

**«ФРІЛАНС НАВПАКИ»:**  
**бізнес-проект**



**Виконала:**  
**Михальчук Карина,**  
учениця Державного навчального закладу  
«Хмельницький центр професійно-технічної освіти сфери послуг»,  
професія «Кухар, офіціант, адміністратор»

**Керівник :**  
**Загородня Олена Миколаївна,**  
викладач Державного навчального закладу  
«Хмельницький центр професійно-технічної освіти сфери послуг»

e-mail: [anel101075@ukr.net](mailto:anel101075@ukr.net)

### **Анотація проєкту, його основна ідея**

У будь-якій країні завжди є вразливі соціальні групи, які потребують підвищеної уваги з боку суспільства та держави, наприклад, люди пенсійного віку, люди з обмеженими фізичними можливостями, люди, що перенесли складні операції і не можуть виконувати певні фізичні навантаження тощо. Практика розвинених країн свідчить, що захист соціально вразливого населення повинен бути пріоритетним напрямком соціальної політики держави. Нинішня система соціального захисту перебуває на етапі становлення, хоч і налічує безліч нових видів послуг, які надають різноманітні спеціалізовані заклади, поряд із якісним перетворенням вже існуючих.

**Метою даного проєкту** є надання послуг у приготуванні обідів людям, які перебувають у складній життєвій ситуації у зв'язку з хворобою, післяопераційного періоду чи не здатні до самообслуговування і не мають рідних, які повинні забезпечити їм догляд і допомогу у приготуванні їжі. Ця допомога буде надаватися учнями закладів професійної (професійно-технічної) освіти (далі – ЗП(ПТ)О), які здобувають професії харчової промисловості і мають уже певні розряди з них.

Ринок фріланс-послуг на сьогодні досить розвинений у Європі й Америці і стрімко розвивається в Україні, залучаючи нових учасників як з боку виконавців, які пропонують послуги, так і з боку приватних осіб і організацій, готових до співпраці на віддаленій основі. Сучасні фрілансери працюють у більшості випадків через інтернет вдома у багатьох видах діяльності, в тому числі і в харчовій сфері. Переважно вони надають послуги в обслуговуванні банкетів, обідів, фуршетів тощо, або ж приготуванні їжі на вивіз – кейтеринг.

Ми ж пропонуємо фріланс «навпаки», а саме: **приготування їжі вдома у замовника, причому із продуктів замовника**. Звичайно, якщо продукти необхідно докупити, то це здійснюється за додаткову плату. Чимало людей похилого віку, які не можуть в силу свого віку повноцінно приготувати обід, чи люди з хворобами опорно-рухової системи, після операцій, із задоволенням за невелику плату можуть найняти кухара.

### **Шляхи реалізації проєкту та його організація**

Бізнес-ідеї в сфері їжі і напоїв – це те, що знаходиться в постійному споживанні, до того ж виробництво продуктів харчування не вимагає великих витрат і швидко окупається. Приналежність проєкту до певної соціальної групи набуває дедалі більшого значення в сучасному світі: соціальні групи – це стрижень майбутнього. І цим ми скористуємося під час вибору цільової аудиторії свого бізнесу. Таким чином, реалізація проєкту дозволить:

- ✓ отримати прибуток від реалізації проєкту;
- ✓ відкрити бізнес нового типу, який буде надавати ексклюзивні пропозиції;
- ✓ сформувати постійну клієнтську базу;
- ✓ задовольнити споживчий попит у сфері громадського харчування та послуг.

Приміщення під бізнес такого плану не потрібне. Проте необхідна людина, яка буде приймати замовлення і виконувати роль диспетчера викликів для співробітників, при цьому вона може виконувати ці функції вдома. Слід враховувати той фактор, що послуги відбуватимуться в обідній час і необхідно розробити оптимальні короткі транспортні схеми маршруту в різні райони міста. Для учнів ЗП(ПТ)О такий вид бізнесу – це своєрідний підробіток. Оскільки учні ЗП(ПТ)О ще не мають найвищих розрядів, а досвід у приготуванні їжі чималий, то оплата їх послуг відповідно буде значно нижче ринкової, що робить такі послуги привабливими для категорії людей зазначених вище.

## Маркетинговий план

Підготовку маркетингової стратегії необхідно провести за 1-2 місяці до планованого початку діяльності, а з початку надання послуг перейти в активну фазу реклами. На попередньому етапі до початку діяльності ефективним є використання різноманітних інтернет-ресурсів (створення сайту, просування його), щоб максимально забезпечити прихід нових клієнтів. Оскільки клієнти – це специфічна категорія і не всі мають можливість доступу та вміння працювати з інтернетом, то наступним кроком маркетингу буде залучення однокурсників та друзів до пошуку інформації про людей, які потребують такої допомоги.

Серед основних кроків, що дозволять реалізувати цілі і завдання проєкту, а також налагодити ефективну маркетингову стратегію, необхідно виділити наступні:

- ✓ виготовлення рекламних буклетів та візиток;
- ✓ проведення роз'яснювальних бесід у дворах будинків із пенсіонерами;
- ✓ розповсюдження рекламної продукції у соціальних службах міста;
- ✓ співпраця із соціальними працівниками, які б рекомендували підопічним послуги;
- ✓ поінформованість серед населення про існування такого виду послуг у місцевих ЗМІ;
- ✓ рекомендація людей, які вже скористалися послугами («сарафанне радіо»).

## Фінансовий план

Загальна вартість реалізації проєкту складає близько 500 грн. Фінансування організації проєкту буде відбуватися за рахунок власних коштів.

№з/п	Послуги	Вартість	Примітка
1.	Приготування комплексного обіду	60 грн	
2.	Приготування перших страв	30 грн	
3.	Приготування гарнірів	40 грн	
4.	Випічка	40 грн	
5.	Приготування салатів	30 грн	
6.	Закупка продуктів для готування	30 грн	Окремо оплата дорожніх витрат
7.	Десерти	40-50 грн	Залежно від складності
8.	Приготування страв для банкету (день народження тощо) на 10 осіб	300 грн	
Розширення послуг і використання власної побутової техніки за домовленістю за окрему плату.			

Конкуренція у сфері громадського харчування досить серйозна. Великий попит і хороший прибуток породжують велику конкуренцію в цій сфері діяльності. Але ми вважаємо, що наш проєкт матиме успіх, оскільки цей сегмент послуг до уваги місцевого бізнесу не брався, а ціни на наші послуги помірні і не обтяжливі для категорії клієнтів. Такий бізнес цілком реально почати з мінімальними вкладеннями, тому для початківців – це найдоступніший спосіб заробітку.

Дуже важливим нюансом, який суттєво впливає на прибуток, є грамотне обслуговування замовника. Погодьтеся, що навіть низькі ціни, смачна їжа і акції не допоможуть, якщо кухар буде відверто грубіянити, або ж буде мати неохайний вигляд. Ми хочемо, щоб у нашій справі завжди була маса задоволених клієнтів, тому дбатимемо про свою репутацію.

### **Меню і додаткові послуги**

Правильно сформоване меню і грамотна цінова політика підвищать прибуток і скоротять терміни окупності бізнесу. На сьогодні існує дуже багато видів страв. Ми пропонуємо в меню страви української традиційної кухні, а також плануємо враховувати побажання клієнтів.

Заробляти на приготуванні їжі легко, коли є регулярні замовлення. Природно, що першими замовниками будуть рідні, близькі та друзі. Ми постійно будемо працювати на розширення клієнтської бази, всі готові роботи розміщувати в соціальних мережах, подавати оголошення в міську газету, а також на сайти.