

Секція:

Сфера обслуговування

УДК 338.4

Могилевець В. – ст. гр. БРЗс-41

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

СПЕЦИФІКА ІННОВАЦІЙ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Науковий керівник: к.т.н., доцент Стойко І.І.

Mogilevec V.

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

SPECIFICS OF RESTAURANT BUSINESS INNOVATION

Supervisor: Stoyko I., Ph.D., Assoc. Prof.

Ключові слова: ресторан, інновація, бізнес.

Keywords: restaurant, innovation, business

Найбільш перспективною галуззю для розвитку інноваційної діяльності є галузь ресторанного господарства. Цьому сприяють висока динаміка зростання та якісні зміни в розвитку ринку послуг підприємств ресторанного господарства. Інновації в ресторанному господарстві, з одного боку, можуть бути охарактеризовані як виробничі (виробництво продуктів харчування), а з другого, – невиробничі (надання послуг з організації харчування та не пов'язаних з цим процесом послуг). Всі види інновацій у сфері ресторанного господарства надають певні переваги як виробникам продукції та послуг ресторанного господарства, так і споживачам.

Специфіка ресторанного бізнесу, як галузі сфери послуг, припускає під інноваціями не тільки:

- поліпшення якості життя людей (задоволення потреби в якісній (екологічний аспект),

- красиво і смачно приготованій їжі (естетичну насолоду),

але й:

- грамотно збудовані взаємини з клієнтами,

- грамотну маркетингову політику і PR-стратегію,

- облік необхідності комерціалізації інноваційних розробок (отримання патентів, реєстрація фірмових знаків).

В цілому, інноваційний проект такого роду являє собою складну систему взаємообумовлених і взаємопов'язаних за ресурсами, термінів і виконавцям заходів, спрямованих на досягнення конкретних цілей (завдань) на пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки.

Ресторанний бізнес є однією з найбільш перспективних в плані інноваційного управління галузей сфери послуг.

У зв'язку з цим, ключовим напрямом підвищення ефективності діяльності компанії стає розробка, планування, реалізація і контроль здійснення інноваційних рішень. Інновації для сфери послуг є найважливішим стимулятором росту компанії.

З кожним роком на території України з'являється все більше закладів ресторанного господарства, що викликано, насамперед, зростаючою потребою людей в харчуванні та якісному проведенні дозвілля.

Незважаючи на нестабільний економічний стан в українському суспільстві, заклади харчування користуються значним попитом порівняно з іншими місцями відпочинку чи засобами організації різноманітних заходів.

Гнучка політика ресторанних підприємств дозволяє задовольнити бажання усіх людей. Але на фоні конкуренції, яка виникає в ресторанному бізнесі, все частіше постає питання відходу від традиційних методів обслуговування, кухні, розважальних заходів та очікуваного контингенту споживачів.

Тому підприємства ресторанного бізнесу вимушені впроваджувати найновітніші технології, методи та методики як на рівні управління закладом, так і на рівні обслуговування.

У сфері дослідження ресторанного бізнесу вже є ряд робіт, присвячених цій темі. Основні інновації можна класифікувати за видами. До них відносять:

- маркетингові (керування процесом бронювання on-line);
- продуктові (застосування клінінгових технологій, патентування нових страв та їх оформлення);
- організаційні (нові форми та методи навчання персоналу, відкриття мережі закладів харчування, планування нових концепцій);
- ресурсні (пошук нових ресурсів для розвитку підприємств).

Враховуючи наведені вище види інновацій, зараз активно використовуються у ресторанному бізнесі:

Спостерігаючи тенденції у впровадженні інноваційних підходів до обслуговування споживачів можна відмітити наступні моменти:

1. Заклад ресторанного господарства, щоб зарекомендувати себе і якісно відрізнитися серед конкурентів, зазвичай робить акцент на розширенні асортименту певного виду продукції, в той же час скорочуючи перелік інших страв і напоїв у меню.

Це дозволяє закладу закупувати, виготовляти та реалізувати товари різної вартості; створювати постійний контингент споживачів і при цьому не втрачати старих клієнтів; орієнтуватися на смаки гурманів, що прийдуть знову; бути одними з перших, хто впроваджує нові ідеї в ресторанний бізнес.

2. Заклад має привертати клієнтів розмаїттям музичних супроводів та іншими мистецькими заходами на високому рівні, піднімаючи власний рейтинг і ціни на страви та напої, відповідно до статусу.

3. Одна з передумов успіху ресторанного бізнесу – створення об'єднань закладів ресторанного господарства з частковою реорганізацією, внаслідок чого постає єдина мережа з однаковою кухнею та баром, традиціями та політикою.

Це в свою чергу приносить дію «ефекту масштабу», економію на рекламі, економію часу та коштів на вирішення питань з державними органами, популяризацію одного закладу за рахунок успішної діяльності іншого. Такі мережі мають більше шансів на зростання, ніж поодинокі ресторани та кафе.

4. Для заохочення клієнтів неабияке значення має введення системи знижок та спеціальних пропозицій у ціновій політиці, запровадження заходів, що орієнтуються на певний контингент чи час роботи:

- знижки в нічний чи ранковий час, дні, коли готуються певні екзотичні або навпаки типові страви,
- знижки для студентів, пенсіонерів, дітей, школярів, людей з певними інтересами,
- знижки за виконання певних умов чи дій в ресторані.

5. Іншою важливою інновацією є застосування сучасних інформаційних нанотехнологій, цифрової оргтехніки тощо.