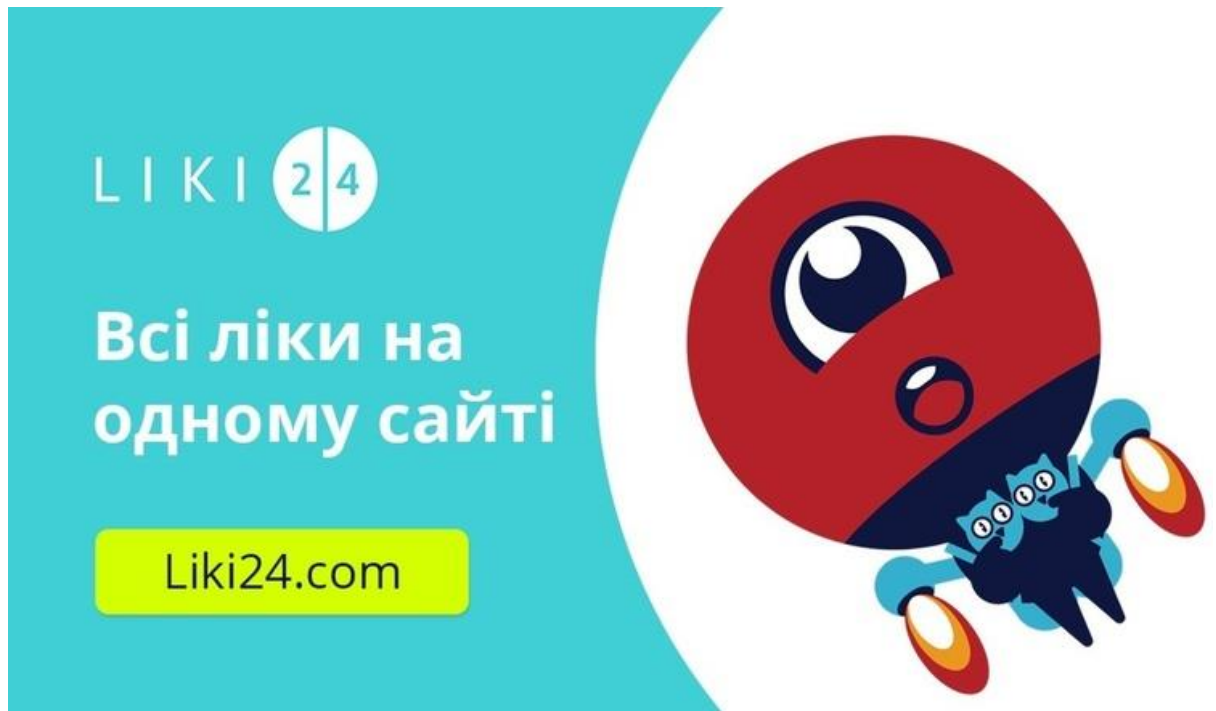
Сервіс працює в 50 країнах. На майданчику – понад 2,5 млн оголошень. Під час пандемії стартап запуснув віртуальні тури по виставлених на платформі будинках і квартирах. У 2018 році Rentberry потрапив до п'ятірки найуспішніших стартапів Mind і десятки кращих real-estate проєктів Forbes.

Влітку 2020-го Rentberry залучив \$4,5 млн від WeFunder, Angel Investors Marlborough, Сріканта Інампуді та Скота Вайта. У попередні роки команда зібрала \$4 млн від інвесторів з 11 країн світу: The Carlyle Group, Synergo Private Equity, IFC, Pegasus Capital, Abris Capital, Ericsson тощо. А також отримала \$30 млн на ICO.

За рахунок останніх залучених інвестицій засновники хочуть запуснути VR-інструмент, який допоможе прибрати ріелторів і посередників із процесу оренди житла.

**8-е місце ділять два стартапи:**

**Liki24**



**Обсяг залучених інвестицій 2020 року:** \$5 млн

**Рік створення:** 2017

**Засновник:** Антон Авринский, Сергій Фадєєв, Дмитро Лятамбур, Сергій Клебанов, Володимир Зубенко

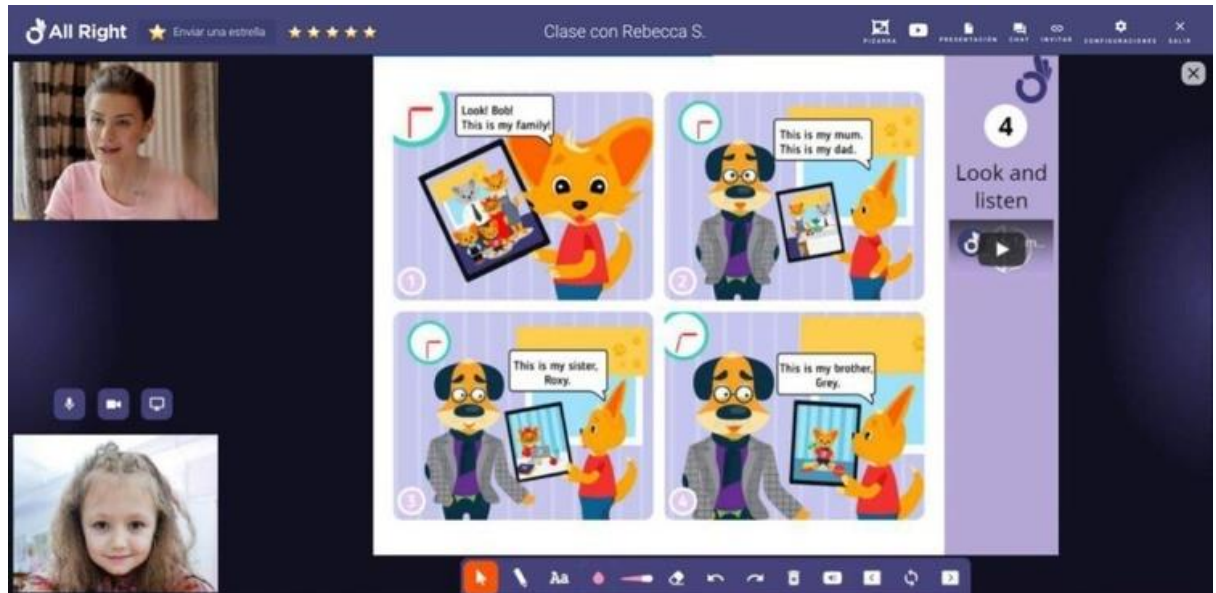
**Офіси:** Київ

Сервіс для пошуку й доставки ліків Liki24 за останні роки виконав понад 706 000 замовлень. Він працює в 27 599 населених пунктах і співпрацює з більш ніж 5000 аптек. Програмне забезпечення платформи аналізує ціни, наявність препаратів та знаходить мінімальну вартість ліків. Також програма підказує оптимальні маршрути для кур'єрів.

У липні 2020-го проєкт вийшов на ринок Польщі. А в серпні стало відомо про залучення \$5 млн від Horizon Capital і колишніх інвесторів: ТА

Ventures, Genesis Investments, iClub і Mission Tech. У 2019-му ці компанії вклали в Liki24 \$1 млн. Нинішні інвестиції стартап має намір пустити на зміцнення позицій у Польщі і просування на інші європейські ринки.

## AllRight



**Обсяг залучених інвестицій 2020 року: \$5 млн**

**Рік створення: 2017**

**Засновники: Олег Оксюк**

**Офіси: Київ, Сан-Франциско (США)**

Це онлайн-платформа для вивчення англійської мови для дітей від чотирьох років. Сервіс поєднує уроки з «живими» викладачами й домашні завдання з ботом-наставником на базі штучного інтелекту. Користувачі можуть вибрати індивідуальні або групові заняття, вчителя й графік. За останні роки стартап залучив понад 10 000 учнів. Щомісяця викладачі проводять близько 50 000 уроків.

У листопаді AllRight зібрав інвестиції в раунді «А» від Genesis Investments, TMT Investments, TerraVC, Flashpoint і Михайла Ляліна. Торік Buran Venture Capital вклав у стартап \$1,5 млн.

**7-е місце: Zakaz.ua**





**Обсяг залучених інвестицій 2020 року:** 5 млн євро

**Рік створення:** 2010

**Засновник:** Єгор Анчишкин

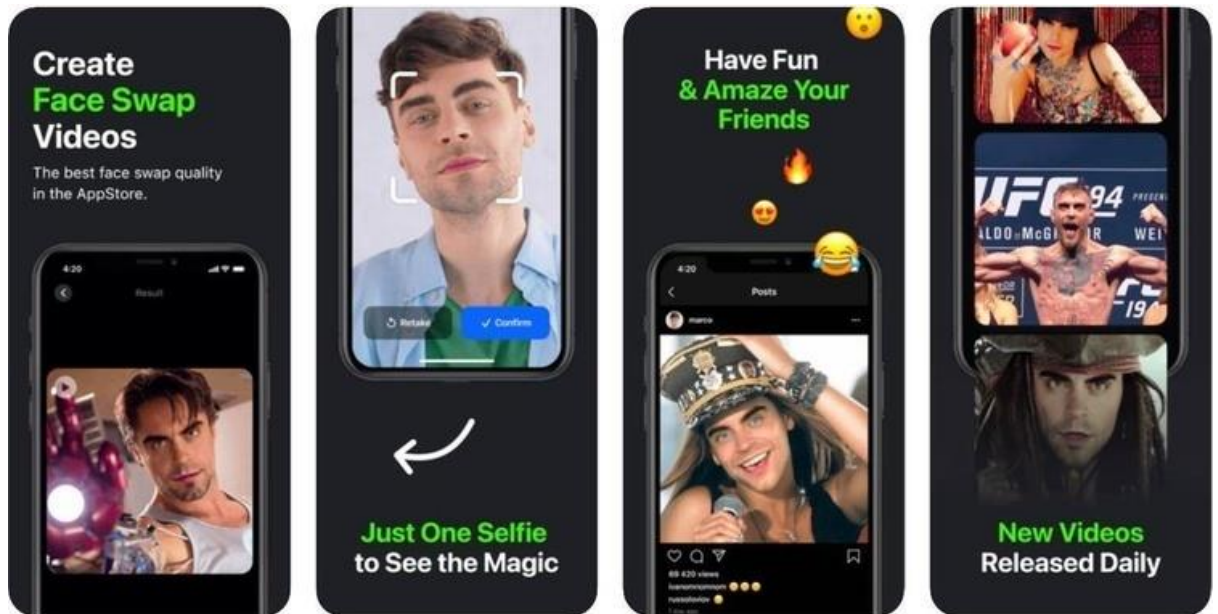
**Офіси:** Київ

Це сервіс доставки продуктів із супермаркетів. Співпрацює з багатьма роздрібними мережами: METRO, «Ашан», NOVUS, «МегаМаркет», «Фуршет», «ЕкоМаркет» тощо. Працює в 15 містах України.

У лютому 2020 року Zakaz.ua підняв раунд «А». Основним інвестором виступила Chernovetskyi Investment Group. Ця ж компанія вклала в проєкт \$2,5 млн 2014 року.

СЕО Zakaz.ua Андрій Курський раніше [розповідав Mind](#), що після введення карантину в країні кількість замовлень через сервіс зросла на 80%. «Середній чек у березні збільшився на 15% проти лютого цього року і склав 1866 грн. У 2019 році спостерігалася зворотна тенденція: середній чек у березні був менше на 4%».

**6-е місце: Reface**



**Обсяг залучених інвестицій 2020 року:** понад \$6 млн

**Рік створення:** 2020

**Засновники:** Роман Могильний, Олесь Петрів, Ярослав Бойко, Денис Дмитренко, Кирило Сигида, Дмитро Швець, Іван Алцібеєв

**Офіси:** Київ

Цей застосунок для розваг на основі технології Face Swap (заміни обличчя на фото або відео із збереженням міміки). Більш детально Mind писав про сервіс у добірці [«Завантажуй українське»](#). Застосунок запустили на початку 2020-го. Менш ніж за рік він набрав близько 70 млн завантажень і вибився в лідери AppStore і Google Play.

Цього року команді двічі вдалося залучити інвестиції. У квітні проєкт отримав фінансування від декількох інвесторів. Загальна сума не розголошується. Відомо лише, що один із міноритарних інвесторів – Adventures Lab – вклав від \$300 000 до \$500 000. А в грудні Reface оголосив про другу угоду: стартап залучив \$5,5 млн від фонду Andreessen Horowitz і декількох бізнес-ангелів.

Надалі команда хоче запустити соціальну платформу для персоналізації контенту за допомогою машинного навчання. А також



підписати контракти з музичними лейблами, кіностудіями та знаменитостями.

### 5-е місце: DMarket



**Обсяг залучених інвестицій 2020 року:** \$6,5 млн

**Рік створення:** 2017

**Засновники:** Володимир Панченко, Тамара Сланова, Олександр Кохановський

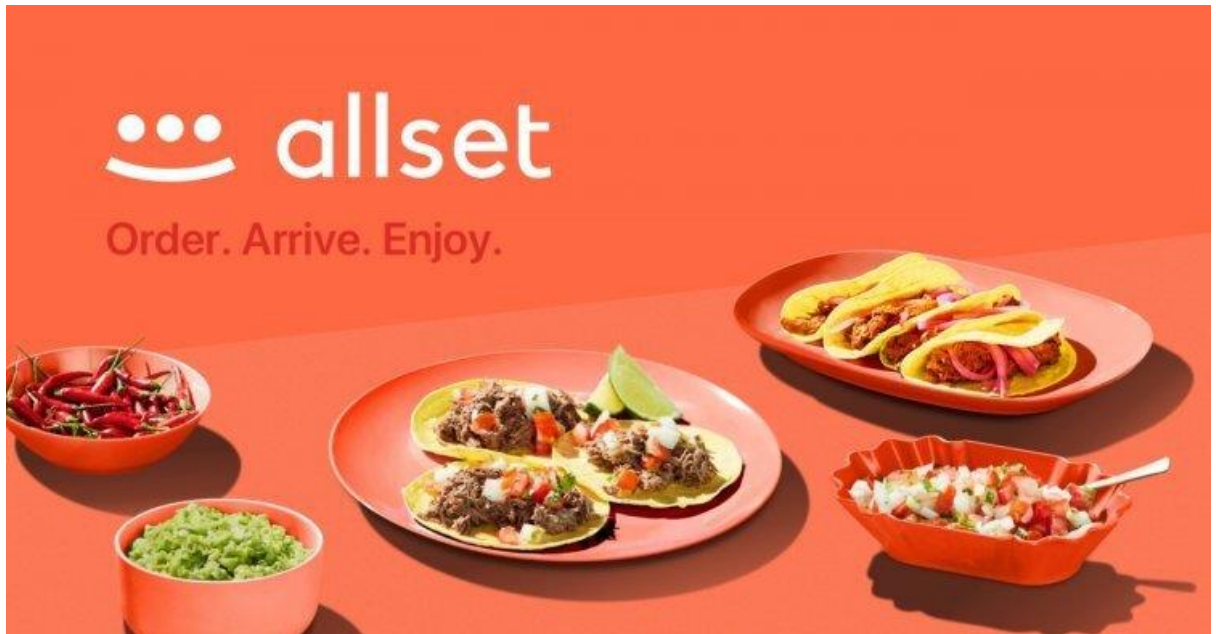
**Офіси:** Київ

Це блокчейн-біржа для продажу й обміну предметів із віртуальних ігор. На майданчику вже продано понад 5 млн «реліквій». За даними компанії, щоденний оборот DMarket – приблизно \$100 000. Сервіс заробляє на 5% комісії з продажів.

Стартап привернув інвестиції в фіаті. Інвесторами стали фонд Almaz Capital і компанія Xsolla. До ради директорів DMarket увійшов засновник Electronic Arts Тріп Хоукінс. Залучене фінансування команда має намір вкласти в розроблення технології, що дозволить розробникам ігор, гравцям, інфлюенсерам і брендам створювати контент для відеоігор і генерувати прибуток в іграх.

У 2017 році команда здобула \$25 млн під час двох етапів ICO. Хоча спочатку мала намір зібрати тільки \$1 млн (цю суму проєкт отримав за перші 17 хвилин ICO).

#### 4-е місце: Allset



**Обсяг залучених інвестицій 2020 року:** \$8,25 млн

**Рік створення:** 2015

**Засновники:** Стас Матвієнко, Анна Поліщук

**Офіси:** Київ, Сан-Франциско

Ця програма для бронювання столиків та замовлення страв у ресторанах. Через нього також можна оплачувати рахунок і залишати чайові. Під час пандемії команда розширила функціонал сервісу, додавши можливість замовляти їжу на винос із безконтактної доставкою. Сервіс працює з більш ніж 2000 ресторанів у 20 містах США.

Allset отримав \$8,25 млн у рамках раунду «В» від Andreessen Horowitz, Greycroft, SMRK, VC Fund і Inovo Venture Partners. Стартап почав залучати інвестиції з 2017 року. Зараз на рахунку команди понад \$16,5 млн вливань.

Засновники проєкту Стас Матвієнко, Анна Поліщук цього року увійшли в рейтинг американського [Forbes «30 найуспішніших підприємців та діячів до 30 років»](#).

### 3-е місце: Preply



**Обсяг залучених інвестицій 2020 року:** \$10 млн

**Рік створення:** 2012

**Засновники:** Кирило Бігай, Сергій Лук'янов, Дмитро Волошин

**Офіси:** Київ, Барселона

Це платформа для підбору репетиторів і вивчення іноземних мов. Користувачеві достатньо вибрати мову, вартість навчання, країну репетитора та зручний час для занять. За даними Preply, на платформі вже пройшло більш ніж 2 млн уроків з учителями 160 національностей. Середня ціна заняття – \$15-20 на годину. «Більшість учнів використовують Preply з професійною метою: переїзду за кордон і просування кар'єри. Також сервісом користуються батьки, які допомагають своїм дітям вивчити нову мову», – пояснюють автори проєкту.

За минулі роки Preply вже 5 разів вдалося залучити інвестиції на загальну суму \$15,5 млн. У 2020 році проєкт профінансували фонди Hoxton Ventures, Point Nine Capital, All Iron Ventures, The Family, EduCapital і Diligent Capital та ангельські інвестори Артур Костень, Гаррі Сварт, Девід Хельгасон, Даніель Хоффер.

Команда має намір посилити позиції на ринках Північної Америки, Франції, Німеччини, Іспанії, Італії, Великої Британії й відкрити американський офіс. Залучені інвестиції також підуть на розширення функціоналу платформи. Надалі Preply хоче залучати репетиторів не тільки іноземних мов, а й інших предметів (математики, хімії тощо).

## **2-е місце: Mobalytics**



**Обсяг залучених інвестицій 2020 року:** \$11,25 млн

**Рік створення:** 2016

**Засновники:** Богдан Сучик, Микола Лобанов

**Офіси:** штаб-квартира в Лос-Анджелесі, українська команда працює у віддаленому режимі

Це онлайн-тренажер для геймерів. Зараз «ігровий компаньйон» підтримує 4 гри: League of Legends, Teamfight Tactics, Legend of Runeterra та Valorant. Надалі розробники хочуть розширити цей перелік.

«В основі платформи лежить машинне навчання, аналіз доступних даних про гравця та експертиза в предметній сфері. Вперше свою технологію ми представили на TechCrunch Disrupt 2016 у Сан-Франциско й посіли перше місце: заповітний кубок і приз у розмірі \$50 000. 2020 рік

проект почав з 1,6 млн активних користувачів на місяць, а в травні цей показник вже перевищив 7 млн», – розповідають автори.

Команда привернула інвестиції в раунді «А» від фондів Almaz Capital, Founders Fund, General Catalyst, GGV Capital і киберспортивної компанії T1. У 2016 році ці ж фонди вклали в проєкт \$2,6 млн.

### **1-е місце: Restream**



**Обсяг залучених інвестицій 2020 року:** \$50 млн

**Рік створення:** 2015

**Засновники:** Андрій Суржинський, Олександр Худа

**Офіси:** Київ, Остін (США)

Це сервіс для відеостримінгу. Він дозволяє одночасно транслювати відео на більш ніж 30 платформах: Youtube, Facebook, Periscope, Beam, Ustream, Twitch тощо.

Зараз у Restream понад 2 млн стримерів, які запускають близько 8 млн трансляцій на місяць. Серед користувачів сервісу і Всесвітня організація охорони здоров'я, яка провела на платформі благодійний концерт, щоб підняти настрій на початку пандемії COVID-19. Трансляцію подивилися майже 270 млн глядачів.

Команда проєкту рапортує про 300-відсоткове збільшення місячних переглядів за перше півріччя: «За останній рік у нас було колосальне зростання, оскільки ковід швидко змусив компанії й авторів перейти на пряму трансляцію».

У серпні 2020 року стартап залучив \$50 млн під час раунду «А». Інвестиції надійшли від Sapphire Ventures і Insight Partners. Керуючі партнери цих фондів – Пол Левін і Тедді Варди – увійшли в борд директорів Restream.

У 2018 році команда «підняла» \$4,5 млн від Silverton Partners, Liquid2, Anorak Ventures і Джеймса Армстронга.

Матеріал взято за посиланням: <https://mind.ua/publications/20219740-rejting-ukrayinskih-startapiv-2020-komu-vdalosya-zdobuti-najbilshij-obsyag-investicij>



---

## Українські ІТ-стартапи: п'ять історій успіху

Українські розробники запускають десятки багатообіцяючих стартапів. Справжній прорив на міжнародному рівні вдається одиницям. П'ять історій успіху.

Без перебільшення можна сказати, що українські ІТ-фахівці користуються попитом в усьому світі. Розробники без проблем можуть працевлаштуватися за кордоном або знайти високооплачувану роботу в українських компаніях, які пропонують свої послуги іноземним клієнтам. Але власні технологічні розробки міжнародного рівня в Україні реалізовувати непросто - через брак інвестицій та відсутність інноваційного середовища. Тим не менше, українські ІТ-стартапи регулярно заявляють про себе на міжнародному рівні, переростаючи в успішні бізнес-проекти. Шлях до успіху зазвичай іде через залучення іноземного венчурного капіталу та відкриття офісу в західних ІТ-столицях. Остання резонансна історія успіху: заснована українцями компанія Grammarly була оцінена експертами у понад мільярд доларів. Деякі успішні українські ІТ-стартапи - в огляді DW.

Grammarly: за плечима - перший мільярд

Сервіс, який за допомогою штучного інтелекту полегшує життя тим, кому треба на високому рівні вести ділове листування англійською мовою.



Grammarly зробить Вашу англійську пристойною і зрозумілою, а за гроші ще й буде репетитором

Інтегрований у браузер, у текстовий редактор або встановлений на комп'ютер додаток Grammarly виправляє орфографію, робить пропозиції з влучного підбору лексики, а також оптимізує стилістику листування. У платній версії сервіс також працює як викладач, пояснюючи правила. У жовтні 2019 року компанія залучила 90 мільйонів доларів від міжнародних інвесторів, наростивши загальний обсяг інвестицій до понад 200 мільйонів доларів.

Як повідомляє профільне IT-видання TechCrunch, після чергового раунду залучення інвестицій ринкова оцінка вартості Grammarly перевищила мільярд доларів. До цього успіху команда йшла десять років. 2009 року її заснували українці Максим Литвин та Олексій Шевченко. Перші ж великі інвестиції прийшли лише 2017 року. Відтоді кількість користувачів сервісу зросла втричі й сягнула понад 20 мільйонів. Штаб-квартира компанії знаходиться у Сан-Франциско, утім більшість розробників працюють у київському офісі.

GitLab: у списку Forbes

GitLab - opensource-платформа для розробки програмного забезпечення. Вона дозволяє багатьом розробникам, які паралельно працюють над одним продуктом, документувати і координувати свою роботу.





GitLab - найдорожчий стартап, створений українським розробником Система робить "відбитки" всіх файлів коду на певному етапі, що дозволяє реконструювати процес розробки покроково для необхідних подальших модифікацій. 2011 року молодий програміст однієї з київських ІТ-компаній Дмитро Запорожець вирішив знайти безкоштовну альтернативу поширеній на той момент, але недешевій розробницькій платформі GitHub. Проект розвивався opensource, ним користувалися і разом віддалено вдосконалювали продукт десятки програмістів з усього світу. Однак рішення запустити GitLab як комерційний проект прийшло лише 2014 року. Дмитру Запорожцю на той момент було 26. А вже за три роки він потрапив до списку найуспішніших молодих ІТ-підприємців за версією Forbes.

Невдовзі після створення компанії українець разом зі своїм партнером Сідом Сібранджи з Нідерландів виграли конкурс для участі у тримісячній програмі підтримки стартапів Y Combinator у Кремнієвій долині. За підтримки досвідчених менторів хлопці презентували інвесторам переконливий проект розвитку і одразу залучили декілька мільйонів доларів венчурного капіталу. Сьогодні на GitLab працюють вже декілька сотень розробників з майже 40 країн. Спільного офісу у них немає - всі працюють дистанційно, час від часу збираючись, аби обговорити робочі

питання і просто гарно провести час. Дотепер GitLab залучив вже більше чотирьохсот мільйонів доларів інвестицій, а ринкову вартість компанії профільне видання VentureBeat оцінило у 2,7 мільярда доларів.

People.ai: стрімкий злет "айтішника", який не любить програмувати

Ще один українець, який "вистрілив" завдяки фабриці IT-талентів Y Combinator з Кремнієвої долини - 32-річний Олег Рогінський з Дніпра. Його дітище - People.ai входить у список найуспішніших проектів Y Combinator. TechCrunch оцінює його ринкову вартість у понад півмільярда доларів.



People.ai, немов шпигунська програма, аналізує роботу менеджерів з продажу і дає поради

Блискавичний розвиток проекту, започаткованого лише 2016 року, як зазначають експерти, полягає в його очевидній привабливості для бізнесу. Завдяки штучному інтелекту People.ai допомагає своїм клієнтам підвищувати продажі, заощаджуючи на маркетингу. Програма аналізує дані, зібрані з телефонів і комп'ютерів співробітників і дає рекомендації щодо оптимізації процесів.

Рогінський перебрався до США ще у віці 16 років і після навчання в університеті працював у сфері онлайн-маркетингу. В інтерв'ю виданню The Bell уродженець Дніпра зізнався, що ніколи не любив програмувати, але його сильна сторона - вчасно вгадувати потреби ринку і реагувати на них за

допомогою штучного інтелекту. 2014 року Рогінський продав у США за 10 мільйонів доларів свій перший стартап - компанію з аналізу соцмереж в інтересах рекламодавців. Нове дітище вихідця з України зібрало за три роки вже близько 100 мільйонів інвестицій. Хоча Олег Рогінський вже багато років живе у США, у розвитку свого нового проекту він зробив ставку на українських програмістів.

Preply: методом проб і помилок

Preply - сервіс з пошуку репетиторів, які викладають іноземні мови онлайн. Ідея створення платформи онлайн-репетиторства прийшла українцеві Кирилу Бігаю ще 2011 року.



Бізнес-ідея Кирила Бігая почалася з того, що він не міг знайти собі курси китайської

Тоді майбутній підприємець шукав курси з вивчення китайської мови, однак нічого не міг знайти - то час не підходив, то місце незручне. Кілька спроб запустити свій проект вийшли невдалими, попри залучені гроші венчурних інвесторів з Кремнієвої долини. "Не вдалося у стислі терміни знайти прибуткову бізнес-модель", - зізнався Бігаю в інтерв'ю "Українській правді".

Після провалу у США Бігаю з командою повернулися до Києва, де впродовж двох років, подекуди не отримуючи зарплату, крок за кроком

розвивали сервіс в межах України. Після того, як Preply вийшов на прибуток власними силами команда знову подалася за венчурними інвестиціями за кордон.

Влітку 2015 року українці отримали стартове фінансування у 120 тисяч доларів від американського "акселератора стартапів" Techstars в обмін на шість відсотків бізнесу. Невдовзі після тримісячного менторського курсу у Берліні, де Techstars нещодавно відкрив європейське представництво, свій офіс у німецькій столиці відкрив і Preply. Відтоді компанія отримала понад п'ять мільйонів євро від німецьких, польських та українських інвесторів. Сьогодні Preply пропонує свої послуги у 15 країнах, база сервісу налічує 25 тисяч репетиторів і більше ста тисяч учнів.

Restream: глобальний стрім від хлопців з Вінниці

Український стартап Restream пропонує виробникам онлайн-контенту здійснювати трансляції одночасно на багатьох платформах, таких як Youtube, Facebook і ще з три десятки інших. Наприкінці 2018 року служба, створена програмістами з Вінниці Олександром Худою і Андрієм Суржинським, прозвітувала про мільйонного користувача. Серед ключових іноземних клієнтів - Сейм Польщі, який транслює свої засідання за допомогою Restream. Торік стартап залучив 4,5 мільйона доларів від венчурних фондів зі Сполучених Штатів. Як пише Kyiv Business Hub, отримати кошти розробникам вдалося після багатьох провалів у пошуку інвесторів. Головною проблемою хлопців з Вінниці, як вони зізнаються, було незнання англійської. Після отримання інвестицій компанія відкрила офіс у Сполучених Штатах, де працює фінансовий відділ. Тим часом інженери і технічний персонал - загалом кілька десятків фахівців - працюють в Україні. Торік компанія перебралася з Вінниці до Києва.

Матеріал взято за посиланням: <https://www.dw.com/uk/українські-іт-стартапи-пять-історій-успіху/a-50847383>

## Шість книжок про бізнес по-українськи

Дмитро Томчук, «Тут клює. Відверті історії українського бізнесмена»  
(Наш формат, 2019)

«Український бізнес — це не проста прогулянка. Він формувався у жорстких умовах: коли розвалювалися старі економічні зв'язки та створювалися нові. Тому й уроки, які він дає, — безжальні й унікальні», — пише в анотації до цієї книжки видавець. Але не лякайтеся та листайте книжку далі і знайдете тут доволі багато важливого та цікавого.

Майбутній інвестор Дмитро Томчук народився в Бердичеві, що на Житомирщині, розповідає про свій «шлях підприємця» від 1990-х і до сьогодні та його українські особливості. Перші кроки по воді в бізнесі, принципи засновника, бідномислення, «це життя, крихітко» — це все назви розділів книжки Томчука-інвестора.

Стиль розповіді у бізнесмена доволі простий та насичений водночас і гумором, і, як би це назвати, його «правдою життя». «Моя трудова діяльність розпочалася наступного дня після того, як я побачив себе у списках зарахований у ВНЗ. До навчання лишалося ще два місяці...», — розповідає засновник інвестиційного фонду Fison Томчук, який отак взяв (і формально буди студентом) — та влаштувався на роботу в канадську фірму.

Підприємець вважає, що «бізнес без ідеї» більш безнадійний ніж «бізнес без фінансування», бо гроші на ідею можна знайти у будь-який момент. А як бути з хорошими ідеями? Чим не привід познайомитися із такими відвертими історіями українського бізнесмена.

Євген Черняк, «Big Money: принципы первых. Откровенно о бизнесе и жизни успешных предпринимателей (Форс, 2019)

Якщо ви коли-небудь бачили рекламу бренду «Хортиця» чи дегустували український алкоголь, то маєте знати і їхнього власника — вітчизняного бізнесмена родом із Запоріжжя Євгена Черняка, голову наглядової ради холдингу Global Spirits, який і виробляє такі місці напої. Як це побудувати в Україні бізнес на горілці та застіллі? Запросто!

«Хто не хоче, шукає причини. Хто хоче, шукає можливості. Ця книга про людей, які завжди шукають можливості і знаходять їх. Все хороше в цьому світі придумане людьми, які хотіли заробити. Підприємцями і бізнесменами. Ця книга про них. Про тих, хто кожен день робить цей світ кращим, розвиваючи свій бізнес, створюючи робочі місця і сплачуючи податки», — пише Черняк. Підприємець зі списку журналу Forbes «Найбагатші люди України 2009» минулого року спробував себе у новому амбуа ведучого Youtube-каналу про бізнес «Big Money», де він у легкій експресивній манері спілкується з колегами-бізнесменами про реальні та практичні кейси зі світу великих грошей.

Під обкладинкою цієї книжки, окрім історії самого Черняка, ви якраз знайдете низку імен з українським бізнес-досвідом: власники Rozetka, UNIT.City, Нова пошта та ін. відповідають на питання про принципи побудови бізнесу, підбору людей у свою команду тощо. А на запитання, як залучити покупця чи клієнта, сам Черняк відповідає доволі категорично: щирістю.

Андрій Оністрат, «Як я про\$рав банк» (Моноліт-Bizz, 2019)

Здавалося б, що нового можна розказати про досвід роботи у структурах української банківської системи? Успішні імена банків із низкою клієнтів та банки-банкрути до яких виставляються черги кредиторів

за останні роки вже стали звичними для рядового користувача подібних послуг.

Але становлення української банківської системи не завжди було простим, як делікатно це б не виглядало з погляду сьогодення. Книжка підприємця та банкіра Андрія Оністрата — частково погляд на формування банківської структури зсередини та розповідь про бізнес-помилки, на яких теж варто вчитися. Промовиста назва книжки начебто на це і натякає! За кар'єрою у «Укрсоцбанку», в Оністрата була покупка «Банку “Національний кредит”», але це лише частина про його бізнесові пошуки в українських реаліях. У тексті книжки (мабуть, за зразком своїх західних колег) можна знайти багато особистого: і про персональні, і про професійні виклики.

В житті кожного із нас багато граней, отже, чому б не проповісти і про них? Виглядає як претензія на подібний авторський задум. Тому за жанром це така собі відверта «історія про свій шлях» у жанрі мотиваційної літератури. «Навчайтеся ухвалювати рішення, беріть на себе відповідальність. Не можете самі? Знайдіть того, хто дасть вам такого необхідного чарівного копняка», — наголошує автор. Подібний формат викладу, як на мене, доволі новий для нашого книжкового ринку та й бізнесу загалом. Вже цікаво, як читач відреагує на подібну новинку вітчизняного виробництва та чи продовжить зачитуватися закордонними аналогами такого типу?

Василь Шульга, «Invisible photo business, Що має знати фотограф, який хоче знімати для світових брендів» (Pabulum, 2017)

Сучасний бізнес — то не тільки про прибуток з алкоголю, банківських послуг та ІТ-проектів. Бізнес на фото — теж доволі гарна справа, особливо для тих, хто має до цього хист. Про підводні камені фотобізнесу, типологію його клієнтів та те, як таке заняття може бути прибутковим, в своїй книжці

і розповідає співвласник компанії Positive Pictures Василь Шульга. Разом із партнером-фотографом ним було організовано агентство, яке за вісім років роботи виконало понад 400 проектів для низки відомих у всьому світі брендів (McDonalds, Adidas, Lipton та ін).

Сама книжка починається з глосарію про те, які серйозні слова варто знати фотографу, «аби виглядати професіоналом». Уже далі — історія, як з'явився текст, та пояснення, чому перше, на що має звернути увагу читач, тримаючи в руках цю книжку, — то будівля на її обкладинці. «Лише один з тисячі фотографів-початківців стає професіоналом», — одразу попереджає Василь Шульга, додаючи, що «бізнес у сфері фотографії — це, насамперед, бізнес, і тільки потім — фотографія». Далі буде ще цікавіше: фотографування — це лише 30% бізнесу, попереджає автор. Що ж тоді решта? Багато складових: бухгалтерія, юриспруденція, маркетинг, адміністрування.

Усе в світі бізнес-фотографії побудовано за поверхами, і їх всього п'ять. Отже, щоб потрапити на п'ятий, треба (як і в будинку без ліфта) пройти перші чотири. Шульга бере на себе цю роль екскурсовода та розповідає, як же туди піднятися і що при цьому варто знати про кожен із попередніх поверхів. Відмічу, що стиль викладу дуже легкий (і трохи іронічний), а після кожного розділу автор окремо занотовує для читача правила кожного з поверхів. До прикладу, одним із правил п'ятого поверху є те, що «постпродакшн — це не диво, тому якщо підготовка і сама зйомка була проведена неякісно, навіть високоякісний дизайнер навряд чи врятує проект». То ви досі думаєте, що фотобізнес — це легка штука?

Тетяна Водотика, «Історії успіху. Видатні українські бізнесмени ХІХ ст.» (Фоліо, 2019)

Ми звикли часто говорити про ще доволі «молодий» досвід українського підприємництва. Мовляв, за наших 28 років ми лише вчимося,



про які уроки чи принципи успіху можна говорити? Але погоджуюсь на подібні аргументи забуваємо про важливе: успішний досвід українського підприємництва був задовго до здобуття незалежності та радянської влади на нашій території. Мова, звісно ж, йде про відомих підприємців ХІХ століття, які не боялися ставати першопрохідцями у своїх сферах, створювали цілі бізнес-імперії та ще у ті часи доводили, що «все можливо, просто над дечим треба довше працювати».

Історикиня Тетяна Водотика продовжує досліджувати досвід українського підприємництва у Російській імперії. У списку вдалих історій ви, до речі, знайдете як уже відомі імена із роду Терещенків, Яхненків та Симиренків, та і нові: родину Бродських, грецький бізнес-десант на українських землях, Давида Марголіна чи Олексія Алчевського. Всі ці люди мали різне походження та народилися в різних куточках сучасної території України (від Харкова до Одеси та ін.), але їх об'єднувало одне: дух підприємництва та бажання стати рушійною силою розвитку навколо.

Як і зараз, так і колись окремі історії пов'язані із бізнесового успіху були пов'язані із роботою на межі закону. До прикладу, історія про родину підприємців Полякових і будівництво залізниці в тодішній Російській імперії. «Будівництво російських залізниць обіцяло прибутки тим інвесторам, що готові були повірити у гарантії царського уряду», — розповідає дослідниця. Цим скористався Самуїл Поляков, який мав профінансувати будівництво Харківської залізниці, а після закінчення строку угоди концесії залізниця переходить у власність держави. Рейки для такого будівництва постачав Полякову не хто інший як Джон Юз — засновник Юзівки, нинішнього Донецька. Де тут в історії «корупція», вже дізнаєтеся на сторінках книжки. Щоб ви розуміли, за своє життя Самуїл Поляков збудував чверть усіх наявних на той час залізниць. Але що ми про історію цих підприємців? Чим не привід дізнатися про це більше!

Олексій Філановський, «Гра в бренди. Як збільшити шанси вашого бізнесу на успіх» (Наш формат, 2019)

Підприємці створюють бренди, які стають легендарними. За право володіти їхніми продуктами шикують черги, а слава компаній поширюється світом буквально протягом кількох секунд. Але як це працює на практиці та як побудувати успішних бренд? Нова книжка маркетолога Олексія Філановського (вслід за попередньою «Головною маркетинговою книгою») якраз розповідає про маркетингову реальність та чому для того, щоб створювати успішні бренди недостатньо просто креативно мислити.

«По-справжньому успішний лише той бренд, який видається успішним для кожного», — вважає фахівець, у портфоліо якого великий послужний список з українських брендів. Кейси Prime, «Сніжна панда», «Фокстрот» та ін. ви знайдете також у цій книжці. Так, до прикладу, в історії з брендом Prom маркетолог розповідає, що раніше ресурс був такою собі «невидимкою», бо до 2016 року ніхто нормально і не розумів, «що це таке?». Тобто, в принципі, бренд може існувати і приносити якийсь прибуток, але що про нього знає ширша аудиторія — то уже питання. Робота з уже готовий продуктом значно складніша від створення його з нуля, як каже фахівець, бо «вам необхідно зберегти спадкоємність, але при цьому вибудувати повноцінний, що відповідає потребам людей, бренд».

Отже, розуміння етапів створення та існування бренду важливі, перш за все. І, як розумієте, книжка буде цікавою усім, хто хоче краще розуміти методику створення брендів та їхню бізнесову складову. Особливо важливо, що вона написана українським спеціалістом.

Матеріал взято за посиланням: <https://blog.yakaboo.ua/ru/business-ukrainian/>