

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗВО «УКРАЇНСЬКИЙ КАТОЛИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ»

Факультет суспільних наук  
Кафедра управління та організаційного розвитку

**Магістерська робота**

на тему: «Розвиток та масштабування мережі магазинів Родинна  
пекарня»

Виконав: студент 6 курсу, групи СБА19м  
спеціальності 073 “Менеджмент”

Баворовський О.О.

Керівник к.е.н. Чех М.М.

Рецензент Альхімович О.С.

Львів 2021

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	3
<b>РОЗДІЛ 1. АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОЕКТУ «РОЗВИТОК ТА МАСШТАБУВАННЯ МЕРЕЖІ МАГАЗИНІВ РОДИННА ПЕКАРНЯ»</b> .....	5
1.1 Опис компанії.....	5
1.2 Суть проекту.....	8
1.3 Особливості проекту проекту.....	9
1.4 Етапи впровадження проекту та критерії успішності проекту на кожному етапі.....	11
1.5 Обмеження та ризики впровадження проекту.....	13
<b>РОЗДІЛ 2. ОПИС БІЗНЕС-МОДЕЛІ ПРОЕКТУ</b> .....	14
2.1 Споживчі сегменти та ціннісні пропозиції.....	14
2.2 Канали збуту, взаємовідносини з клієнтами.....	19
2.3 Потоки надходження доходів, ключові ресурси.....	24
2.4 Ключові види діяльності, ключові партнери, структура витрат.....	26
2.5 Аналіз рівня залученості зацікавлених осіб.....	28
<b>РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА</b> .....	31
3.1 Аналіз ринку та основних гравців на ринку.....	31
3.2 Переваги компанії.....	37
3.3 Маркетингова стратегія.....	41
<b>РОЗДІЛ 4. ФУНКЦІОНАЛЬНІ СИСТЕМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ПОБУДОВИ ПРОЕКТУ</b> .....	47
4.1 Концепція процесів, які створюють цінності товару.....	47
4.2 Фінансова частина: фінансова модель проекту, бюджет, cash flow.....	50
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	54
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	55

## ВСТУП

Час іде, тренди змінюються. Це стосується і переваг клієнтів. Сьогодні вони люблять одне, а завтра - інше. Коли це стосується одного-двох покупців, нічого страшного. Але ось коли критерії вибору змінюються масово, це може привести до краху бізнесу.

Ринкові перетворення, що відбуваються в Україні, усе більш глибоко змінюють систему відносин між компанією й споживачами нашої продукції.

Чому виникла ідея?

- Трендовий бізнес.
- Високий і стабільний попит на вироблену продукцію.
- Висока рентабельність.

Задум проекту: масштабування нового напрямку бізнесу – власна пекарня, яка продовжує родинну традицію бренду та створює унікальну пропозицію у своїй перенасиченій ніші. Бо вдома краще, а у Родинній пекарні – завжди як вдома.

Місія проекту: «Створюємо родинну турботу через свіжу та якісну продукцію. Щодня працюємо так, як для своєї родини».

Проблеми, які збираємося вирішити в рамках свого проекту:

- Простоті виробничих потужностей.
- Зменшення виробничих об'ємів.

Ціль 1-го етапу проекту:

- збільшити прибуток компанії на 100% у 2022 році.
- відкрити до 31.12.2022 року – 10 магазинів Родинна пекарня у

м. Львів

➤ масштабувати мережу магазинів «Родинна пекарня» до кінця 2025 року у розмірі 42 магазинів.

Робота містить:

- аналіз конкурентів;

- дослідження тенденцій розвитку глобального конкурентного середовища;
- ідентифікацію ключових наявних та потенційних конкурентів, розміри підприємств-конкурентів їх ресурсний потенціал;
- оцінку конкурентних переваг;
- сильні та слабкі сторони конкурентів та сильні і слабкі сторони проекту;
- стратегії конкурентів, конкурентоздатність їх товару.

Мета проекту – розвинути та масштабувати мережу магазинів Родинна пекарня.

Проект «Масштабування мережі магазинів Родинна пекарня» - це бізнес-план, який містить у собі ключові показники розвитку - товарообіг, представленість, асортимент, кількість споживачів, рівень дистрибуції.

Таким чином, реалізація проекту дозволить:

- отримати прибуток від реалізації проекту;
- відкрити заклад нового типу, який буде надавати ексклюзивну пропозицію;
- сформувати постійну клієнтську базу;
- задовольнити споживчий попит в аспекті асортимент запропонованої продукції.

## ВИСНОВКИ

Метою реалізації проекту є розвиток та масштабування мережі магазинів Родинна пекарня.

Проектний період - 4 роки.

Вартість одного проекту – 3,6млн. грн. Фінансування проекту буде відбуватися за рахунок інвестиційних коштів власника компанії.

Проект є прибутковим і ефективним для впровадження, що підтверджують показники прибутковості, рентабельності, і показники окупності.

Результати аналізу ринку, ситуація на ринку, маркетингові дослідження, аналіз стейкхолдерів та фінансова модель доводять доцільність та необхідність впровадження даного проекту.

Управлінські висновки:

- Використовувати інструменти, які допоможуть робити все точно і в строк і використовувати весь потенціал своєї команди.
- Зміцнювати відносини зі стейкхолдерами, які сприяють успіху проекту.
- Однією із критеріїв успіху – є точка диференціації.

Стратегічні перспективи розвитку проекту – вихід на міжнародний ринок.

**Чому варто вкладати ресурси в цей проект?:**

- Високі показники маржинальності.
- Високі показники товарообороту.
- Постійний високий попит на хлібобулочні вироби.
- Продукція надходить на прилавок «щойно з печі», що підвищує її затребуваність.
- Дозволяє легко змінювати асортимент магазину-пекарні в залежності від сезонності та фінансових показників.