

ПРОЕКТ ІЗ СТВОРЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНОГО КАБІНЕТУ

Остроухова М.О., Калініченко І.В., учасники проекту
«Норвегія-Україна. Професійна адаптація. Інтеграція в державну систему»
Арестенко Т.В., к.е.н., доцент кафедри маркетингу
*Таврійський державний агротехнологічний університет ім. Дмитра
Моторного*

Ми живемо в умовах стресу. Далеко не кожний громадянин безболісно для свого психічного здоров'я витримує екстремальні умови кризового суспільства. Перебуваючи під інтенсивним впливом психотравмуючих (економічних, політичних, інформаційних) чинників кризового суспільства громадянин може отримати розлади психіки різного ступеня важкості, що зумовлює часткову або повну втрату дієздатності, психічного або фізичного здоров'я. Тому необхідно зробити все залежне від нас, що дозволить забезпечити повноцінне життя великій кількості громадян, які є основою нашого суспільства.

Найбільш вразлива категорія - учасники бойових дій, які у процесі професійної діяльності піддаються стресу, який спричиняє появу у них різноманітних психологічних станів деструктивного характеру, серед яких особливо складними є посттравматичні стресові розлади, психічні травми, нервово-психічне напруження, військова втома, бойове виснаження, військовий невроз, бойовий стрес, які мають свої симптоми, форми прояву й наслідки [1].

Крім того, незадоволеність військовослужбовців своїм становищем у суспільстві після повернення їх із зони АТО, посттравматичний стресовий розлад, високий відсоток суїцидів, психологічне неблагополуччя є наслідками, що не дають можливості військовослужбовцям-учасникам бойових дій максимально реалізувати свій потенціал у мирному житті. Страждають також і члени їхніх родин.

Тому, в першу чергу, військовослужбовці-учасники бойових дій та члени їх родин потребують комплексної реабілітації, і в першу чергу, психологічної, що допоможе контролювати психоемоційний стан і самостійно знаходити вихід з постстресових ситуацій [2-4].

Мета нашого проекту полягає в організації прибуткового бізнесу шляхом відкриття психологічного кабінету з надання психологічної допомоги населенню міста та району, в тому числі, військовим та їх родинам (на безоплатній основі).

Для реалізації проекту потрібні відповідні кошти для реєстрації бізнесу, оренди офісу, придбання комплекту меблів, комп'ютерів, принтеру, кондиціонера, кулера, для оплати праці двох спеціалістів, проведення рекламної компанії та інших витрат. Загальна сума витрат у відкриття психологічного кабінету складає 380 тис. грн.

За один день реально приймати трьох клієнтів, більше - складніше. Наші психологи - затребувані фахівці, які приймають по три клієнта в день і працюють 5 днів на тиждень, а середня вартість сеансу при цьому становить 700 грн. У такому випадку виручка кожного спеціаліста складе 504 тис. грн. у рік., тобто,

всього 1008 тис. грн. Прибуток від реалізації послуг складе 515 тис. грн., рентабельність послуг – 135%, строк окупності – 0,7 років.

Таким чином, діяльність психологічного кабінету є ефективною. В подальшому планується розширити площу центру та організувати проведення власних психологічних тренінгів - за той же час та практично при тих же зусиллях ведучий отримає значно більшу фінансову віддачу. При цьому ціна для кожної конкретної людини буде у декілька разів нижча ніж індивідуальна консультація.

Якщо передбачити надання послуг військовим та членам їх сімей на безоплатній основі, то кожний день психологи будуть приймати по одному відвідувачу безплатно. Таким чином, реальна виручка від реалізації послуг складе 366 тис. грн. на рік на кожного спеціаліста, тобто всього 672 тис. грн. Прибуток складе 292 тис. грн., рентабельність послуг – 63%. Підприємство при цьому отримує пільги з оподаткування. Решта витрат може бути покрита за рахунок донорських пожертв, краудфандингу та ін.

Список літератури:

1. Арестенко Т.В., Арестенко В.В. Методичні підходи до виділення ринкових ніш. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. Мелітополь, 2017. №3(35). С.93-98.

2. Арестенко Т.В., Арестенко В.В. Перспективні напрями розвитку ринку маркетингових досліджень у системі SOCIAL MEDIA MARKETING. *Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка»*. – Тернопіль, 2017. №1-2 [67]. С. 109 – 113.

3. Коноваленко А.С., Болтянська Л.О., Трачова Д.М. Від ідеї до власної справи: Навчальний посібник. Мелітополь: ВПЦ «Люкс», 2017. 278 с.

4. Шквиря Н.О. Сутність та особливості маркетингового планування конкурентоспроможності продукції. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. № 3 (32), 2016. С. 164-170.

5. Куліш Т.В. Роль маркетингових досліджень в прийнятті управлінських рішень. *Актуальні проблеми розвитку малого та середнього підприємництва: матеріали регіональної науково-практичної конференції*, 12 грудня 2017 р. Мелітополь. 2017. С. 60-62.

6. Гаценко М.О., Валентиров І.В., Сокіл Я.С. Інтернет- маркетинг як ефективний інструмент розвитку сучасних підприємств та підвищення їх маркетингової компетентності. *Збірник тез II Всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасні підходи до створення інноваційних проектів малого та середнього бізнесу» учасників проекту «Норвегія - Україна». Професійна адаптація. Інтеграція в державну систему» (NUPASS)*. Мелітополь: «Колор Принт». 2020. с. 5- 6.

7. Майборода Г.О. Маркетингові інструменти в системі бізнес – планування. *Збірник тез II Всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасні підходи до створення інноваційних проектів малого та середнього бізнесу» учасників проекту «Норвегія - Україна». Професійна адаптація. Інтеграція в державну систему» (NUPASS)*. Мелітополь: «Колор Принт». 2020. с. 19- 20.