

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВЕНДИНГОВОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

**Силенок В.В.**, учасник проекту «Норвегія-Україна.  
Професійна адаптація. Інтеграція в державну систему»

**Куліш Т.В.**, к.е.н., доцент кафедри маркетингу  
*Таврійський державний агротехнологічний  
університет імені Дмитра Моторного*

Повсякденне життя вже давно захоплене трендом здорового харчування. Однак унікальних проєктів в сфері громадського харчування не так багато. Вендинговий бізнес, а саме розміщення автоматів зі здоровою їжею може вигідно виділитися серед сучасних фаст-фудів. Лідерами вендингу є США, де власне, ця послуга і з'явилася вперше ще в 40-х роках минулого століття. Що ж стосується апаратів зі здоровою їжею, то тут першопрохідцями стали саме європейці, які швидко зрозуміли, що харчування шнековою групою ні до чого доброго не призводить. Ринок автоматів зі здоровою їжею в Україні взагалі відсутній, тому є перспективним.

Зміст проєкту поляє в можливості налагодження прибуткового бізнесу за рахунок реалізації здорової їжі в автоматах в бізнес центрах, торговельних залах та закладах освіти, лікарнях. Перспективою ринку автоматів зі здоровою їжею є абсолютна відсутність самого ринку, тобто відсутність конкуренції. Також перевагою започаткуванням вендингу здорової їжі є останні тенденції переходу великої частини населення України від вживання шкідливої вуличної їжі до харчування виключно корисними стравами

Цінність пропозиції поляє в наданні населенню доступної здорової їжі, а саме свіжі овочі та фрукти, салати, млинці зі здоровими наповнювачами, напої в спеціальних автоматах, що будуть розміщені в бізнес центрах, торговельних залах, закладах освіти, лікарнях. Акцент робитиметься на фрукти та овочі по сезонам, що зробить продукцію більш корисною та доступною за ціною.

Увага споживачів до здорової їжі зростає з року в рік. Потенційні покупці стають більш розбірливими та придирливими до її якості та шкідливості. З розвитком мережі Інтернет та збільшенням доступу до джерел інформації люди почали більше слідкувати за тим, що входить в їх раціон харчування, та стараються виключити, чи хоча б зменшити вживання шкідливої їжі. Фактор здоров'я займає все більшу частку в формуванні споживчих трендів. Останнім часом важливість придбання якісних і здорових продуктів харчування

перевищила всі інші фактори, в тому числі і грошове питання. Тому споживачами даної продукції будуть: офісні працівники, заклади освіти, населення, що відвідує торговельні центри у великих містах.

На початку планується встановити 4 автомати: 2 автомати в закладах освіти (університети) один зі здоровою їжею, а інший – з приготування та реалізації охолоджених негазованих напоїв (на літній період) та кави (на зимовий), 1 автомат у бізнес-центрі та 1 автомат в торговельному центрі, де є великі скупчення людей та поблизу немає недорогих закладів харчування.

Для налагодження взаємовідносин з клієнтами будуть використовуватися соціальні мережі Facebook, Instagram, Viber. Буде надаватися інформація щодо корисності таких видів перекусів та рекламні звернення до потенційних споживачів. Головною проблемою може бути недовіра пересічного покупця до того, що їжа в автоматі є дійсно свіжою і замінюється 1 раз за добу. Тому на встановлення довіри споживачів планується 3-4 місяці. Заслужувати довіру споживачів будемо екологічністю і турботою про клієнта.

Капітальні витрати на реалізацію проекту становитимуть 340 тис.грн. для придбання 4 вендінгових апаратів, обладнаних холодильником модель VENDSHOP SM6367. Також ключовими ресурсами для реалізації проект є сировина (овочі, фрукти), тара, працівники. Важливо, що власнику вендінгових автоматів зі здоровою їжею не потрібно мати складські приміщення для зберігання продукції – зразу після виготовлення вона опиняється в автоматах. Загальні витрати на реалізацію проекту становитимуть 1740,5 тис. грн.

Планується реалізувати фасовані фруктові та овочеві салати, млинці зі здоровими наповнювачами, напої, смузі. Середній чек за добу становитиме 40 грн. Місткість одного автомату 85 порцій. (можлива заправка автоматів два рази на добу). При середньому чеку 35 грн. з чотирьох автоматів виручка від реалізації за добу становитиме 12000 грн. Річний прибуток від реалізації складе 2602,95 тис.грн., рівень рентабельності 122,6%. При таких розрахунках, повернути вкладення можна вже через 8 місяців активних продажів.

#### **Список літератури:**

1. Legeza D., Brunner Th., Kerimova Y., Kulish T., Konovalenko A. A model of consumer buying behavior in relation to eco-intelligent products in catering. *Innovative Marketing*. 2019. 15 (1), P. 54-65

2. Куліш Т.В. Маркетингове дослідження поведінки споживачів на ринку плодово-ягідної продукції. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)* № 3 (39), 2019. с. 72-81.