**Гуцан О.С.,** студентка 41 гр. ФМЕ
**Гострик О.М.,** к.е.н., доцент,
кафедра економічної кібернетики та інформаційних технологій,
Одеський національний економічний університет

## CHOICE: НАДІЙНИЙ ПАРТНЕР У СФЕРІ HoReCa

На сьогоднішній день в Україні триває повномасштабна війна. Якщо не розглядати тимчасово окуповані території та міста, де проходять активні бойові дії, то власники підприємств намагаються зберегти робочі місця у своєму місті, не зважаючи на численні виклики.

За статистикою, до 30% закладів закриваються впродовж першого року існування. В той же час, є безліч прикладів, коли ресторани та кафе переростають у цілі мережі чи навіть франшизи [1].

За результатами опитування виявлено, що на одну компанію, яка перенесла свою діяльність до іншого міста (релокацію), припадає 10 компаній, які продовжили функціонувати у своєму місті і в той же час відкрили нові заклади в інших регіонах[2]. На рис. 1 наведена діаграма релокації бізнесу з якої видно, що на одну компанію, яка перенесла свою діяльність до іншого міста, припадає 10 компаній, які продовжили функціонувати у своєму місті і в той же час відкрили нові заклади в інших регіонах.

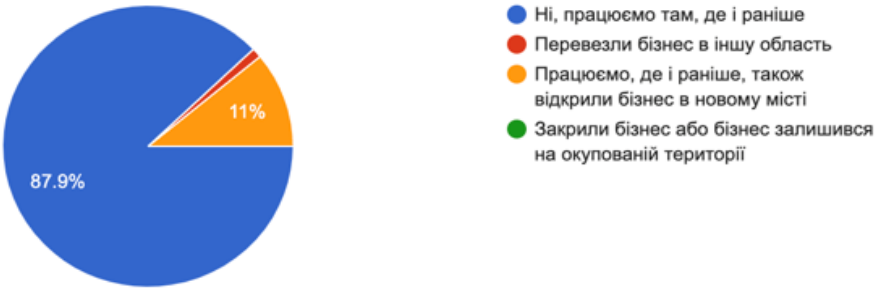



Рис. 1.1. Релокація бізнесу
Джерело: [2]

В доповіді розглянуто питання організації бізнесу на прикладі стартапу Choice, який навіть в кризовій ситуації і високого ризику дозволяє досягти успіху, завдяки певній стратегії та вдалому підходу до бізнесу.

Choice - це інноваційний сервіс у готельно-ресторанній галузі, який надає клієнтам можливість вибору та бронювання столиків в ресторанах, а також номерів у готелях, пропонуючи багатий вибір, зручність і вишуканий обслуговуючий сервіс.

Загалом сервіс Choice надає наступні послуги:

- доставка і само вивіз. Власники ресторанного бізнесу мають змогу запустити фірмовий сайт із доставкою їжі, у результаті якого отримують мінімальну комісію за замовлення.
- оплата за допомогою QR-code. Дана система оплати замовлення сприяє підвищенню прибутковості закладу у декілька разів. До того ж, заклад позбавляється від купи паперу та йде за трендами еко-маркетингу. Не потрібно

витрачати час на друк чеку через термінал, коли можна заплатити через Google/Apple Pay і електронний чек залишиться на смартфоні.

• резервування столу. Тепер не потрібно телефонувати на гарячу лінію закладу та чекати хвилинами на відповідь адміністратора. Наразі дає електронний резерв столу. Варто лише перейти за вказаним посиланням на сайті закладу та забронювати стіл у зручний для гостя час.

• замовлення столу. Вся робота, яка залишається на офіціантові – це принести саме замовлення. Клієнт має змогу замовити страви через QR-меню або дозамовити їжу через деякий проміжок часу.

• інтеграція з Glovo і Bolt. Заклад має змогу додати свій бізнес у найкращих додатках доставки замовлень - Glovo і Bolt.

Головний продукт Choice – це онлайн-меню. При цьому фаундери зробили найбільшу ставку на простоту та швидкість оформлення. Після того, як замовник залишає заявку на платформі, вона виконуються в першу чергу і під ключ. На сьогодні Choice має чотири тарифних плани. При цьому ціна впливає на кількість функцій, які він виконує. Найпростіший, тільки з QR-меню, коштує $12 на місяць. Основна перевага Choice перед додатками для доставки – це відсутність комісії з замовлень. При цьому ресторанам вигідніше сплачувати фіксовану суму за сервіс, ніж віддавати 30–40% заробітку агрегатору [3].

Розглянуті питання дозволяють визначити Choice - як інноваційний додаток, спеціально розроблений для сфери HoReCa, використання якого дозволяє готелям та ресторанам ефективно управляти бронюваннями, обліком запасів, звітністю та іншими важливими аспектами бізнесу на базі дуже зручного інтерфейсу, що спрощує роботу персоналу та покращує обслуговування клієнтів.

Оскільки ринок з надання послуг направлений на задоволення потреб споживача, то подібні стартапи мають абсолютне право на досягнення успіху, так як інноваційні підходи до його організації спрямовані не тільки на утримання постійних клієнтів, а і залучення нових, потенційних покупців.

**Список використаної літератури:**

1. Чому ресторани зазнають невдачі через відсутність аналізу даних? *Choice.* URL: https://choiceqr.com/uk/news/chomu-restorany-zaznayut-nevdachi-cherez-vidsutnist-analizu-danyh/ (дата звернення: 17.10.2023).

2. 98% закладів підняли ціни на страви за останній рік, 30% суттєво оновили меню: результати опитування. *Ресторатор.* URL: https://www.restorator.ua/post/survey_resulys (дата звернення: 17.10.2023)

3. Засновники фудтех-стартапу Choice перевіряють теорію, що криза – час для можливостей. Що в них виходить. *Forbes.* URL: https://forbes.ua/innovations/osnovateli-fudtekh-startapa-choice-proveryayut-teoriyu-chto-krizis-vremya-dlya-vozmozhnostey-chto-u-nikh-poluchaetsya-25032021-1207 (дата звернення: 17.10.2023).

4. Гострик О.М. Використання інструментальних засобів бізнес-аналітики в управлінській діяльності. *Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики*: матеріали одинадцятої міжнар. науково-практичної конференції, 9-10 вересня 2022 р. Одеса, ОНЕУ, 2022 р. 576 с.(с. 225-226)