

Кваліфікаційна робота магістра на тему:

Управління проєктом відкриття закладу фаст-фуду



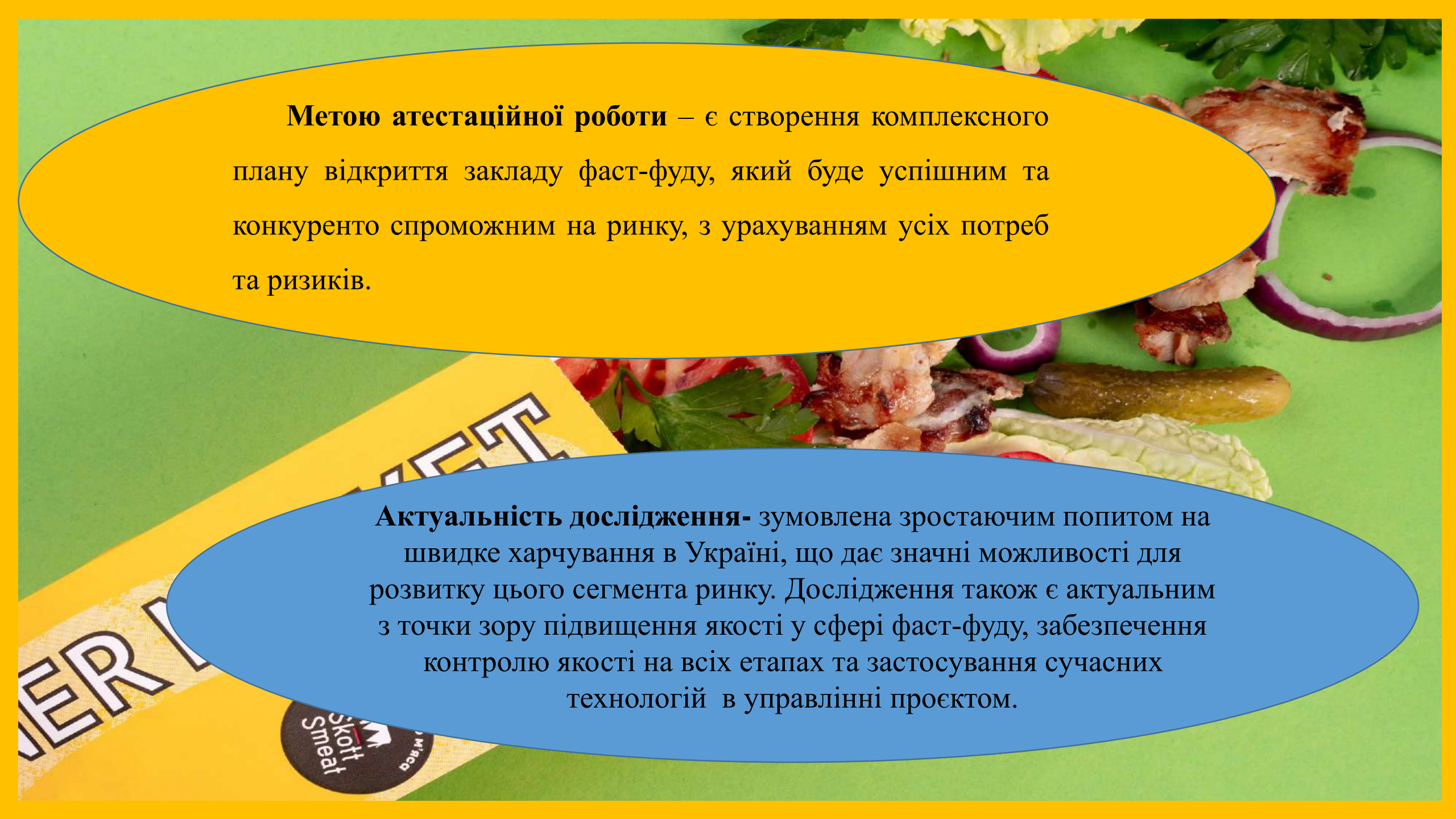
КНУБіА

Виконав:

Лук'янченко Володимир Володимирович

Перевірила:

д.т.н., проф. Веренич Олена Володимирівна



Метою атестаційної роботи – є створення комплексного плану відкриття закладу фаст-фуду, який буде успішним та конкуренто спроможним на ринку, з урахуванням усіх потреб та ризиків.

Актуальність дослідження- зумовлена зростаючим попитом на швидке харчування в Україні, що дає значні можливості для розвитку цього сегмента ринку. Дослідження також є актуальним з точки зору підвищення якості у сфері фаст-фуду, забезпечення контролю якості на всіх етапах та застосування сучасних технологій в управлінні проектом.

Задачі дослідження:

- Провести аналіз ринку фаст-фуду
- Створити статуту проекту
- Провести SMART аналіз
- Провести SWOT аналіз проекту та конкурентів
- Побудувати організаційну структура проекту
- Побудувати матрицю відповідальності
- Визначити зміст проекту. Побудувати WBS - структура проекту
- Розробити графік проекту
- Розподілити ресурси проекту
- Оцінити вартість проекту. Розрахувати кошторис
- Визначити цілі якості проекту, та розробити заходи
- Ідентифікувати ризики проекту та розробити заходи



Статут проєкту

1. Назва проєкту:

Відкриття закладу фаст-фуду Döner Market

2. Опис проєкту:

Створення закладу швидкого харчування, який спеціалізуватиметься на якісних донерах та супутніх стравах фаст-фуду. Заклад орієнтований на надання швидкого, смачного та безпечного харчування в районі з високим пішохідним трафіком, що сприятиме збільшенню задоволеності клієнтів і зростанню прибутку компанії.

3. Мета проєкту:

- розвиток мережі смачного безпечного фаст-фуду Döner Market
- створити ефективний проєкт для використання при наступних відкриттях закладів.

4. Цілі проєкту:

- Забезпечити успішне відкриття закладу фаст-фуду Döner Market в встановлені строки.
- Забезпечення населення смачним та безпечним фаст-фудом.
- Розширення бізнесу та отримання додаткового прибутку.

5. Ключові показники успіху:

- Відкриття закладу в запланований термін.
- Не перевищення бюджету.
- Середній чек та щоденна кількість клієнтів відповідають бізнес-плану.
- Стабільність запасів та якість обслуговування відповідають встановленим стандартам.

6. Зацікавлені сторони

- Ініціатор проєкту:** МХП-Рітейл
- Інвестори проєкту:** МХП-Рітейл, ПрАТ МХП
- Керівник проєкту:** Лук'янченко Володимир Володимирович
- МХП-Логістика

7. Обмеження проєкту:

- Завершення усіх процесів проєкту на пізніше 08.04.2025р.
- Загальна сума інвестицій не повинна перевищувати 900 000 грн .
- Дотримання дизайну та тех. норм затверджених для закладів мережі Döner Market.
- Проходження усіх норм та сертифікацій якості.

8. Ризики проєкту:

Зовнішні ризики:

- Курс валют
- Інфляція
- Нестабільна політична ситуація
- Ризик Епідемії
- Ризики постачання

Внутрішні ризики:

- Затримки в графіку робіт
- Перевищення бюджету
- Проблеми з постачанням обладнання та матеріалів
- Труднощі з наймом та навчанням персоналу
- Неякісна комунікація між відділами

9. Бюджет проєкту:

Загальна сума інвестицій в проєкту складає 900 000 грн. (дев'ятсот тисяча двісті гривень).
Вартість розрахована за аналогічним проєктом

10. Керівник проєкту:

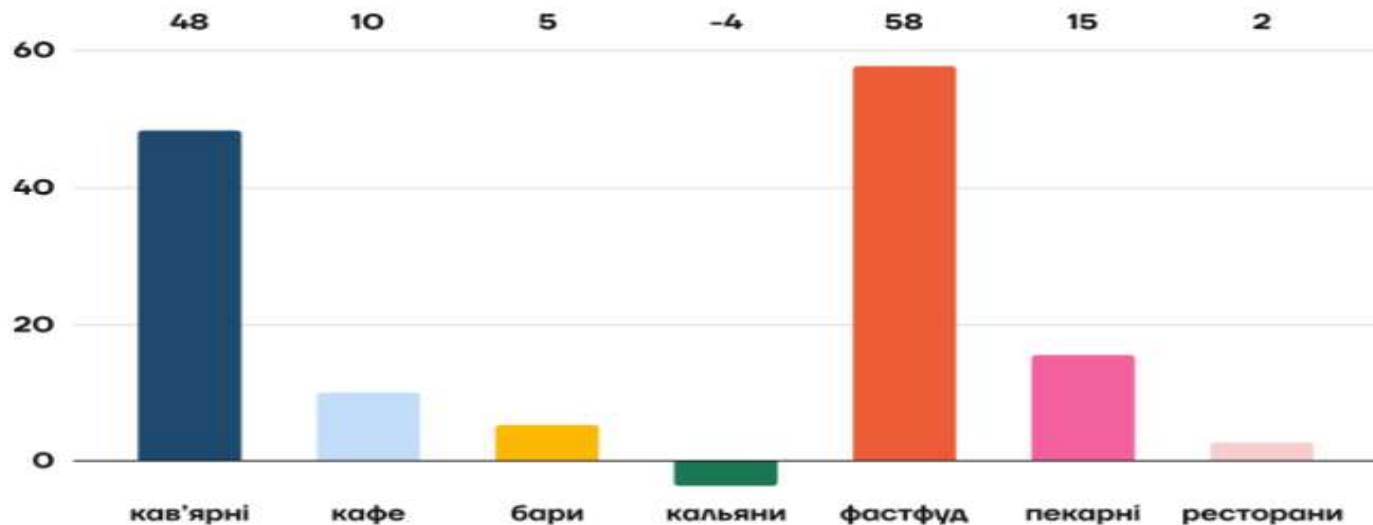
Лук'янченко Володимир Володимирович



DÖNER  **МАРКЕТ**

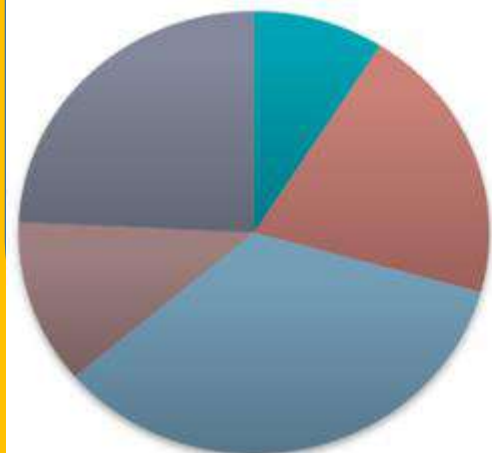
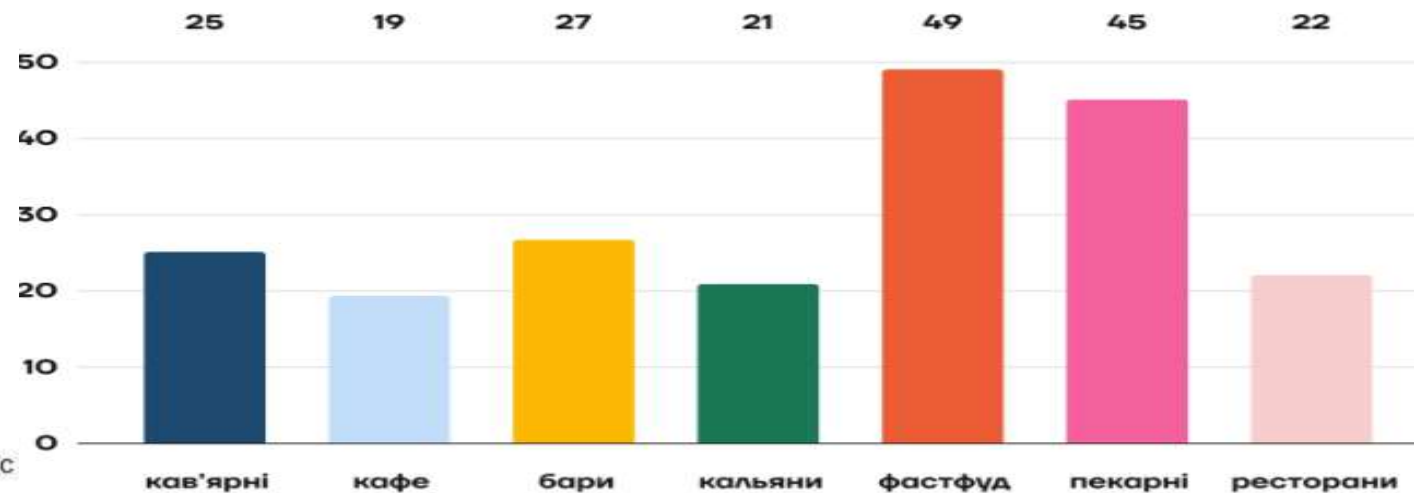
Динаміка виручки закладів, %

Poster x РЕБЕТА СТОГНЕ РЕСТОРАТОР



Як змінився середній чек у закладах

Poster x РЕБЕТА СТОГНЕ РЕСТОРАТОР



- Піцерія
- Бургери
- Шаурма
- Суші
- Випічка на виніс

Цілі проєкту за системою SMART

- S:** Відкриття закладу фаст-фуду з усіма завершеними роботами та з новим персоналом.
- M:** Відкриття закладу фаст-фуду з внутрішніми інвестиціями компанії у розмірі 875 200 грн.
- A:** Мета реалістична завдяки чітко розробленому плану і попередніх аналогічних закладів.
- R:** Відповідає стратегії компанії по збільшенню закладів, та збільшенню прибутку.
- T:** Виконати всі роботи в межах затверджених строків — до 08.04.2025.



Аналіз конкурентного середовища

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Впізнаваний бренд який працює з 2000 року. 2. Основою концепцією є велика картопляна запечена у фользі та збита з вершковим маслом і сиrom у ніжне шпоре з різноманітними наповнювачами, що на ринку України є унікальною 3. Зручність в розташуванні 4. Можливість доставки Глово	1. Одноманітність меню 2. Недостатньо реклами 3. Завищені ціни
Позитивні можливості	Загрози
1. Розширення асортименту за для збільшення клієнтів. 2. Збільшення закладів	1. Відтік клієнтів 2. Неврожай картоплі.

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Перші на ринку здорового харчування в форматі фаст-фуд 2. Унікальність формату (полягає у принципі вільного вибору інгредієнтів) 3. Команда мережі цінує відкритість перед відвідувачами.	1. Недостатньо розкручений бренд 2. Відсутність комбінованого меню. 3. Зростання ціни на сезонні овочі
Позитивні можливості	Загрози
1. Розширення асортименту 2. Постійний попит серед вегетаріанців 3. відкриття нових закладів в інших районах столиці	1. Зростання ціни на оренду 2. Проблеми з поставками 3. Відтік клієнтів

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Топовий вид фаст-фуду 2. Доставка через Глово 3. Високий вибір бургерів(15 видів) 4. Комбо меню 5. Кешбек через особистий додаток	1. Підняття ціни на інгредієнти 2. Відсутня реклама 3. Непривітний персонал 4. Високі ціни
Позитивні можливості	Загрози
1. Розширення асортименту 2. Залучення нових клієнтів через рекламу 3. відкриття нових закладів	1. Зростання ціни на оренду 2. Відтік клієнтів 3. Проблеми з поставками

Критерії	Döner Market		Печена Картопля		Salateria		Юджин Бургер	
	переваги	недоліки	переваги	недоліки	переваги	недоліки	переваги	недоліки
Асортимент товару	X			X	X			X
Кваліфікованість та ввічливість персоналу	X			X	X			X
додаткові послуги	X		X		X		X	
Кількість закладів в країні	XXX		XX		X			X
Відсутність сезонних стрибків попиту	X		X			X	X	

SWOT- АНАЛІЗ

Сильні сторони

- Професійне обладнання
- Швидкий термін окупності
- Детально зроблений графік, ресурси, бюджет та робота над ризиками.
- Особиста логістика
- Виготовлення з якісної сировини, зі своїх підприємств (Наша Ряба, Skott Mett)
- Наявність великого споживчого попиту
- Великий досвід по попереднім проектами

Слабкі сторони

- Високий рівень конкуренції
- Нестача персоналу

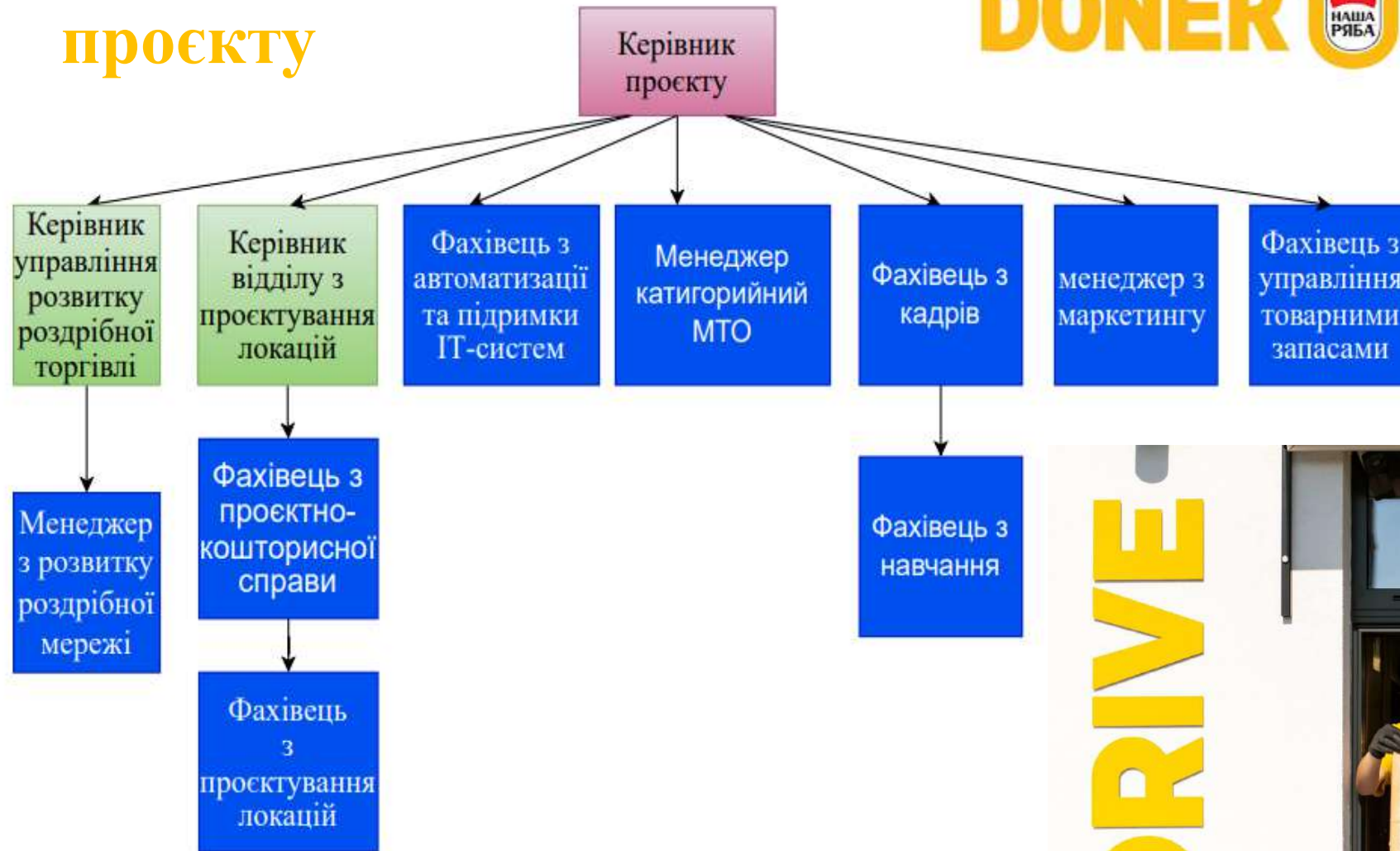
Можливості

- Розкрутка бренду фаст-фуду
- Розширення бізнесу МХП-Рітейл
- Створення фуд-траків на основі цього закладу фаст-фуду
- Отримання додаткового досвіду для наступних проектів

Загрози

- Не вірно прораховане місце відкриття
- Ризик епідемії
- Проблеми з логістикою;
- Інфляція
- Коливання валюти

OBS-структура проекту



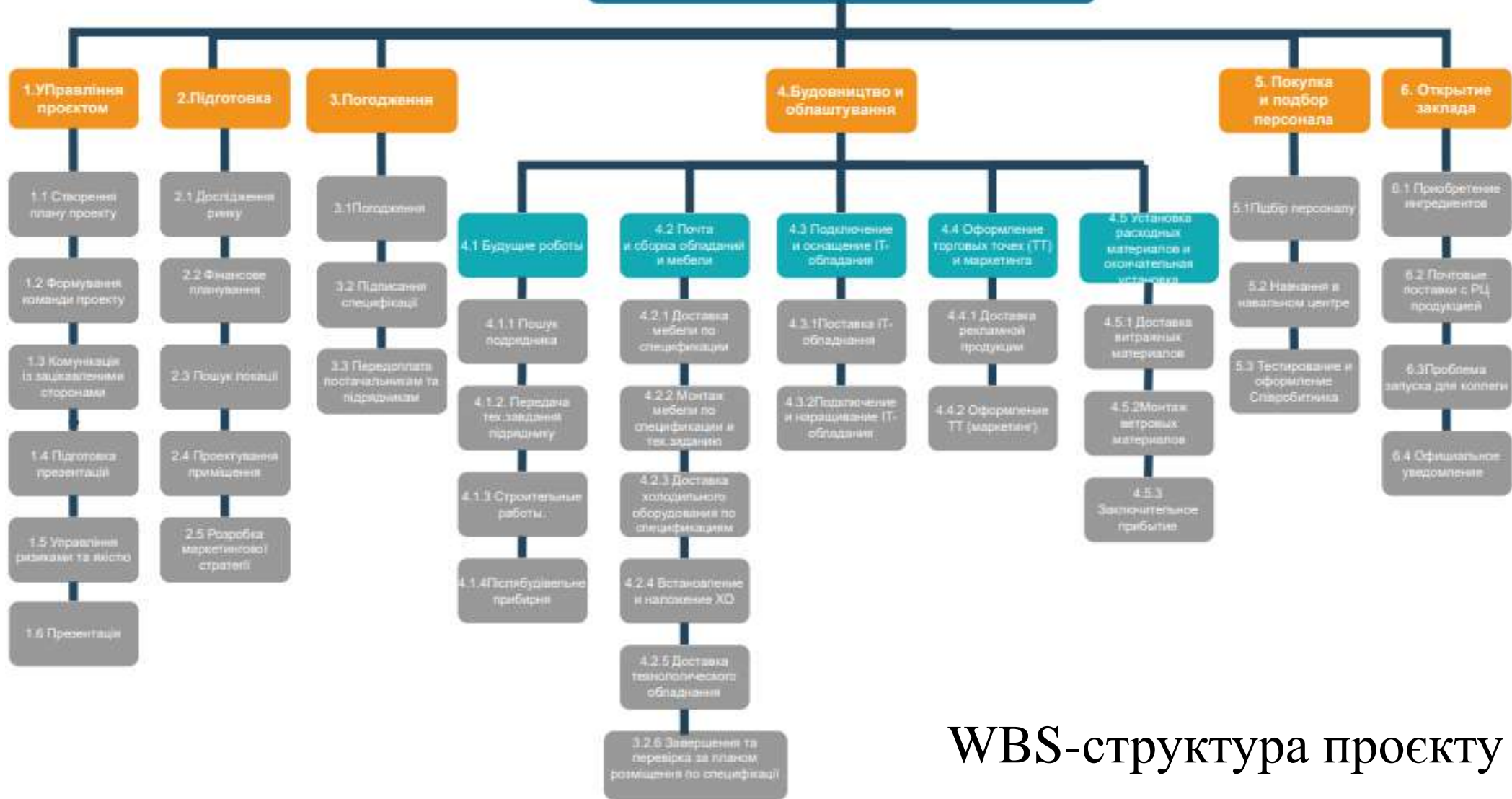
МАТРИЦЯ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Вп-відповідальний
Вик-виконавець
Кон-консультант



Назва фази проекту	Керівник проекту											
	Керівник управління розвитку роздрібної торгівлі	Менеджер з розвитку роздрібної торгівлі	Керівник з відділу проектування локацій	Фахівець з проектно-кошторисної справи	Фахівець з проектування локацій	Фахівець з автоматизації та підтримки IT-систем	Менеджер категорійний МТО	Фахівець з кадрів	Фахівець з навчання	менеджер з маркетингу	Фахівець з управління товарними запасами	
Управління проєктом	Вик,Вп											
Підготовка до проекту	Вик,Вп		Вик	Вик	Вик	Вик					Кон	
Погодження	Вик,Вп							Вик				
Будівельні роботи	Вик							Вик,Вп				
Постачання та збірка меблів та ХО	Вик,Вп	Кон		Кон				Вик,Вп				
Підключенн та налаштування IT							Вик,Вп					
Оформлення ТТ та маркетингу											Вик,Вп	
Встановлення витратних матеріалів												Вик,Вп
Пошук та підбір персоналу									Вик,Вп	Вик		
Відкриття закладу	Вп	Кон		Кон							Вик	Вик

проект відкриття закладу фаст-фуду



WBS-структура проекту

КАЛЕНДАРНИЙ ГРАФІК ПРОЄКТУ

	Название задачи	Длительность	Начало	Окончание	Предше
1	▸ Відкриття закладу фаст-фуду	98 дней	Пт 22.11.24	Вт 08.04.25	
2	▸ Управління проєктом	6 дней	Пт 22.11.24	Пт 29.11.24	
9	▸ Підготовка	19 дней	Пн 02.12.24	Чт 26.12.24	2
15	▸ Погодження	23 дней	Вт 07.01.25	Чт 06.02.25	9
19	▸ Будівництво та облаштування	39 дней	Пт 07.02.25	Ср 02.04.25	18
20	▸ Будівельні роботи	29 дней	Пт 07.02.25	Ср 19.03.25	18
25	▸ Постачання та збірка обладнання та меблів	33 дней	Пт 07.02.25	Вт 25.03.25	18
32	▸ Підключення та збірка ІТ-обладнання	4 дней	Вт 25.03.25	Пт 28.03.25	30
35	▸ Оформлення торгової точки та маркетинг	2 дней	Ср 26.03.25	Чт 27.03.25	31
38	▸ Встановлення витратних матеріалів та фінальне прибирання	6 дней	Ср 26.03.25	Ср 02.04.25	31
42	▸ Пошук та підбір перпсоналу	56 дней	Чт 16.01.25	Чт 03.04.25	16
46	▸ Відкриття закладу	3 дней	Пт 04.04.25	Вт 08.04.25	45

ДИАГРАММА ГАНТА



КАЛЕНДАРНИЙ ГРАФІК ПРОЄКТУ З КРИТИЧНИМ ШЛЯХОМ



ДІАГРАММА ГАНТА

		матеріалів та фінальне прибирання					
39	☛	Поставка витратних матеріалів	2 дней	Ср 26.03.25	Чт 27.03.25	31	3 200,00 ₴
40	☛	Монтаж витратних матеріалів	2 дней	Пт 28.03.25	Пн 31.03.25	39	3 200,00 ₴
41	☛	Фінальне прибирання	2 дней	Вт 01.04.25	Ср 02.04.25	40;37	5 000,00 ₴
42	☛	Пошук та підбір персоналу	56 дней	Чт 16.01.25	Чт 03.04.25	16	15 000,00 ₴
43	☛	Підбір персоналу	40 дней	Чт 16.01.25	Ср 12.03.25	16	3 200,00 ₴
44	☛	Навчання в навчальному центрі	14 дней	Чт 13.03.25	Вт 01.04.25	43	9 000,00 ₴
45	☛	Тестування та оформлення співробітника	2 дней	Ср 02.04.25	Чт 03.04.25	44	2 800,00 ₴
46	☛	Відкриття закладу	3 дней	Пт 04.04.25	Вт 08.04.25	45	28 800,00 ₴
47	☛	Закупівля інгредієнтів	2 дней	Пт 04.04.25	Пн 07.04.25	45;41	3 200,00 ₴
48	☛	Початок поставок з РЦ	1 день	Пт 04.04.25	Пт 04.04.25	45;41	2 400,00 ₴
49	☛	Пробний запуск для колег	1 день	Пн 07.04.25	Пн 07.04.25	48	9 200,00 ₴
50	☛	Офіційне відкриття	1 день	Вт 08.04.25	Вт 08.04.25	49	14 000,00 ₴

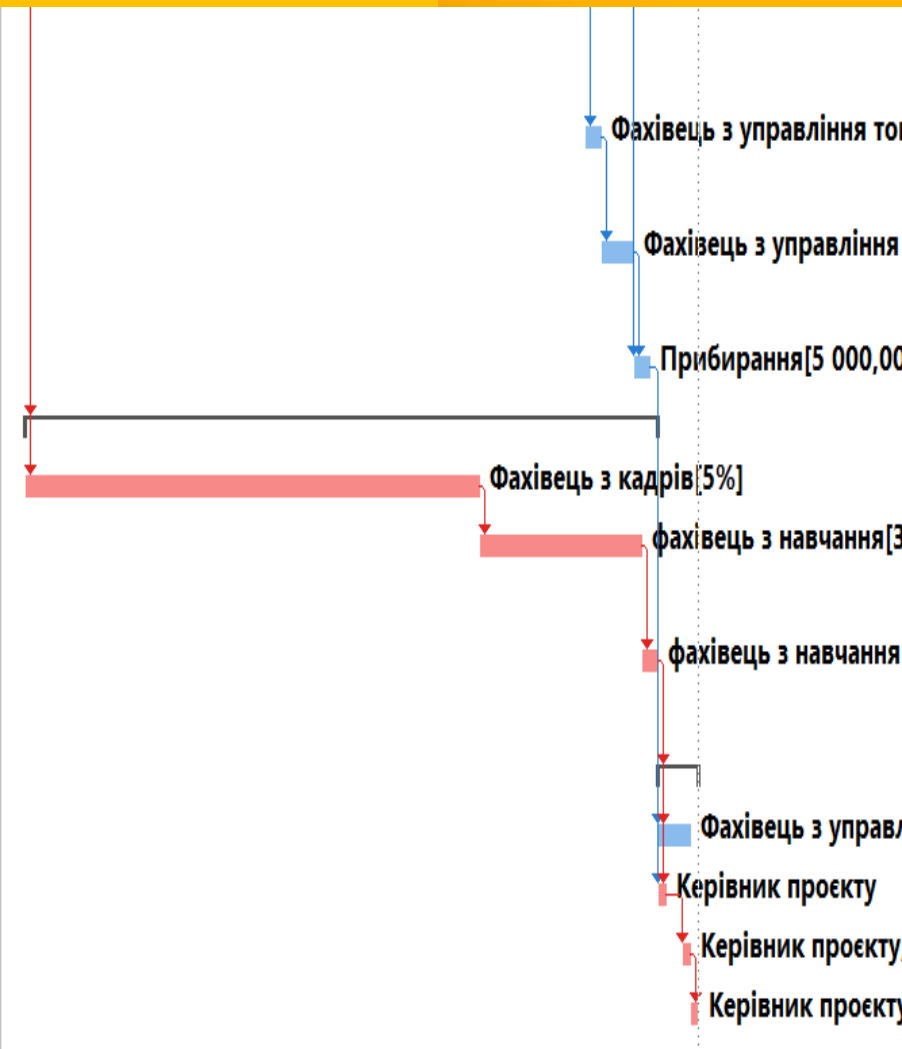
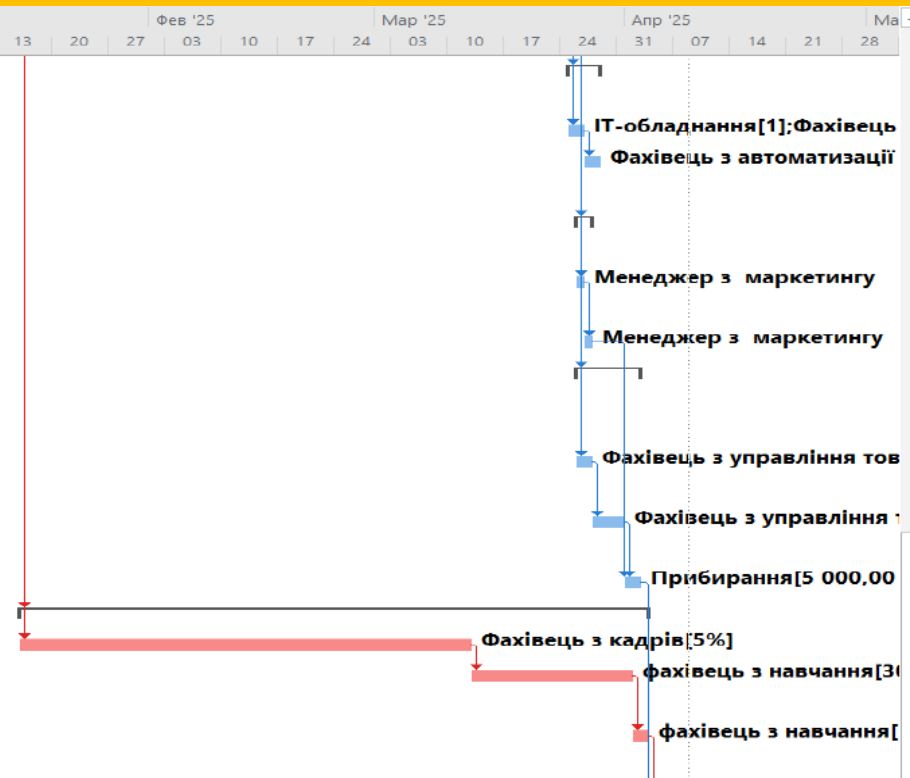


ДИАГРАММА ГАНТА

Название задачи	Длительнос	Начало	Окончание	Предше	Затраты
Підключення та збірка ІТ-обладнання	4 дней	Вт 25.03.25	Пт 28.03.25	30	31 400,00 ₴
Поставка ІТ-обладнання	2 дней	Вт 25.03.25	Ср 26.03.25	30	28 200,00 ₴
Підключення та налаштування ІТ-обладнання	2 дней	Чт 27.03.25	Пт 28.03.25	33	3 200,00 ₴
Оформлення торгової точки та маркетинг	2 дней	Ср 26.03.25	Чт 27.03.25	31	3 200,00 ₴
Поставка рекламної продукції	1 день	Ср 26.03.25	Ср 26.03.25	31	1 600,00 ₴
Оформлення ТТ(маркетинг)	1 день	Чт 27.03.25	Чт 27.03.25	36	1 600,00 ₴
Встановлення витратних матеріалів та фінальне прибирання	6 дней	Ср 26.03.25	Ср 02.04.25	31	11 400,00 ₴
Поставка витратних матеріалів	2 дней	Ср 26.03.25	Чт 27.03.25	31	3 200,00 ₴
Монтаж витратних матеріалів	2 дней	Пт 28.03.25	Пн 31.03.25	39	3 200,00 ₴
Фінальне прибирання	2 дней	Вт 01.04.25	Ср 02.04.25	40;37	5 000,00 ₴
Пошук та підбір перпсоналу	56 дней	Чт 16.01.25	Чт 03.04.25	16	15 000,00 ₴
Підбір персоналу	40 дней	Чт 16.01.25	Ср 12.03.25	16	3 200,00 ₴
Навчання в навчальному центрі	14 дней	Чт 13.03.25	Вт 01.04.25	43	9 000,00 ₴
Тестування та оформлення співробітника	2 дней	Ср 02.04.25	Чт 03.04.25	44	2 800,00 ₴



Розрахунок кошторису



Название задачи	Длительнос	Начало	Окончание	Предше	Затраты
Відкриття закладу фаст-фуду	98 дней	Пт 22.11.24	Вт 08.04.25		875 200,00 ₴
Управління проєктом	6 дней	Пт 22.11.24	Пт 29.11.24		14 400,00 ₴
Підготовка	19 дней	Пн 02.12.24	Чт 26.12.24	2	81 800,00 ₴
Погодження	23 дней	Вт 07.01.25	Чт 06.02.25	9	58 400,00 ₴
Будівництво та облаштування	39 дней	Пт 07.02.25	Ср 02.04.25	18	676 800,00 ₴
Пошук та підбір перпсоналу	56 дней	Чт 16.01.25	Чт 03.04.25	16	15 000,00 ₴
Відкриття закладу	3 дней	Пт 04.04.25	Вт 08.04.25	45	28 800,00 ₴



Управління якістю проєкту

Завдання проєкту	Критерії якості
Проектування приміщення	При проєтуванні приміщення треба враховувати санітарні та гігієнічні стандарти
Підписання специфікації	Документ має містити докладний опис обладнання, меблів, матеріалів та їх характеристик, а також підтверджувати відповідність стандартам якості.
Пошук підрядника	Підрядники мають володіти досвідом у будівельних чи оздоблювальних роботах для закладів харчування
Будівельні роботи	Використовуються лише сертифіковані матеріали, які відповідають стандартам безпеки та екологічності
Поставка меблів за специфікацією	Всі меблі повинні відповідати раніше узгодженим характеристикам і дизайну.
Встановлення та налагодження обладнання та меблів	Монтаж обладнання та меблів повинні відповідати стандартам по охороні праці
Підключення та налаштування ІТ-обладнання	Встановлення антивірусів для захисту даних
Підбір персоналу	Потрібно мати досвід в аналогічних закладах фаст-фуду, або інших закладах громадського харчування
Навчання персоналу	Програма адаптації та регулярне підвищення



№	Назва ризику	Ймовірність виникнення, %	Вплив, %	Опис ризику
Зовнішні ризики				
1	Курс валют	60%	40%	Нестабільність курсу валюти може змінити вартість імпортованих матеріалів та обладнання, що впливає на бюджет.
2	Інфляція	80%	50%	Зростання цін на продукти, оренду та інші ресурси може підвищити витрати на відкриття і функціонування закладу.
3	Нестабільна політична ситуація	50%	60%	Політична нестабільність може знизити інвестиційну привабливість і ускладнити отримання дозволів та ліцензій.
4	Епідемії	15%	70%	Спалахи інфекційних захворювань можуть призвести до тимчасового закриття або відкласти відкриття закладу.
5	Ризики постачання	50%	40%	Затримки в доставці обладнання чи матеріалів через проблеми з розмитненням можуть відкласти відкриття закладу.
Внутрішні ризики				
6	Затримки в графіку робіт	60%	60%	Затримки в будівельних роботах через відсутність координації або помилки в плануванні можуть змістити терміни.
7	Перевищення бюджету	70%	65%	Підвищення вартості робіт і матеріалів через інфляцію або недооцінку витрат може призвести до бюджетного дефіциту.
8	Проблеми з постачанням обладнання та матеріалів	35%	25%	Обладнання може не відповідати специфікаціям або потребувати ремонту, що спричиняє затримки в роботах.
9	Труднощі з наймом та навчанням персоналу	70%	50%	Брак кваліфікованих кадрів або ускладнення в наймі можуть вплинути на якість обслуговування та підготовку до відкриття.
10	Неякісна комунікація між відділами	50%	45%	Відсутність обміну інформацією між відділами призводить до непорозумінь та затримок у виконанні завдань.

Визначення ризиків, їх ймовірність та вплив



Матриця ймовірності та впливу ризиків



Ймовірність					
	0 – 20	20 – 40	40 – 60	60 – 80	80 – 100
80 – 100				2	
60 – 80			1,6,9	7	
40 – 60		5	3,10		
20 – 40		9			
0 – 20				4	
	0 – 20	20 – 40	40 – 60	60 – 80	80 – 100
	Вплив				



Заходи реагування на ризики

Назва ризику	Опис ризику	Заходи реагування на ризик
Зовнішні ризики		
Курс валют	Нестабільність курсу валюти може змінити вартість імпортованих матеріалів та обладнання, що впливає на бюджет.	Заклучати договори з фіксованим курсом валют. По можливості більше закупати у вітчизняних виробників. Створити резервний бюджет на випадок коливання курсу.
Інфляція	Зростання цін на продукти, оренду та інші ресурси може підвищити витрати на відкриття і функціонування закладу.	Укладати довгострокові договори з фіксованою ціною з постачальниками. Шукати аналоги без втрати якості. Оптимізувати витрати на оренду, комунальні послуги та інші операційні витрати.
Нестабільна політична ситуація	Політична нестабільність може знизити інвестиційну привабливість і ускладнити отримання дозволів та ліцензій.	Стежити за політичною ситуацією та законодавчими змінами. Консультуватися з юристами з питань отримання дозволів та ліцензій.
Назва ризику Епідемії	Спалахи інфекційних захворювань можуть призвести до тимчасового закриття або відкласти відкриття закладу.	Дотримуватися всіх санітарних норм та правил. Впровадити заходи безпеки для персоналу та клієнтів. Розробити план дій на випадок карантину або інших обмежень (наприклад доставка). Замовляти обладнання та матеріали заздалегідь
Ризики постачання	Затримки в доставці обладнання чи матеріалів через проблеми з розмитненням можуть відкласти відкриття закладу.	Співпрацювати з надійними постачальниками та логістичними компаніями. Мати запасний план на випадок затримок (наприклад, оренда тимчасового обладнання).
Внутрішні ризики		

Заходи реагування на ризики



Внутрішні ризики		
Затримки в графіку робіт	Затримки в будівельних роботах через відсутність координації або помилки в плануванні можуть змістити терміни.	- Розробити детальний графік робіт та контролювати його виконання. Забезпечити ефективну комунікацію між усіма учасниками проекту. Призначити відповідальну особу за координацію робіт.
Перевищення бюджету	Підвищення вартості робіт і матеріалів через інфляцію або недооцінку витрат може призвести до бюджетного дефіциту.	Детально прорахувати всі витрати та передбачити резервний фонд. Фіксувати ціни на роботи та матеріали при укладанні договорів. Шукати більш доступні альтернативи без втрати якості. Ретельно перевіряти обладнання при отриманні.
Проблеми з постачанням обладнання та матеріалів	Підвищення вартості робіт і матеріалів через інфляцію або недооцінку витрат може призвести до бюджетного дефіциту.	Укладати договори з постачальниками, які надають гарантійне та сервісне обслуговування. Мати запасні частини або альтернативне обладнання на випадок поломки.
Труднощі з наймом та навчанням персоналу	Брак кваліфікованих кадрів або ускладнення в <u>наймі</u> можуть вплинути на якість обслуговування та підготовку до відкриття.	Розпочати пошук персоналу заздалегідь. Забезпечити якісне навчання та стажування персоналу.
Неякісна комунікація між відділами	Відсутність обміну інформацією між відділами призводить до непорозумінь та затримок у виконанні завдань.	Встановити чіткі канали комунікації між відділами. Проводити регулярні наради та обговорення. Використовувати спільні системи управління проектами та документами.

DÖNER МАРКЕТ

0042
0045

Дякую за увагу

ДОНЕРИ
ШАУРМА