

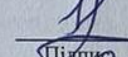
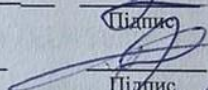
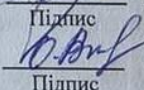
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ, АДМІНІСТРУВАННЯ ТА ТУРИЗМУ
Кафедра менеджменту та адміністрування

ДИПЛОМНА РОБОТА

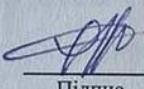
Формування плану маркетингу стартапу сервісу пошуку мін «Mine seeking
drop» (у рамках проєкту EU4Youth «Відновлення через соціальне
підприємництво» JA Ukraine, ГО «Джуніор Ачівмент Україна», м. Київ)
Назва теми

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)
Галузь знань 07 Управління та адміністрування
Шифр і назва галузі
Спеціальність 073 Менеджмент
Шифр і назва спеціальності
Освітня програма Менеджмент
Назва

Шифр ДРМН. 019115.ПЗ

Виконав студент 4 курсу група МН-20-1  Олександр МИКИТЮК
Шифр Підпис Ім'я, ПРІЗВИЩЕ
Керівник доктор екон.наук, професор  Євгеній РУДНІЧЕНКО
Наукова ступінь, звання Підпис Ім'я, ПРІЗВИЩЕ
Нормоконтролер _____  Ольга ОСТАПЧУК
Підпис Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

До захисту допускаю:
Завідувач кафедри менеджменту
та адміністрування

 Ніла ТЮРИНА
Підпис Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

14 06 2024 р.

Хмельницький 2024

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет управління, адміністрування та туризму
Кафедра менеджменту та адміністрування
Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)
Галузь знань 07 Управління та адміністрування
Шифр, назва
Спеціальність 073 Менеджмент ОП «Менеджмент»
Шифр, назва спеціальності та освітньої програми

ЗАТВЕРДЖУЮ:
Завідувач кафедри

15 02 2024 р.

ЗАВДАННЯ
НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ

Микитюк Олександр Ігорович

Прізвище, ім'я, по батькові студента

1. Тема роботи «Розробка фінансового плану старту сервісу пошуку мін «Mine seeking drop» (у рамках проєкту EU4Youth «Відновлення через соціальне підприємництво» JA Ukraine, ГО «Джуніор Ачівмент Україна», м. Київ)

керівник роботи Рудніченко Євгеній Миколайович, д.е.н, проф. кафедри МА

Прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання

Затверджено наказом ректора університету від 15.02 2024 р. № 2 дод. 6

2. Строк подання студентом роботи на кафедру 14.06.2024 р.

3. Вихідні дані до роботи: наукова та методична література, матеріали Junior Achievement Ukraine, інформація про проєкт EU4Youth «Відновлення через соціальне підприємництво», статистичні дані щодо замінування територій, публікації міжнародних організацій, інформація про технології та обладнання для розмінування.

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): 1. Теоретичні основи маркетингового аналізу та формування стратегії розвитку проєкту. 2. Аналіз проєктної діяльності Junior Achievement та обґрунтування доцільності реалізації проєкту з позиції маркетингу. 3. Рекомендації щодо удосконалення маркетингової стратегії реалізації проєкту започаткування сервісу з пошуку мін.

5. Перелік графічного матеріалу (із зазначенням обов'язкових креслень): 1. Порівняння маркетингового аналізу й маркетингових досліджень. 2. Життєвий цикл проєкту. 3. Порівняння методологій управління проєктами. 4. Технічні досягнення в сфері розмінування. 5. Фінансова звітність підприємства JA Ukraine. 6. Звіт про фінансовий результат підприємства JA Ukraine. 7. Фінансові коефіцієнти. 8. Країни в яких актуальна

проблема замінування або вибухонебезпечних предметів. 9. Інтерактивна карта замінування території України. 10. SWOT-аналіз. 11. Маркетингові заходи проєкту «Mine-Seeking». 12. Витрати на маркетинг та рекламу за 2025 рік. 13. Витрати на маркетинг та рекламу за 2026 рік. 14. Витрати на маркетинг та рекламу за 2027 рік.

6. Консультанти розділів дипломної роботи:

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1. Теоретико-методичний	Рудніченко Є. М., проф. каф. МА		
2. Дослідницько-аналітичний	Рудніченко Є. М., проф. каф. МА		
3. Проектно-рекомендаційний	Рудніченко Є. М., проф. каф. МА		
4. Нормоконтроль	Остапчук О. В., доц. каф. МА		

7. Дата видачі завдання 15.02.2024р

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Пор. №	Назва етапів (розділів) дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Прізвище
1.	Вибір теми дипломної роботи		
2.	Одержання індивідуального завдання	березень 2024	
3.	Складання календарного плану графіка написання дипломної роботи	березень 2024	
4.	Підготовка до виконання дипломної роботи: підбір та вивчення літератури, збір необхідної інформації до обраної теми	квітень 2024	
5.	Уточнення теми дипломної роботи та календарного плану-графіка, виходячи зі специфіки базового підприємства	квітень 2024	
6.	Виконання першого розділу		
7.	Виконання другого розділу	травень 2024	
8.	Виконання третього розділу	червень 2024	
9.	Написання висновків	червень 2024	
10.	Здача роботи науковому керівнику	червень 2024	
11.	Доопрацювання дипломної роботи з урахуванням зауважень наукового керівника	червень 2024	
12.	Написання та оформлення роботи в остаточному варіанті	червень 2024	
13.	Попередній захист дипломної роботи на кафедрі	червень 2024	
14.	Одержання відгуку наукового керівника	червень 2024	
15.	Одержання рецензії зовнішнього рецензента	червень 2024	
16.	Захист дипломної роботи	червень 2024	

Студент

(Підпис)

Керівник роботи

(Підпис)

О. І. Микитюк
(Ініціали, прізвище)

Є. М. Рудніченко
(Ініціали, прізвище)

АНОТАЦІЯ


Микитюк О. І. Формування плану маркетингу стартапу сервісу пошуку мін «Mine seeking dron» (у рамках проєкту EU4Youth «Відновлення через соціальне підприємництво» JA Ukraine, ГО «Джуніор Ачівмент Україна», м. Київ). Керівник роботи – доктор екон. наук., професор кафедри менеджменту та адміністрування Рудніченко Є. М. Дипломна робота бакалавра: 65 с., 4 рисунки, 9 таблиць, 52 джерел посилань.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ, МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ, БЕЗПЛОТНІ ЛІТАЛЬНІ АПАРАТИ, МАГНІТОМЕТРИ, FPV-ДРОНИ, СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО, РОЗМІНУВАННЯ ТЕРИТОРІЙ, ЦІЛЬОВА АУДИТОРІЯ.

Розглянуто процес створення маркетингового плану для стартапу «Mine-Seeking Drone». Проєкт пропонує інноваційні послуги з розмінування територій за допомогою FPV-дронів з магнітометрами. Вивчення ринку послуг з пошуку мін в Україні, включаючи його сегментацію та динаміку, дозволило визначити основні фактори, які впливають на його розвиток.

Розглянуто діяльність організації Junior Achievement Ukraine та її місця в розвитку соціального підприємництва. Визначено цільову аудиторію проєкту «Mine-Seeking Drone», а також проведено SWOT-аналіз, щоб визначити сильні та слабкі сторони, можливості та загрози. Розроблено маркетинговий план, який включає позиціонування продукту, цінову політику, канали розподілу та просування.

Результати дослідження підтверджують значний потенціал стартапу «Mine-Seeking Drone». Розроблений маркетинговий план може бути використаний для впровадження та просування проєкту на ринку.



О. І. Микитюк

ЗМІСТ

ВСТУП	6
1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛІЗУ ТА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПРОЄКТУ	8
1.1 Сутність та зміст маркетингового аналізу у реалізації проєктів	8
1.2 Основи формування стратегії розвитку проєкту	12
1.3 Сегментація ринку послуг з пошуку мін та його динаміка	20
2 АНАЛІЗ ПРОЄКТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ JUNIOR ACHIEVEMENT ТА ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТУ З ПОЗИЦІЇ МАРКЕТИНГУ	27
2.1 Аналіз діяльності Junior Achievement Ukraine та загальна характеристика проєктів.....	27
2.2 Маркетинговий аналіз реалізації проєкту в контексті його розвитку	35
2.3 Дослідження цільової аудиторії та SWOT-аналіз	41
3 РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТУ ЗАПОЧАТКУВАННЯ СЕРВІСУ З ПОШУКУ МІН	47
3.1 Рекомендації щодо визначення маркетингових цілей у середньостроковій перспективі	47
3.2 Розробка маркетинг-міксу в контексті реалізації проєкту	51
ВИСНОВКИ.....	60
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	62

ВСТУП

Багато країн, які пережили військові конфлікти, стикаються з проблемою розмінування територій на глобальному рівні. Мільйони гектарів землі залишаються забрудненими мінами та вибухонебезпечними предметами. Вони створюють значну загрозу для життя та здоров'я людей, заважають розвитку економіки та відновленню нормального життя в регіонах, які були постраждали.

Junior Achievement Ukraine, організація, яка сприяє розвитку підприємницького потенціалу молоді в Україні, визнає цю проблему та підтримує ініціативи, спрямовані на її вирішення. Junior Achievement Ukraine підтримує підприємницькі здібності молоді в Україні та підтримує проекти, спрямовані на вирішення цієї проблеми. Зокрема, він підтримує проєкт EU4Youth «Відновлення через соціальне підприємництво», який сприяє відновленню України шляхом розвитку соціального підприємництва. Стартап «Mine-Seeking Drone» пропонує інноваційне рішення для розмінування територій за допомогою дронів в рамках цього проєкту. Вивчення досвіду JA Ukraine, зокрема, може допомогти визначити найкращі способи зв'язатися з користувачем послуг з розмінування, і допомогти створити інформаційні матеріали та кампанії, які будуть зрозумілі та цікаві для цієї аудиторії.

Традиційні методи розмінування, які вимагають ручної праці саперів, небезпечні, дорогі та тривалі. Вони несуть високий ризик для життя фахівців і вимагають значних людських ресурсів і спеціального обладнання. Таким чином, найважливішим завданням є розробка нових технологій, які можуть підвищити ефективність, безпеку та швидкість розмінування. Використання дронів, або безпілотних літальних апаратів, для виявлення та картографування мінних полів, є однією з перспективних технологій. Оснащені спеціальними датчиками, дрони дозволяють проводити дистанційне обстеження територій, мінімізуючи ризики для людей. Вони можуть швидко та точно виявити міни,

створювати детальні карти мінних полів і передавати ці дані саперам для подальшого знешкодження.

Стартап «Mine-Seeking Drone» має на меті розробити та запровадити інноваційний сервіс пошуку мін, який використовує FPV (First Person View) дрони з магнітометрами. Ця технологія дозволяє оператору дрона бачити зображення в реальному часі, що дозволяє їм швидко маневрувати та досліджувати територію. Як наслідок, магнітометри підвищують точність і ефективність пошуку, знаходячи міни на основі їх магнітних властивостей.

Проект особливо важливий для України, де після війни величезні території сільськогосподарських угідь були заміновані. Розподіл цих регіонів має вирішальне значення для відновлення аграрного сектору, забезпечення продовольчої безпеки та економічного зростання країни.

Мета дипломної роботи полягає в тому, щоб проаналізувати проект «Mine-Seeking Drone» з маркетингової точки зору. Дослідження ринку послуг з пошуку мін, аналіз цільової аудиторії та конкурентного середовища, оцінка ефективності технології та розробка маркетингової стратегії для просування проекту на ринку – усе це належить до цієї категорії.

У дипломній роботі розглядаються теоретичні основи маркетингового аналізу та стратегічного управління проектами; сучасні тенденції на ринку послуг з розмінування; потреби та очікування потенційних клієнтів; і рекомендації щодо оптимізації маркетингових зусиль і підвищення ефективності проекту «Mine-Seeking Drone».

Результати дослідження дають можливість отримати корисне знання про ринок послуг з розмінування, його функції та перспективи. Розроблена маркетингова стратегія стане основою для успішного запуску та просування проекту «Mine-Seeking Drone». Цей проект сприятиме вирішенню важливої соціальної проблеми розмінування територій України та надасть колишнім військовим операторам FPV-дронів можливість використовувати свої навички в мирних цілях.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛІЗУ ТА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПРОЄКТУ

1.1 Сутність та зміст маркетингового аналізу у реалізації проєктів

Сучасний світ характеризується нестабільністю ринку та гострою конкуренцією, тому маркетинговий аналіз не лише є корисним інструментом, це також важливий посібник для успішного управління стратапами. Він полегшує управління проєктом і зацікавленими сторонами, надаючи важливу інформацію, необхідну для прийняття обґрунтованих рішень для забезпечення успіху проєкту.

Системи управління маркетингом спрямовані на досягнення гармонійного балансу між цілями організації та потребами споживачів. Основою методу є маркетинговий аналіз. Маркетинговий аналіз є частиною аналітичної діяльності підприємства, яка передбачає комплексну оцінку маркетингової діяльності за минулий період з метою розробки маркетингової стратегії, орієнтованої на майбутнє [32].

На думку доктора економічних наук, професора Д.А. Штефанича, маркетинговий аналіз включає:

- а) визначення відхилень між фактичними та плановими значеннями показників маркетингового процесу, які відображають як самі процеси, так і рівні їх ефективності;
- б) забезпечення об'єктивної кількісної оцінки минулої маркетингової діяльності підприємства за звітний період;
- в) визначення в цифрах можливих резервів підвищення ефективності маркетингової діяльності на наступний плановий період;
- г) забезпечення того, щоб організаційні маркетингові підрозділи отримували необхідну інформацію від цієї діяльності для розробки життєздатних маркетингових рішень, стратегій (або внесення коригувань);

д) визначення конкретних дій на основі можливостей, виявлених під час аналізу, які можна використати для покращення маркетингової діяльності — включаючи кількісне визначення таких ризиків;

е) надання рекомендацій не тільки щодо зменшення, але й щодо повного виключення цих значень, якщо вони виявляються занадто високими [31].

Таким чином, однією з головних місій маркетингового аналізу є виявлення резервів підвищення ефективності маркетингової діяльності. Маркетинговий аналіз часто асоціюється з маркетинговими дослідженнями, оскільки вони мають схожі властивості та доповнюють один одного. Проте маркетинговий аналіз є більш широкою наукою, яка виходить із систематичного та послідовного аналізу наявної інформації. Маркетингове дослідження, однак, спрямоване на отримання нової інформації, яка стосується конкретних питань, що виникають під час аналізу. Маркетинговий аналіз базується на задокументованій інформації з офіційних джерел, таких як звіти, баланси, контракти та статистичні дані. Натомість маркетингове дослідження виробляє нову інформацію через дослідження, експерименти, тести та відгуки інших людей. Основною метою маркетингового аналізу є оцінка наявної інформації та виявлення маркетингових резервів компанії. Маркетингове дослідження пов'язане зі збором, аналізом і представленням інформації, яка стосується конкретних питань, які виникають у результаті аналізу.

Маркетинговий аналіз є основою для створення маркетингових планів і стратегій. Маркетингове дослідження дає вам інформацію, необхідну для прийняття обґрунтованих рішень щодо маркетингових заходів. Маркетинговий аналіз виводиться з концепції систематичності, комплексності, послідовності, виявлення причинно-наслідкових зв'язків і регулярності. Маркетингове дослідження ґрунтується на об'єктивних, наукових, точних, ефективних та економічних принципах.

Маркетинговий аналіз використовує такі підходи, як SWOT-метод, PEST-метод, конкурентний метод і аналіз ринку. Маркетингові дослідження

використовують різноманітні підходи, включаючи опитування, фокус-групи, глибинні інтерв'ю, експерименти та експертні оцінки. Висновок маркетингового аналізу - це звіт, який містить пропозиції щодо покращення маркетингових зусиль. Маркетингове дослідження створює звіт, який містить інформацію та висновки, які можуть бути використані для прийняття маркетингових рішень. Маркетинговий аналіз і маркетингове дослідження не вважаються взаємовиключними, а радше доповнюють один одного. Маркетинговий аналіз спирається на дослідження, щоб краще зрозуміти ринок, а інформація отримується для проведення аналізу [40].

Таблиця.1.1. Порівняння маркетингового аналізу й маркетингових досліджень*

Характеристика	Маркетинговий аналіз	Маркетингові дослідження
Джерела інформації	Офіційні документи (звіти, баланси, договори, статистика)	Опитування, спостереження, експерименти, випробовування, експертні оцінки
Завдання	Оцінка інформації, виявлення маркетингового резерву	Збір, аналіз та звіт про дані
Призначення	Розробка маркетингових планів	Відповіді на питання, що виникли в результаті аналізу
Принципи	систематичність, комплексність, послідовність, виявлення причинно-наслідкових зв'язків, періодичність	Об'єктивність, науковість, точність, економічність, оперативність
Методи	SWOT-аналіз, PEST-аналіз, аналіз конкуренції, аналіз ринку тощо	Опитування, фокус-групи, глибинні інтерв'ю, експерименти тощо
Результати	Звіт з рекомендаціями щодо покращення маркетингової діяльності	Звіт з даними та висновками

*таблицю сформована за допомогою джерела [31; 33]

Маркетингова аналітика є важливим інструментом для прийняття ефективних маркетингових рішень. Його дії ґрунтуються на певних принципах забезпечення систематичних, комплексних, послідовних та ефективних досліджень. Детальніше про кожного з них:

а) Системний підхід: маркетинговий аналіз розглядає компанію як цілісну систему, в якій усі елементи комплексу маркетингу (продукція, ціни, канали розподілу, просування) взаємопов'язані та впливають один на одного. Цей принцип дозволяє заглибитися в минулий маркетинговий процес, виявити

закономірності його розвитку, причини успіху і невдачі, зв'язки між різними інструментами маркетингу.

б) **Всебічний багатофакторний аналіз:** при проведенні маркетингового аналізу враховуються всі фактори, що впливають на маркетингову діяльність, у тому числі внутрішні (виробничі потужності, фінансовий стан) і зовнішні (конкурентне середовище, економічні умови, законодавство). Цей підхід забезпечує більш повне розуміння маркетингового стану компанії та дозволяє приймати більш обґрунтовані рішення [20; 16].

в) **Послідовність дослідження:** маркетинговий аналіз проводиться поетапно, з чітко визначеною послідовністю дій. На першому етапі збираються та аналізуються дані, потім проводиться оцінка маркетингової кампанії та розробляються висновки та рекомендації. Такий підхід забезпечує чітку структуру аналізу та його результатів.

г) **Визначте причинно-наслідкові зв'язки.** Маркетинговий аналіз — це не просто опис фактів, а виявлення причинно-наслідкових зв'язків між фактами. Це дає змогу зрозуміти, чому певні маркетингові дії дають певні результати, і дає змогу скоригувати маркетингову стратегію для досягнення кращих результатів.

д) **Періодичність:** маркетинговий аналіз проводиться регулярно та має чіткий цикл (наприклад, щоквартально, щорічно). Це дозволяє відстежувати зміни маркетингової ситуації та своєчасно коригувати маркетингові стратегії [11].

Основними елементами впровадження маркетингу є принципи маркетингової аналітики. Їх використання дозволяє глибше і всебічно зрозуміти маркетингову ситуацію компанії, тим самим приймати ефективніші маркетингові рішення і досягати кращих маркетингових результатів. Завдяки комплексному маркетинговому аналізу, який охоплює всі вищезазначені компоненти, керівники проєктів можуть отримати чітке розуміння ринкових умов, конкурентного середовища, цільової аудиторії та потенційних ризиків. Це дає змогу приймати обґрунтовані рішення щодо маркетингової стратегії вашого

проєкту, підвищуючи його ефективність і збільшуючи шанси на успішну реалізацію.

Маркетинговий аналіз є важливим інструментом проєктного менеджменту, який дозволяє приймати рішення на основі вивчення ринку, конкурентів і вимог споживачів. Його систематичний, комплексний підхід дозволяє знайти приховані резерви та можливості для розвитку проєкту, що гарантує його ефективність і конкурентоспроможність. Маркетинговий аналіз базується на аналізі наявних даних, тоді як маркетингові дослідження збирають нові знання. Це робить його більш доступним і вигідним для багатьох компаній. Коли ці дві стратегії поєднані, можна отримати повне розуміння ринкової ситуації та приймати найкращі рішення для досягнення цілей.

1.2 Основи формування стратегії розвитку проєкту

Для ефективного завершення проєкту необхідні фази, відомі як життєвий цикл проєкту. Він описує комплексний робочий процес проєкту та визначає порядок процесів і етапів, через які проходить проєкт по мірі його завершення (рис. 1.1). Для формування життєвого циклу проєкту РМІ (Project Management Institute) визначив п'ять груп процесів управління проєктами, також відомих як фази управління проєктами.



Рис.1.1 – Життєвий цикл проекту [19; 2]

Ефективні стратегії розвитку проекту базуються на наборі ключових теоретичних концепцій, що охоплюють усі аспекти управління проектами та організаційного розвитку. Управління проектами відіграє важливу роль у цій стратегії, використовуючи визнані стандарти та методології, такі як PMBOK Guide, PRINCE2 та Agile (таблиця 1.2). Ці методи забезпечують структуроване планування, виконання та контроль проектів, які допомагають досягти встановлених цілей.

Таблиця 1.2 – Порівняння методологій управління проектами*

Методологія	Опис	Переваги	Недоліки
PMBOK Guide	Стандарт, збірник знань, навичок і процедур, необхідних для ефективного управління проектами.	Структурований універсальний підхід, що визнаний у професійному середовищі.	Може бути занадто формальним для невеликих проектів й вимагати суттєвої документації.
PRINCE2	Структурований, орієнтований на результат.	Чітко визначені ролі та обов'язки, поетапне виконання проекту й зосередження на результатах.	Може бути занадто бюрократичним, вимагає значної документації.
Agile	Методології, що підкреслюють гнучкість і адаптивність проектів.	Гнучкість, адаптивність, швидка реакція на зміни, залучення зацікавлених сторін.	Може бути складним для великих і складних проектів, вимагає високого рівня самоорганізації команди.

*таблиця сформована за допомогою джерел [40; 41]

Крім того, стратегічне управління є невід'ємним елементом, який дозволяє використовувати такі інструменти, як SWOT-аналіз і Balanced Scorecard (BSC), щоб визначити конкурентні переваги та оцінити ефективність проєктів. Управління зацікавленими сторонами забезпечує ефективну комунікацію та врахування інтересів усіх учасників проєкту, що сприяє злагодженому виконанню поставлених завдань. Управління ризиками, включаючи методи симуляції FMEA та Монте-Карло, дозволяє ідентифікувати, оцінювати та мінімізувати потенційні загрози, тим самим зменшуючи їх негативний вплив на проєкт.

Розуміння моделей життєвого циклу проєкту, таких як модель етапу, дозволяє стратегам проєкту відстежувати прогрес і вносити корективи на кожному етапі реалізації проєкту. Управління інноваціями, яке включає такі методи, як дизайн-мислення та методологія економічного стартапу, зосереджується на створенні цінності шляхом розробки інноваційних продуктів і послуг, які відповідають потребам ринку. Тому інтеграція цих концепцій формує комплексний підхід до успішної розробки проєкту, забезпечуючи його адаптивність і ефективність у сучасному динамічному середовищі.

Ефективні стратегії розробки проєктів базуються на кількох ключових теоретичних концепціях, які забезпечують цілісний підхід до управління проєктами. Усі ці теорії та методи надають необхідні інструменти для планування, виконання та контролю проєкту, полегшуючи адаптацію до мінливих умов, ефективне використання ресурсів та врахування інтересів зацікавлених сторін:

а) Управління проєктом:

1) Посібник РМВОК (Project Management Body of Knowledge): цей стандарт, розроблений інститутом управління проєктами (PMI), описує знання, навички та процеси, необхідні для ефективного управління проєктами. Посібник РМВОК містить чітку структуру для планування, виконання та контролю проєкту, яка є основою для розробки стратегій розвитку.

2) PRINCE2: розроблений урядом Великобританії, цей підхід забезпечує структурований, орієнтований на результат підхід до управління проектами. PRINCE2 фокусується на чітко визначених ролях і обов'язках, а також на поетапному виконанні проекту, що сприяє кращому плануванню та контролю.

3) Agile: ці методології, такі як Scrum і Kanban, підкреслюють гнучкість і адаптивність проектів. Методології Agile розділяють проекти на короткі ітерації, що дозволяє постійно адаптуватися та реагувати на зміни.

б) Стратегічне управління:

1) SWOT-аналіз: цей метод допомагає оцінити сильні та слабкі сторони, а також можливості та загрози проекту. SWOT-аналіз дозволяє стратегам проекту визначити конкурентні переваги проекту та розробити план дій для мінімізації ризиків.

2) Збалансована система показників (BSC): цей інструмент використовується для оцінки ефективності проекту з різних аспектів, таких як фінанси, клієнти, внутрішні процеси, навчання та розвиток тощо. BSC допомагає стратегам проекту відстежувати ключові показники ефективності (KPI) і вносити необхідні корективи до стратегії.

3) Аналіз конкурентних переваг Портера: ця теорія стверджує, що успіх проекту залежить від його здатності створювати та підтримувати стійку конкурентну перевагу. Аналіз Портера допомагає стратегам проектів визначити критичні фактори успіху (KFS) у своїй галузі та розробити стратегії для досягнення цих цілей.

в) Управління зацікавленими сторонами:

1) Теорія зацікавлених сторін: Ця теорія стверджує, що проект повинен враховувати інтереси всіх зацікавлених сторін, які можуть вплинути на його успіх або на яких впливає проект. Розуміння інтересів зацікавлених сторін дозволяє стратегам проекту розробляти ефективні канали комунікації для залучення зацікавлених сторін до проекту та мінімізації конфліктів.

2) Модель вагомості зацікавлених сторін: Ця модель допомагає класифікувати зацікавлених сторін на основі їхнього рівня впливу та інтересу до проєкту. Це дозволяє стратегам проєкту визначити пріоритетність роботи із зацікавленими сторонами та розробити відповідні стратегії для кожної групи.

3) Відображення влади та впливу: цей метод допомагає визначити, які зацікавлені сторони мають найбільшу владу та вплив на проєкт. Це дозволяє стратегам проєкту зосередитися на цих основних зацікавлених сторонах і отримати від них підтримку.

г) Управління ризиками проєкту:

1) FMEA (Аналітика модифікацій і наслідків невдачі) — це метод, який використовується для виявлення, оцінки та пріоритезації потенційних ризиків, пов'язаних із проєктом. FMEA допомагає стратегам проєкту розробляти плани пом'якшення ризиків, щоб мінімізувати негативний вплив ризиків, пов'язаних із проєктом.

2) Monte Carlo Simulation — це спосіб моделювання ймовірних результатів проєкту з урахуванням різних факторів невизначеності. Monte Carlo Simulation допомагає стратегам проєктів оцінювати ризики та приймати більш розумні рішення.

3) Планування ризиків: це процес, який допомагає визначити та вжити заходів щодо реагування на потенційні ризики проєкту. У плануванні реагування на ризики можуть бути включені заходи, спрямовані на запобігання, пом'якшення, перенесення або прийняття ризику.

д) Життєвий цикл проєкту:

1) Моделі життєвого циклу проєкту: Розуміння цих моделей допомагає планувати етапи проєкту, визначати ключові точки прийняття рішень і адаптувати стратегію до змінних обставин.

2) Stage-Gate Model поділяє проєкт на чітко визначені етапи з різними цілями та критеріями успішності. Stage-Gate Model допомагає стратегам проєкту контролювати хід проєкту та вносити корективи, коли це можливо, з мінімальними витратами.

е) Інноваційний менеджмент:

1) Design Thinking: Цей підхід до інновацій фокусується на розумінні потреб користувачів та створенні рішень, які відповідають цим потребам. Дизайн-мислення може допомогти стратегам проєкту створювати нові товари та послуги, які мають цінність для ринку.

2) Lean Startup Methodology: метод, який надає покроковий процес швидкої розробки та тестування нових товарів і послуг. Методологія Lean Startup може допомогти стратегам проєктів мінімізувати ризики та збільшити шанси на успіх.

Ефективна стратегія розвитку проєкту не просто поєднує в собі різні теорії, інтегруючи їх, щоб досягти успіху. Кожна з вищезазначених стратегій впливає таким чином:

1) Проєктне управління:

– Структура та чіткість: Завдяки PMBOK Guide або PRINCE2, зрозуміла структура планування, виконання та контролю проєкту гарантує, що всі аспекти проєкту враховані та послідовно реалізовані. Це дає чітке розуміння цілей, завдань, відповідальності та очікуваних результатів.

– Методологічна гнучкість: Agile-методології, такі як Scrum або Kanban, пропонують адаптивний підхід, який дозволяє проєкту реагувати на зміни та нову інформацію. Це особливо корисно в динамічному середовищі, де гнучкість є ключовою для успіху.

2) Стратегічний менеджмент:

– Стратегічне узгодження: проєкт чітко узгоджується з стратегією компанії за допомогою SWOT-аналізу та BSC. Це гарантує, що всі ресурси та зусилля, які використовуються в проєкті, спрямовані на досягнення цілей організації в цілому.

– Конкурентна перевага: Портерівський аналіз допомагає визначити та використовувати ключові фактори успіху (КФУ) у конкретному секторі проєкту. Це дозволяє проєкту чітко визначити свою позицію на ринку та максимізувати його конкурентні переваги.

3) Управління зацікавленими сторонами:

– Ефективна комунікація: стратегам проєкту легше спілкуватися, коли вони розуміють інтереси зацікавлених сторін за допомогою теорії зацікавлених сторін і моделі зацікавленості. Це гарантує, що всі сторони, які зацікавлені в проєкті, будуть інформовані, залучені та мають можливість впливати на нього.

– Мінімізація конфліктів: Картографія сили та впливу допомагає зосередитися на основних зацікавлених сторонах, які можуть мати значний вплив на проєкт. Це дозволяє ключовим гравцям підтримувати та проактивно вирішувати потенційні конфлікти.

4) Управління ризиками проєкту:

– Проактивна ідентифікація: FMEA допомагає виявити та оцінити потенційні ризики на ранніх стадіях проєкту. Це дозволяє розробити стратегії пом'якшення ризиків і запобігти негативним наслідкам.

– Обґрунтовані рішення: Monte Carlo Simulation використовується для моделювання ймовірних результатів проєкту, враховуючи різні фактори невизначеності. Це сприяє більш обґрунтованим рішенням щодо ресурсів і ризиків.

– Гнучкість реагування: Планування ризиків гарантує чіткі плани дій на випадок виникнення ризиків. Це дозволяє команді проєкту швидко та ефективно реагувати на будь-які непередбачені події.

5) Життєвий цикл проєкту:

– Адаптивний підхід: розуміння кількох моделей життєвого циклу проєкту (каскадних, ітеративних, гнучких) дозволяє стратегам проєкту вибрати найкращий підхід, який відповідає потребам та контексту проєкту. Це гарантує, що стратегія гнучка та адаптивна до змінних обставин.

– Контроль і видимість: Stage-Gate Model розбиває проєкт на етапи, кожен із якими має чіткі цілі та критерії успішності. Це забезпечує чіткий контроль над процесом виконання проєкту та дає можливість вносити

корективи на ранніх стадіях проєкту, коли це ще можливо, з мінімальними витратами.

б) Інноваційний менеджмент:

– Центральність користувача: Design Thinking зосереджується на розумінні потреб користувачів і створенні рішень, які відповідають цим потребам. Це гарантує, що проєкт має шанси на успіх і створить цінність для ринку.

– Швидке тестування та ітерація: Lean Startup Methodology пропонує покроковий процес швидкого тестування та запуску нових товарів або послуг. Дозволяючи отримувати відгуки користувачів на ранніх стадіях і вносити корективи до продукту, це мінімізує ризики та збільшує шанси на успіх інноваційних проєктів.

– У ефективній стратегії розвитку проєкту ці теорії не просто поєднуються, а глибоко інтегруються. Успішні результати досягаються завдяки спільній роботі.

Таке поєднання методів забезпечить структурованість і чіткість проєкту, що дозволяє ефективно реагувати на зміни та ризики. Ефективна комунікація з зацікавленими сторонами та стратегічне узгодження забезпечують підтримку та мінімізують конфлікти, що сприяє стабільному розвитку проєкту. З цієї причини проєкт стає більш конкурентоспроможним і орієнтованим на користувача, що збільшує ймовірність його успішного завершення на ринку.

Розробка стратегії розвитку проєкту вимагає комплексного підходу, який враховує всі аспекти управління, такі як стратегічний менеджмент, проєктний менеджмент, зацікавлені сторони, ризики та інновації. Використання методологій: PRINCE2, SWOT-аналіз, BSC, PMBOK, Agile, FMEA та інші, дозволяють створити адаптивну стратегію, яка гарантує успішну реалізацію проєкту та досягнення його цілей. Успіх у сучасному конкурентному середовищі залежить від впровадження цих ідей, які підвищують ефективність проєкту, мінімізують ризики та враховують інтереси всіх зацікавлених сторін.

1.3 Сегментація ринку послуг з пошуку мін та його динаміка

Ринок пошуку мін є життєво важливим сектором, особливо в країнах, які були свідками збройних конфліктів або інших видів військових дій. Оскільки мінні поля становлять значну загрозу для цивільного населення, знищення мін, які залишилися після бойових дій, є необхідною справою з точки зору безпеки та гуманітарних потреб. Розвиток цього ринку є результатом низки змін, таких як технологічні досягнення, міжнародна співпраця, політичні та соціально-економічні фактори.

Сегментація ринку послуг з пошуку мін є складним процесом, який включає аналіз різноманітних категорій споживачів, їхніх потреб і особливих потреб у послугах. Це також визначає шляхи розвитку та покращення методів пошуку та знешкодження мін. Крім того динаміка ринку дозволяє виявити основні тренди, які впливають на пропозицію та попит у конкретній галузі, і оцінити перспективи її розвитку у майбутньому.

Для сегментації ринку послуг з пошуку мін необхідно визначити та вивчити різні категорії клієнтів, кожна з яких має особливі потреби та вимоги до послуг. Для створення ефективних стратегій розвитку та маркетингу цей процес є важливим. Ці стратегії дозволяють організаціям оптимально розподіляти ресурси та задовольняти потреби клієнтів.

Розподіл географії є однією з основних характеристик сегментації. Ринок послуг з пошуку мін значною мірою залежить від регіонів, які постраждали від конфліктів збройних сил. Наприклад, країни з історією війни, такі як Афганістан, Сирія, Камбоджа та Україна, мають високий попит на ці послуги. Географічну сегментацію можна використовувати для визначення найважливіших регіонів для надання послуг, а також для розробки унікальних методів, які враховують місцеві умови.

Споживачі послуг пошуку мін можуть включати уряди, міжнародні організації, неурядові організації (НУО), військові структури та приватні компанії. Кожна з цих груп має певні вимоги. Наприклад, уряди можуть бути зацікавлені в широких масштабах розмінування, щоб гарантувати безпеку своїх громадян, тоді як неурядові організації можуть зосередитися на гуманітарних питаннях, зокрема на захисті цивільного населення.

Сегментація також залежить від технологій пошуку та знешкодження мін. Використання детекторів металу, роботизованих систем і дронів, а також останні розробки у сфері сенсорних і аналітичних технологій є прикладами сучасних методів. Споживачі можуть вибирати різні технології в залежності від типу мін, бюджету та місця.

Виявлення, ідентифікація, знешкодження та знищення мін є кількома варіантами процесу пошуку мін. Для деяких споживачів можуть знадобитися комплексні рішення, які охоплюють всі етапи процесу, в той час як для інших можуть знадобитися спеціальні рішення. Компанії можуть надавати спеціалізовані послуги відповідно до індивідуальних потреб клієнтів завдяки використанню функцій сегментації.

Ринок послуг з пошуку мін також може бути розділений за структурою ринку та розміром замовлень. Невеликі проекти можуть бути реалізовані локальними компаніями або НУО. Однак великі проекти розмінування, фінансовані урядами або міжнародними організаціями, зазвичай вимагають значних ресурсів і координації.

Усвідомлення цих характеристик сегментації допомагає розробити ефективні стратегії для різних сегментів ринку, що підвищує продуктивність і ефективність процесів пошуку та знешкодження мін.

Різноманітні фактори, що впливають на попит і пропозицію, прогрес технологій і зміни у міжнародній співпраці, визначають динаміку ринку послуг з пошуку мін:

- а) Збільшення попиту:

1) Постконфліктне відновлення: масштабне розмінування необхідно в багатьох країнах, які пережили збройні конфлікти. Наприклад, коли бойові дії в Сирії, Афганістані, Іраку та Україні закінчилися, попит на послуги з пошуку та знешкодження мін значно зріс.

2) Світова допомога та гуманітарні ініціативи: Збільшення уваги міжнародної спільноти до гуманітарних проблем призводить до збільшення фінансування програм розмінування з боку ООН, ЄС, Червоного Хреста та інших організацій. Це призводить до постійного попиту на відповідні послуги.

б) Розвиток технологій:

1) Нововведення в області детектування: Використання дронів, роботизованих систем і сучасних сенсорних технологій значно підвищує ефективність пошуку мін. Це підвищує точність і швидкість розмінування, що, у свою чергу, сприяє розвитку ринку.

2) Біотехнології та інноваційні підходи: Використання біотехнологій, таких як тренування тварин (наприклад, щурів) для виявлення мін і нові методи хімічного аналізу, дає існуючим технологіям нові можливості.

в) Фінансування та інвестиції:

1) Збільшення бюджету: Державні та приватні бюджети збільшуються на програми з розмінування через зростаючий інтерес до вирішення проблеми мін. Це створює нові можливості для підприємств і установ, які надають ці послуги.

2) Інвестиції в дослідження та розвиток: Інвестиції в дослідження нових методів пошуку мін і технологій сприяють розширенню ринку та підвищенню якості послуг.

г) Економічні та політичні фактори:

1) Зміни в законодавстві: На динаміку ринку впливають міжнародні договори та національні законодавства, що регулюють розмінування. Наприклад, ратифікація Оттавської конвенції, яка забороняє протипіхотні міни, спонукає до розробки програм знешкодження цих мін.

2) Економічний розвиток: Розміщення територій для розвитку інфраструктури та залучення інвестицій часто є важливою частиною відновлення економіки в місцях, де сталися конфлікти. Це збільшує попит на відповідні послуги.

д) Співпраця та партнерства:

1) Міжнародні альянси: співпраця між країнами та міжнародними організаціями сприяє обміну інформацією та технологіями, що покращує ефективність програм розмінування.

2) Публічно-приватне партнерство: Залучення приватного сектору до програм розмінування дозволяє мобілізувати додаткові ресурси та підвищувати ефективність роботи.

е) Соціальні та гуманітарні фактори:

1) Обізнаність населення: підвищення обізнаності населення про мінну небезпеку та навчання безпечній поведінці в небезпечних зонах є важливими факторами, що впливають на попит на послуги з розмінування.

2) Відповідальність перед громадою: Динаміка ринку впливає на те, що все більше підприємств усвідомлюють свою соціальну відповідальність і підтримують проекти з розмінування.

3) Психологічна підтримка: Одним із важливих компонентів програм розмінування є надання психологічної підтримки постраждалим від мін і членам їхніх сімей. Це сприяє відновленню та лікуванню громад, які постраждали.

Таким чином, динаміка ринку послуг з пошуку мін визначається сукупністю взаємопов'язаних факторів, які впливають на попит і пропозицію, сприяють впровадженню нових технологій і стимулюють співпрацю між країнами. Це дозволяє забезпечувати безпеку та стабільність у постраждалих районах і ефективно реагувати на виклики, пов'язані з мінною небезпекою.

За допомогою аналізу сучасних тенденцій на ринку послуг з пошуку мін можна визначити основні напрямки розвитку галузі, які можуть підвищити ефективність і безпеку розмінування. Ці тенденції відображають зміни, які

відбулися в технологіях, практиках роботи, співпраці з іншими країнами та фінансуванні, які формують сучасний стан ринку:

а) Технічні досягнення:

1) Використання дронів: Одним із найпомітніших трендів є зростання використання дронів для пошуку мін. Оскільки дрони оснащені сучасними сенсорами та камерами, вони можуть проводити повітряне обстеження територій, не створюючи ризику для людей.

2) Автоматизовані пристрої: Завдяки здатності працювати в небезпечних умовах робочі машини для розмінування стають все більш популярними. Вони мають здатність ідентифікувати та знешкоджувати міни, що значно знижує ризик для саперів.

3) Технології з використанням сенсорів: Точність виявлення мін зростає завдяки розвитку технологій, таких як металеві детектори, ґрунтові радари та хімічні сенсори. Ці технології стають доступнішими й ефективнішими, що сприяє ринковому зростанню [5; 4].

ТЕХНІЧНІ ДОСЯГНЕННЯ В РОЗМІНУВАННІ



Рисунок.1.2 – Технічні досягнення в сфері розмінування

б) Підвищення продуктивності операцій:

1) Інтеграція даних: Аналіз і планування операцій з розмінування за допомогою великих даних і геоінформаційних систем (GIS) стає все більш поширеним. Це дозволяє приймати розумні рішення та ефективніше керувати ресурсами.

2) Стандартизація процедур: Міжнародні стандарти та протоколи, такі як ті, розроблені Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO) та Організацією Об'єднаних Націй, сприяють уніфікації методів розмінування та підвищення якості послуг.

в) Співпраця та фінансування за кордоном:

1) Збільшення міжнародної підтримки: Програми розмінування активно фінансуються міжнародними організаціями, такими як ООН, ЄС і Червоний Хрест. Це призводить до зростання обсягів робіт і впровадження нових технологій.

2) Партнерство між урядами та неурядовими організаціями: співпраця між урядами постраждалих країн та неурядовими організаціями дозволяє краще використовувати ресурси та обмінюватися досвідом, що підвищує ефективність програм розмінування [12].

г) Економічний розвиток та інвестиції:

1) Відновлення інфраструктури: відновити інфраструктуру в регіонах після конфлікту, є першочерговим завданням. Це відкриває нові бізнес-і інвестиційні можливості та сприяє розвитку місцевої економіки.

2) Залучення приватного сектору: через публічно-приватні партнерства приватні підприємства все частіше беруть участь у програмах розмінування.

Сучасні тенденції ринку послуг з пошуку мін відображають прогрес у технологіях, міжнародну співпрацю та фінансування, а також підвищення уваги до екологічних і гуманітарних питань. Це сприяє подальшому розвитку та підвищення ефективності сектора. Сфера послуг з пошуку вогнебезпечних предметів є динамічною й складною, вона залежить від геополітичних обставин, технологічних досягнень і потреб різних зацікавлених сторін. Компанії можуть адаптувати свої продукти та стратегії до потреб різних клієнтів, у тому числі приватних, державних і міжнародних організацій, використовуючи розуміння сегментації ринку та його динаміки. Застосування таких елементів, що впливають на попит і пропозицію, як постконфліктне

відновлення, технологічні інновації та міжнародна співпраця, допомагає компаніям розробляти стратегії розвитку та досягати успіху на цьому ринку.

2 АНАЛІЗ ПРОЄКТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ JUNIOR ACHIEVEMENT ТА ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТУ З ПОЗИЦІЇ МАРКЕТИНГУ

2.1 Аналіз діяльності Junior Achievement Ukraine та загальна характеристика проєктів

Однією з найбільших некомерційних організацій у світі Junior Achievement (JA) Ukraine є частиною глобальної мережі Junior Achievement Worldwide, яка навчає молодих людей підприємництву, фінансовій грамотності та підготовки до ринку праці. Junior Achievement Worldwide охоплює мільйони молодих людей у більш ніж 100 країнах світу, хоча вона була заснована в 1919 році. Незабаром після здобуття Україною незалежності у 1992 році була заснована Junior Achievement Ukraine. Організація започаткувала базові курси з економіки та підприємництва для студентів старших класів і університетів.

Основною метою діяльності JA Ukraine є підготовка молоді до кар'єри та підприємницької діяльності через проєкти, навчання та освітні програми. Організація прагне дати молодим людям знання та навички, необхідні для отримання грошей і заснування власного бізнесу. Відповідно до своїх цілей JA Ukraine співпрацює з навчальними закладами, бізнесом, урядовими органами та іншими громадськими організаціями, щоб сприяти розвитку молодіжного підприємництва [8; 7].

Спочатку великі міжнародні корпорації, які мали досвід співпраці з JA Worldwide, такі як Ernst & Young, Deloitte та Coca-Cola, стали партнерами JA Ukraine. Ці компанії не лише надавали гроші, але й активно долучалися до створення та реалізації навчальних програм.

Протягом останніх десяти років JA Ukraine значно розширила свою діяльність, впроваджуючи нові програми та проєкти, спрямовані на різні вікові групи молоді. Програма «Компанія» дала студентам можливість реалізувати

бізнес-ідеї. Ця успішна програма привернула увагу нових спонсорів і партнерів, що стало важливим етапом у розвитку організації.

Загальні характеристики проєктів Junior Achievement Ukraine: Одним із основних проєктів JA Ukraine є програма «Компанія», яка надає молоді можливість отримати практичні навички управління бізнесом. Учасники програми розробляють бізнес-плани, проводять маркетингові дослідження, виробляють і продають товари. Учасники програми можуть розвинути підприємницький дух і лідерство, отримавши цінний досвід у реальному бізнес-середовищі.

Економічні ігри та симуляції — JA Ukraine пропонує низку економічних ігор і симуляцій, які імітують економічні явища та операції в бізнесі. Це покращує розуміння та навички учасників у сферах економіки, фінансів і управління. Глобальний ринок — це популярна гра, у якій гравці змагаються у створенні успішних бізнес-стратегій, які діють на міжнародному рівні.

Програма «лідерства» стосується розвитку лідерських здібностей і особистісного зростання молоді. Учасники проходять навчання з комунікативних навичок, управління проєктами, роботи в команді та прийняття рішень. Це програма допомагає молодим людям стати хорошими лідерами та досягти успіху в будь-якій сфері діяльності. Програми Junior Achievement Ukraine проводяться як у великих містах, так і в сільських районах України. Це дозволяє широкому спектру молоді отримати доступ до високоякісної підприємницької освіти, незалежно від їхнього місця проживання.

JA Ukraine активно співпрацює з членами Junior Achievement Worldwide. Організація сприяє обміну досвідом і кращими практиками через участь у міжнародних проєктах, конкурсах та заходах. Участь у міжнародних проєктах дозволяє учасникам програм JA Ukraine знайомитися з успішними підприємницькими проєктами з інших країн, розширити свої знання та навички та створити нові партнерства та зв'язки. Крім того, участь у стажуваннях, конференціях і семінарах, організованих JA Worldwide та іншими міжнародними організаціями, є частиною міжнародного обміну. Це допомагає

підвищити кваліфікацію викладачів і коучів JA Ukraine, а також покращити якість навчальних програм.

JA Ukraine залучає партнерів із різних джерел, як-от бізнес-компаній, навчальних закладів і державних органів. Взаємовигідність, прозорість і орієнтованість на результат є основними принципами співпраці. Компанії можуть використовувати програми JA Ukraine, щоб продемонструвати свою соціальну відповідальність, сприяти розвитку місцевих громад і створювати позитивний імідж. Компанії надають грошову підтримку, матеріальні ресурси та професійні знання. Як наслідок, JA Ukraine забезпечує високоякісну підготовку молоді, яка може стати кваліфікованими працівниками в майбутньому.

Учні є важливими партнерами JA Ukraine, оскільки вони забезпечують доступ до цільової аудиторії. Організація підтримує школи, університети та інші навчальні заклади, надаючи їм методичну допомогу та навчальні матеріали. Співпраця з урядовими органами дозволяє JA Ukraine отримувати додаткові ресурси та підтримку для реалізації своїх програм на регіональному та національному рівнях. Це включає отримання грантів і субсидій, а також участь у державних програмах розвитку підприємництва та освіти.

Одним із основних напрямків роботи JA Ukraine є підвищення фінансової грамотності. Організація організовує семінари та тренінги, щоб допомогти молоді краще зрозуміти фінанси. Учасники отримують знання щодо управління своїми фінансами, планування бюджету, інвестування та запобігання фінансовим ризикам.

Компанії, які готові інвестувати в освіту молоді та розвиток місцевих громад, активно співпрацюють у проєктах з корпоративною соціальною відповідальністю (КСВ) — JA Ukraine. Такі проєкти вирішують соціально-економічні проблеми, підтримують сталий розвиток і покращують якість життя. Навчальні програми для вчителів — JA Ukraine пропонує тренінги, які допомагають вчителям навчати економічних дисциплін і підприємництва. Це

сприяє високій якості навчання та заохочує вчителів використовувати інноваційні підходи в навчальному процесі.

На найближчі роки Junior Achievement Ukraine має амбітні плани розвитку своєї діяльності. Одним із основних стратегічних напрямків є розширення програм. Це включає в себе впровадження нових навчальних програм і проєктів, які підтримують молодь у розвитку фінансової грамотності та підприємницьких навичок:

- Залучення нових партнерів: Активно шукати співпрацю з новими бізнес-компаніями, університетами та урядовими органами.
- Інновації: Впровадження нових технологій і методів навчання для підвищення ефективності навчання.
- Розвиток онлайн-освіти: Розширення доступу до освітніх програм шляхом використання онлайн-платформ і мобільних додатків, що дозволяє охопити більшу аудиторію.
- Підвищення обізнаності: Проведення інформаційних кампаній для підвищення обізнаності населення про діяльність JA Ukraine.
- Оцінка й моніторинг: розробка системи для моніторингу та оцінки ефективності програм, щоб вони могли постійно вдосконалюватися та адаптуватися до потреб учасників. Збір даних від учасників, аналіз результатів програм і впровадження коректив на основі цих даних є частиною цього процесу.
- Розширення міжнародної співпраці: продовжувати брати участь у міжнародних проєктах та ініціативах, щоб обмінюватися досвідом і розвивати міжнародну мережу Junior Achievement. Стажування за кордоном і програми обміну для викладачів і учасників також входять до цього.
- Зміцнення локальних спільнот: Підтримка місцевих громад за допомогою соціально орієнтованих проєктів і ініціатив, спрямованих на покращення якості життя та розвиток економічного потенціалу регіонів.

– Фокус на сталий розвиток: сприяти розвитку екологічно свідомого бізнес-мислення серед молоді шляхом впровадження принципів сталого розвитку в програми та проекти.

JA Ukraine активно використовує сучасні методи навчання, що робить навчання більш захоплюючим і ефективним:

– Інтерактивні підходи: інтерактивні заняття, групові дискусії та практичні вправи розвивають критичне мислення та покращують засвоєння матеріалу:

– Гейміфікація: Включення елементів гри в навчальний процес підвищує мотивацію учасників і заохочує їх до активної участі в навчанні.

– Проектне навчання: Учасники програм працюють над проектами в реальному світі, що дозволяє їм застосовувати свої знання та отримати цінний досвід.

– Цифрові технології: Використання цифрових інструментів, таких як онлайн-платформи, мобільні програми та інші, робить навчання більш доступним і зручним для учасників.

JA Ukraine досягла значних успіхів у розвитку молодіжного підприємництва в Україні з моменту свого заснування. Розвиток у молодих людей навичок лідерства, комунікативних навичок і впевненості в собі є соціальним впливом програм JA Ukraine. У програмах учасники можуть реалізувати свої ідеї, навчитися працювати в команді та приймати рішення в складних ситуаціях. Програми JA Ukraine сприяють створенню нових робочих місць, розвитку місцевих економік і підвищенню конкурентоспроможності молодих фахівців на ринку праці. Випускники JA часто стають успішними підприємцями, які сприяють розвитку економіки країни.

Випускники програм JA Ukraine стали успішними підприємцями, бізнес-лідерами та громадськими діячами. Це свідчить про те, що освітні програми дуже ефективні та позитивно впливають на розвиток дітей. Крім того, співпраця з провідними українськими та міжнародними компаніями дозволяє забезпечувати високу якість освітніх програм і актуальні навчальні матеріали.

Такі компанії, як EY, Deloitte, Mastercard і Coca-Cola, є партнерами JA Ukraine, які не тільки надають грошову допомогу, але й залучають своїх працівників до проведення тренінгів і майстер-класів для молоді.

Незважаючи на значні досягнення, JA Ukraine стикається з багатьма проблемами, які потребують ретельної оцінки та вирішення. Недостатнє фінансування, обмежений доступ до ресурсів і інформаційних технологій у деяких районах і низький рівень обізнаності населення про діяльність організації є основними проблемами. Крім того, необхідність адаптувати програми до швидко змінюваного технологічного та економічного середовища є ще одним викликом. Для цього необхідно постійно оновити навчальні матеріали та методики, а також підвищити кваліфікацію викладачів [10].

Розширення географії діяльності, залучення нових партнерів і збільшення кількості учасників програм – це перспективи розвитку JA Ukraine. Щоб охопити більшу аудиторію та забезпечити доступ до високоякісної підприємницької освіти в будь-якому регіоні України, особливу увагу слід приділити розвитку онлайн-освіти та впровадженню новітніх технологій у навчальний процес. Крім того, важливо продовжувати працювати над підвищенням обізнаності населення про діяльність JA Ukraine і залучати нових партнерів з бізнесу та державних установ. Це розширить можливості для реалізації нових проєктів і забезпечить стабільне фінансування.

Таблиця 2.1 – Фінансова звітність підприємства JA Ukraine*

Назва рядка	Код рядка	Актив		Темпи зростання (%)
		2022	2023	
		На кінець звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн	
Запаси	1100	44.30	0.50	1.13
Поточна дебіторська заборгованість	1155	132.70	115.10	86.74
Гроші та їх еквіваленти	1165	618.80	527.80	85.29
Інші оборотні активи	1190	1.00	0.10	10.00
Усього за розділом II	1195	796.80	643.50	80.76
Баланс	1300	796.80	643.50	80.76
Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи,	1615	13.00	0	0.00

послуги				
Розрахунками з бюджетом	1620	0	0.70	0.00
Інші поточні зобов'язання	1690	783.80	642.80	82.01
Усього за розділом III	1695	796.80	643.50	80.76
Баланс	1900	796.80	643.50	80.76

*таблиця сформована за допомогою джерела [23]

Аналіз фінансової звітності JA Ukraine за 2022 та 2023 роки показав, що зменшення запасів пов'язане з активним використанням ресурсів для реалізації освітніх програм і проєктів. Крім того, зменшилася поточна дебіторська заборгованість, що свідчить про краще управління фінансами та своєчасне отримання фінансування від партнерів і спонсорів. Водночас зменшення грошових коштів і їх еквівалентів може бути результатом інвестицій у розвиток організації або фінансування проєктів, програм і операційних витрат.

Що стосується фінансових результатів, то, як правило, для неприбуткових організацій, основним джерелом фінансування Junior Achievement Ukraine є гранти, пожертви та спонсорські внески, оскільки немає даних про доходи від реалізації продукції та собівартість у 2023 році. Отримання грантів чи пожертв може призвести до значного збільшення доходів і витрат, а також до фінансування нових проєктів чи програм, спрямованих на розвиток підприємницької освіти та фінансової грамотності серед молоді.

Щодо зобов'язань, повна відсутність кредиторської заборгованості у 2023 році може свідчити про те, що платіжна дисципліна покращилася або що постачальники змінили умови співпраці. Поява заборгованості перед бюджетом у 2023 році вимагає додаткового аналізу. Незначне зменшення «Інших поточних зобов'язань» також потребує більш детального розгляду. Загалом сума зобов'язань також зменшилася.

Таблиця 2.2 – Звіт про фінансовий результат підприємства JA Ukraine

Назва рядка	Код рядка	2022 За звітний період, тис. грн	2023 За звітний період, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	5 150.40	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів,	2050	5 150.40	0

робіт, послуг)			
Інші доходи	2160	5 656.10	16 713.10
Інші витрати	2165	5 656.10	16 713.10
Разом доходи (2000 + 2160)	2280	10 806.50	16 713.10
Разом витрати (2050 + 2165)	2285	10 806.50	16 713.10

*таблиця сформована за допомогою джерела [22]

З таблиці 2.2. видно, що в 2023 році чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартість реалізації продукції є нулями. Це означає, що у 2023 році JA Ukraine не мала комерційної діяльності. Також це свідчить про те, що основним джерелом фінансування організації є гранти, пожертви або інші форми некомерційних доходів. Згідно з аналізом звіту про фінансові результати JA Ukraine за 2022 та 2023 роки, організація не мала комерційних операцій у 2023 році, оскільки не мала чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і не мала вартості реалізованої продукції.

Основним джерелом фінансування організації є «інші доходи», які значно зросли на 11 057,00 тис. грн (195,49%) з 2022 по 2023 рік. «Інші витрати» також зросли на таку ж суму і відсоток, що вказує на те, що збільшення доходів було повністю спрямоване на фінансування діяльності організації. Це показує, що організація балансує доходи та витрати, не виходячи за межі своїх фінансових можливостей..

Таблиця 2.3 – Фінансові коефіцієнти

Коефіцієнт	Метод розрахунку	2022	2023
Коефіцієнт ліквідності	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	1	1
Коефіцієнт швидкої ліквідності	(Оборотні активи - Запаси) / Поточні зобов'язання	0.944	0.999
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Гроші та їх еквіваленти / Поточні зобов'язання	0.777	0.820
Коефіцієнт покриття зобов'язань	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	1	1

*таблиця сформована за допомогою джерела [23]

Для більш детальної оцінки фінансової стійкості та ефективності організації розглянемо аналіз ключових фінансових коефіцієнтів (таблиця 2.3), вирахованих на базі даних з таблиць 2.1 та 2.2.:

Коефіцієнт ліквідності: Розраховано шляхом ділення оборотних активів на поточні зобов'язання.

1) 2022 рік: $796.80 / 796.80 = 1$;

2) 2023 рік: $643.50 / 643.50 = 1$;

Коефіцієнт швидкої ліквідності: Розраховано шляхом ділення різниці між оборотними активами та запасами на поточні зобов'язання.

1) 2022 рік: $(796.80 - 44.30) / 796.80 = 0.944$;

2) 2023 рік: $(643.50 - 0.50) / 643.50 = 0.999$;

Коефіцієнт абсолютної ліквідності: Розраховано шляхом ділення грошей та їх еквівалентів на поточні зобов'язання.

1) 2022 рік: $618.80 / 796.80 = 0.777$;

2) 2023 рік: $527.80 / 643.50 = 0.820$;

Коефіцієнт покриття зобов'язань: Розраховано шляхом ділення оборотних активів на поточні зобов'язання.

1) 2022 рік: $796.80 / 796.80 = 1$;

2) 2023 рік: $643.50 / 643.50 = 1$;

Результати аналізу показують, що організація зберігала стабільне фінансування протягом обох років і мала достатньо високі показники ліквідності. Це свідчить про раціональне управління фінансовими ресурсами та здатність організації виконувати свої зобов'язання вчасно. Junior Achievement Ukraine значною мірою сприяє розвитку підприємницького мислення та фінансової грамотності серед молоді в Україні. Організація значною мірою сприяє розвитку економічної освіти, готуючи підприємців і майбутніх лідерів. Як показав аналіз діяльності JA Ukraine, організація має великі потенціали для розвитку та розширення, але вона потребує підтримки держави, бізнесу та громадянського суспільства.

2.2 Маркетинговий аналіз реалізації проєкту в контексті його розвитку

Однією з найгостріших глобальних проблем у наш час є проблема мінного забруднення, яка має руйнівний вплив на життя мільйонів людей і

економічний розвиток багатьох країн. За даними Landminen Faktenblatt (2023 р.), у 2021 році понад 5540 людей стали жертвами мін і інших вибухонебезпечних предметів (ВНП). Найбільш вразливі верстви населення, зокрема діти та особи з інвалідністю, найчастіше страждають від цієї проблеми, що призводить до травм, смертей та соціально-економічних труднощів для цілих сімей.

Станом на жовтень 2023 року, за оцінками LANDMINEN FAKTENBLATT, 70 держав і територій все ще забруднені мінами (рис.2.1). Серед них такі країни, як Абхазія, Афганістан, Єгипет, Ангола, Аргентина, Вірменія, Азербайджан, Ефіопія, Боснія і Герцеговина, Китай, Демократична Республіка Конго, Еквадор, Еритрея, Грузія, Гвінея-Бісау, Індія, Ірак, Іран, Ізраїль, Ємен, Камбоджа, Киргизстан, Колумбія, Косово, Хорватія, Куба, Лаос, Ліван, Лівія, Марокко, Мавританія, М'янма, Нагарний Карабах, Нігер, Нігерія, Північна Корея, Оман, Пакистан, Палестина, Перу, Росія, Сенегал, Сербія, Зімбабве, Сомалі, Сомаліленд, Шрі Ланка, Судан, Південна Корея, Південний Судан, Сирія, Таджикистан, Таїланд, Чад, Туреччина, Україна, Узбекистан, В'єтнам, Західна Сахара, Кіпр та інші. На жаль, неможливо надати точні цифри щодо кількості мін і площі замінованих територій у всьому світі через зміну даних, обмежений доступ до інформації та різноманітні методи оцінки.

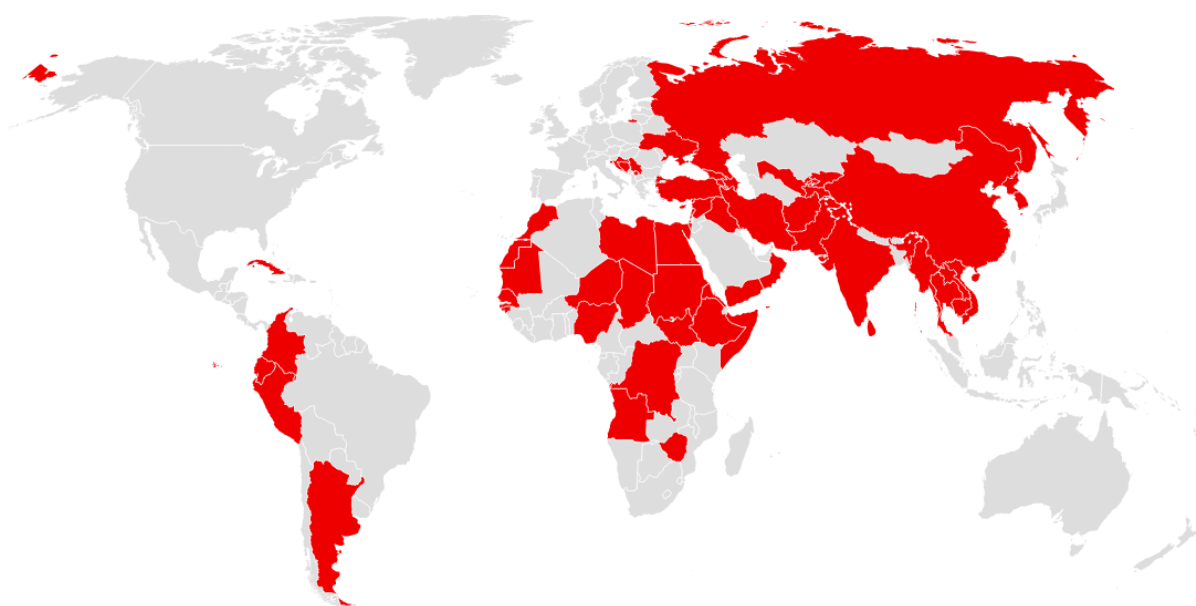


Рисунок. 2.1 – Країни в яких актуальна проблема замінування або вибухонебезпечних предметів [12].

Військова агресія росії проти України з 2014 року, а особливо повномасштабне вторгнення у 2022 році, призвело до значного погіршення ситуації з мінним забрудненням в Україні. За даними прем'єр-міністра України Дениса Шмигала (2023 р.), близько 30% території держави – близько 174 тис. квадратних кілометрів є потенційно замінованими (рис. 2.2), що робить Україну однією з найбільш замінованих країн світу, якщо не найбільш замінованою.

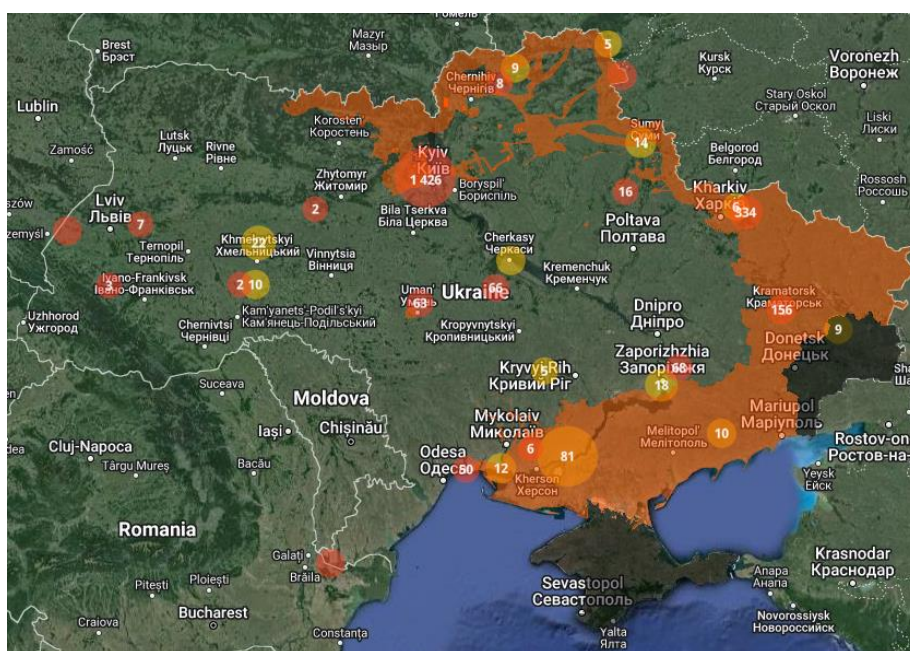


Рисунок 2.2 – Інтерактивна карта замінування території України [25]

В 11 з 27 областей України було виявлено наземні міни: Чернігів, Дніпропетровськ, Донецьк, Харків, Херсон, Київ, Луганськ, Миколаїв, Одеська, Сумська та Запорізька. З лютого 2022 року російські війська застосували в Україні щонайменше тринадцять різновидів протипіхотних мін. Згідно з оцінкою Світового банку, для повного виконання робіт з гуманітарного розмінування в Україні знадобиться більше 37 мільярдів доларів США, або приблизно 1 трильйон 350 мільярдів гривень за курсом Національного банку

України. Це відповідає доходам державного бюджету України на 2024 рік, прогнозовані Кабінетом Міністрів на 1 трильйон 746 мільярдів гривень [51].

Україна явно не зможе самостійно забезпечити гуманітарне розмінування в повному обсязі, враховуючи обмеженість своїх фінансових ресурсів. Крім того, існує проблема нестачі спеціалізованих технологій і кваліфікованих людей. Ігор Безкаравайний (заступник міністра економіки), який координує напрям гуманітарного розмінування заявив, що за останніми даними зараз в Україні є 3.5 тисячі саперів і всього 29 спеціалізованих механізованих машин. В середньому на одного сапера припадає 50 квадратних кілометрів замінованої території, а на одну механізовану машину припадає 6 тисяч квадратних кілометрів. Для ефективного розмінування цього недостатньо для виконання завдань з розмінування територій, враховуючи їх значну площу [21].

З цієї причини уряд України поставив гуманітарне розмінування на перше місце в своїй політиці та створив міжнародну коаліцію з розмінування. Мета коаліції полягає в тому, щоб залучити міжнародну фінансову та технічну допомогу, щоб пришвидшити процес розмінування та забезпечення безпеки на території України. Уряд визначив гуманітарне розмінування як пріоритет і створив міжнародну коаліцію з розмінування, оскільки проблема замінування в Україні є надзвичайно важливою та масштабною. Мета цього проєкту полягає в тому, щоб міжнародні партнери надали гроші та технічну допомогу, щоб пришвидшити процес розмінування та відновлення безпеки на території України.

Основним ринком для проєкту «Mine-Seeking Drone» є території в Україні, які забруднені мінами та іншими вибуховими пристроями. Ситуація з мінами є надзвичайно важливою, оскільки після закінчення бойових дій значна частина сільськогосподарських угідь і землі приватних власників потребує розмінування, щоб вони могли бути використані для нормального життя. Це створює величезний попит на ефективні та безпечні методи розмінування. Першочергово проєкт орієнтований на аграрний сектор, який включає великі агрохолдинги та фермерські господарства, що потребують розмінування полів

для відновлення аграрної діяльності. Високий попит на послуги розмінування дозволяє співпрацювати з різними організаціями та залучати державне та міжнародне фінансування [17].

Технологія забезпечує високу безпеку, швидкість, ефективність і доступність. FPV-дрон DJI Matrice 300 RTK може обстежувати великі території за лічені години, а дистанційне керування дронами виключає ризик для життя саперів. Магнітометри SENSYS MagDrone R3 можуть точно визначати міни на глибині до 1 метра. Крім того, проєкт пропонуватиме послуги для широкого кола клієнтів, пропонуючи гарний сервіс та гнучкі умови співпраці [21; 15].

Проєкт «Mine-Seeking Drone» пропонує комплексний підхід до вирішення проблеми мінної небезпеки в Україні. Це важливий етап пошуку та маркування мін, коли дрони сканують територію та точно визначають місцезнаходження мін. Це дозволяє створювати точні карти мінних полів, що значно підвищує ефективність планування та проведення розмінування саперами. Цілі не обмежуються розвитком технологій, проєкт також прагне відновити безпеку та добробут українців, значно зменшити мінну небезпеку, використовуючи передові технології, щоб допомогти постраждалим районам відновити спокій і стабільність. Таким чином, проєкт «Mine-Seeking Drone» є важливою частиною спроб покращити безпечне життя в нашій країні.

Проєкт на базі пошукового дрона має значний соціальний вплив, а також сприяє фінансовій реабілітації колишніх військових операторів FPV. Фахівці мають можливість знайти роботу та використовувати свої навички в цивільному секторі завдяки використанню поширеної моделі дронів після війни. Такий метод допомагає ветеранам соціально адаптуватися та забезпечує стабільний дохід. Крім того, використання дронів для розмінування дозволяє саперам і місцевим жителям залишатися безпечними, оскільки вони зменшують ймовірність прямого контакту з небезпечними зонами.

Після реалізації проєкту «Mine-Seeking Drone» можуть бути включені наступні елементи:

1) Перше, покращення роботи дрона за допомогою впровадження нових технологій і датчиків, які можуть виявити різні види мін і вибухонебезпечних предметів. Наприклад, використання тепловізорів для пошуку підземних мін або датчиків хімічного складу для пошуку слідів вибухівки. Це дозволить розширити спектр послуг і задовольнити потреби різних споживачів [3].

2) Друге, розробка алгоритмів штучного інтелекту для автоматичного аналізу даних дронів і прийняття рішень щодо розмінування, щоб автоматизувати процеси. Це зменшить ризик людської помилки та прискорить процес.

Іншим потенційним розвитком є інтеграція з іншими системами, такими як ГІС, для обміну даними та управління процесом розмінування. Розширення географії послуг до країн, що постраждали від військових конфліктів, дозволить бізнесу зробити більше грошей і мати більший соціальний вплив. У планах також є навчання операторів дронів та фахівців з аналізу даних, розробка мобільного додатку для замовлення послуг і взаємодії з клієнтами, співпраця з науковими установами для пошуку нових рішень і вдосконалення технології.

Враховуючи актуальність проблеми розмінування та високий попит на відповідні послуги, маркетинговий аналіз реалізації проєкту «Mine-Seeking Drone» вказує на значний потенціал для розвитку. Сучасні технології привабливі для багатьох клієнтів, таких як державні та приватні підприємства, агрохолдинги, фермерські господарства та міжнародні донорські організації, завдяки своїй ефективності, безпеці та доступності. Розширення ринку розмінування та зростання попиту на безпечні методи розмінування забезпечують стабільне розширення та масштабування проєкту. Успіх проєкту та його позитивний вплив на відновлення безпеки та економічного розвитку України залежить від розробки якісної стратегії розвитку, яка враховує всі бар'єри та можливості.

2.3 Дослідження цільової аудиторії та SWOT-аналіз

Розробка маркетингової стратегії для стартапу «Mine-Seeking Drone» залежить від визначення цільової аудиторії та її потреб. Усвідомлення потреб і бажань потенційних клієнтів дозволяє створити цінну пропозицію, яка задовольнить їхні потреби та вирішить їхні проблеми. Крім того, визначення цільової аудиторії допомагає оптимізувати маркетингові зусилля, спрямовуючи їх на сегменти ринку, де найбільший попит на послуги з розмінування. Проект пропонує інноваційне рішення для розмінування територій України, особливо агроугідь, які постраждали від війни. Проект прагне подолати цю проблему, що дозволяє йому мати індивідуальний підхід до кожного аспекту та створити рішення, які максимально відповідають потребам споживачів:

1. Фермери та аграрні підприємства: швидке відновлення діяльності: FPV-дрон DJI Matrice 300 RTK з магнітометрами SENSYS MagDrone R3 швидко та ефективно сканує великі території, що дозволяє фермерам швидко повернути землю до використання та зменшити фінансові втрати від простою.

– Запобігання втратам врожаю: Завдяки нашій технології ми можемо виявити міни та інші металеві предмети, які можуть пошкодити сільськогосподарську техніку або перешкодити збору врожаю.

– Підвищення безпеки працівників: дрони замінили ручне розмінування, захищаючи життя та здоров'я працівників аграрних підприємств.

2. Приватні власники землі:

– Безпека та спокій: Ми гарантуємо повне очищення території від вибухонебезпечних предметів, щоб власники та їхні родини були в безпеці.

– Підвищення ціни на землю: Розмінування не тільки підвищує вартість землі, але й дає нові можливості її використання для різних цілей, таких як будівництво, відпочинок або бізнес.

– Індивідуальний підхід: ми враховуємо особливості кожної ділянки та пропонуємо ідеальне розмінування.

3. Екологічні організації:

– Відновлення екосистем: Дрони «Mine-Seeking Drone» допомагають виявляти та знешкоджувати міни, які завдають шкоди флорі та фауні, сприяючи відновленню природних екосистем.

– Моніторинг довкілля: Проєкт може використовувати дрони для відстеження та виявлення незаконних вирубок, браконьєрства та інших порушень навколишнього середовища.

– Екологічно безпечні методи: Технологія не використовує шкідливих хімічних речовин і не завдає шкоди ґрунту та водним ресурсам.

Стартап «Mine-Seeking Drone» пропонує інноваційне, безпечне та ефективне рішення для розмінування територій України. Враховуючи потреби різних сегментів цільового ринку, він використовує передові технології FPV-дронів та спеціалізовані датчики. Одним з ключових етапів реалізації проєкту, є якісне проведення SWOT-аналізу. Він є важливим інструментом стратегічного планування, який дозволяє оцінити сильні та слабкі сторони проєкту «Mine-Seeking Drone», а також можливості та загрози, що можуть виникнути під час його реалізації.

Таблиця 2.3 – SWOT-аналіз

Сильні сторони (Strengths): 1. Інноваційність технології; 2. Безпека; 3. Швидкість та масштабованість; 4. Економічна ефективність; 5. Соціальна відповідальність	Слабкі сторони (Weaknesses): 1. Високі початкові інвестиції; 2. Технічні обмеження;
Можливості (Opportunities): 1. Зростаючий попит на послуги з розмінування; 2. Державна підтримка; 3. Міжнародна співпраця; 4. Розширення сфери застосування;	Загрози (Threats): 1. Конкуренція; 2. Зміни у законодавстві; 3. Технологічні ризики; 4. Економічна нестабільність; 5. Політична нестабільність;

а) Сильні сторони (Strengths):

1) Інноваційність: Використання FPV-дронів і сучасних датчиків забезпечує високу точність і ефективність пошуку мін, що є значною перевагою порівняно з традиційними методами. Наявність First Person View (FPV)

дозволяє оператору дрона бачити те, що бачить дрон, що дозволяє йому точно маневрувати та обстежувати територію. Навіть у важкодоступних місцях і під землею сучасні датчики, такі як магнітометри, металодетектори та мультиспектральні камери, можуть виявити міни різних розмірів і типів.

2) **Безпека:** Управління дронами дистанційно зменшує ризики для персоналу; це особливо важливо в небезпечних умовах розмінування. Щоб значно знизити ризик травмування або загибелі, оператор дрона може знаходитись на безпечній відстані від мінного поля.

3) **Швидкість і масштабованість:** Дрони можуть швидко обстежувати значні площі, що прискорює процес розмінування та дозволяє ефективно працювати на великих площах. Це особливо важливо для України, оскільки після війни значні території потребують розмінування.

4) **Економічний ефект:** У порівнянні з традиційними методами використання дронів знижує витрати на розмінування, що робить послугу більш доступною для широкого спектру клієнтів. Дрони не вимагають великої кількості людей і спеціальної техніки, що знижує операційні витрати та вартість послуг.

5) **Соціальна відповідальність:** Проєкт створює робочі місця та більшу безпеку в постраждалих районах, що позитивно впливає на суспільство. Участь колишніх військових у роботі з дронами допомагає їм повернутися до суспільства та знайти роботу.

б) Слабкі сторони (Weaknesses):

1) **Високі початкові інвестиції:** технологічний розвиток і впровадження вимагають значних фінансових вкладень у придбання обладнання. Це може перешкоджати входу на ринок і вимагатиме інвестицій.

2) **Технологічні обмеження:** Деякі погодні умови (сильний вітер, дощ, туман) або складні ландшафти (гори, ліси) можуть обмежувати роботу дронів. Це може вплинути на ефективність розмінування та вимагатиме розробки відповідних рішень.

в) Можливості (Opportunities):

1) Зростаючий попит на послуги з розмінування: існує значна потреба в розмінуванні територій в Україні. Існує великий потенціал для розвитку проекту та розширення клієнтської бази. За даними Міністерства оборони України, близько 174 000 квадратних кілометрів території країни вважається потенційно небезпечною через наявність мін. Це відкриває широкі можливості для компаній, що спеціалізуються на розмінуванні, таких як «Дрон, який шукає шахту» [18].

2) Державна підтримка: уряд України зацікавлений у розробці інноваційних технологій розмінування та може надати фінансову та організаційну підтримку проекту, щоб гарантувати його успіх. Наприклад, гранти, пільгові кредити та державні програми підтримки інноваційних проектів можуть бути джерелом фінансування для «Mine-Seeking Drone».

3) Міжнародна співпраця: Залучення міжнародних інвестицій і партнерство з іноземними компаніями та організаціями відкриває можливості для розширення географії діяльності та впровадження нових технологій. Співпраця з міжнародними організаціями, такими як The HALO Trust та Mines Advisory Group (MAG), може допомогти вам отримати доступ до нових ринків і новітніх технологій .

4) Розширення сфери застосування: дрони з магнітометрами можуть бути використані для моніторингу інфраструктури та інших цілей, таких як:

– Розмінування: виявлення пошкоджень і дефектів у дорогах, мостах, трубопроводах та інших об'єктах інфраструктури.

– Пошук корисних копалин: Пошук родовищ корисних копалин, таких як кобальт, нікель, залізна руда та інші.

– Дослідження археології: Пошук артефактів і стародавніх поселень.

– Моніторинг навколишнього середовища: виявлення забруднень ґрунту та води, відстеження стану лісів і інших природних ресурсів.

г) Загрози (Threats):

1) Конференція: Інші компанії, що пропонують послуги, пов'язані з використанням дронів, можуть з'явитися на ринку. Ціни можуть знизитися, а

конкуренція зросте. Для того, щоб перевершити конкурентів «Mine-Seeking Drone», вони повинні постійно вдосконалювати свою технологію, підвищувати якість послуг і оптимізувати витрати.

2) Зміни у законодавстві: потенційні зміни в законодавстві щодо використання дронів можуть обмежити або ускладнити діяльність проєкту. Наприклад, введення нових обмежень на польоти дронів або введення вимог щодо ліцензування може призвести до додаткових витрат і більш складних процедур.

3) Технологічні ризики: Збій дронів або витік конфіденційних даних може погіршити репутацію проєкту. Для зменшення цих небезпек необхідно використовувати високоякісне програмне забезпечення та обладнання, а також створити надійні системи захисту даних.

4) Нестабільність у фінансах: Фінансова криза або інші економічні проблеми можуть зменшити попит на розмінування та зробити залучення інвестицій складніше. Для того, щоб проєкт був фінансово стійким, необхідно диверсифікувати джерела доходу та розширити спектр послуг.

5) Нестабільність у владі: Політична та військова нестабільність можуть зробити більше замінованих територій і зробити їх важче досягти. Це може підвищити ризики для проєкту та вимагатиме адаптивності та гнучкості в реалізації стратегії.

Згідно з результатами цільової аудиторії та SWOT-аналізу, проєкт «Mine-Seeking Drone» має значний потенціал для успішної реалізації в Україні. Конкурентні переваги на ринку, такі як інноваційність, безпека та ефективність є ключовими сильними сторонами проєкту. Тим не менш, для усунення недоліків і зменшення ризиків необхідно розробити ефективну стратегію управління проєктом, яка враховуватиме кожен аспект [17].

Враховуючи потреби різних сегментів цільової аудиторії та особливості ринку послуг з розмінування, маркетингова стратегія проєкту «Mine-Seeking Drone» має бути комплексною та адаптивною. Чітке позиціонування продукту, гнучка цінова політика, ефективні канали розподілу, складні заходи

просування, створення професійної команди та оптимізація бізнес-процесів повинні бути частиною цього. Застосування цієї стратегії дозволить проекту досягти комерційного успіху та вирішити важливу соціальну проблему розмінування територій в Україні.

3 Рекомендації щодо удосконалення маркетингової стратегії реалізації проекту започаткування сервісу з пошуку мін

3.1 Рекомендації щодо визначення маркетингових цілей у середньостроковій перспективі

Враховуючи інноваційність проекту та його соціальну значущість, довгострокові маркетингові цілі спрямовані на підвищення обізнаності ключових стейкхолдерів про «Mine-Seeking Drone» (рисунок 3.1). Це включає:

а) Проведення цільової інформаційної кампанії: Розробка та втілення комплексної інформаційної кампанії, орієнтованої на регіони, які найбільше постраждали від замінування. Основним повідомленням кампанії буде акцент на особливих перевагах використання дронів для розмінування, таких як підвищена безпека персоналу, оперативність та ефективність процесу.

б) Участь у профільних заходах: Активна участь у спеціалізованих виставках, семінарах та конференціях, присвячених питанням розмінування, відновлення територій та аграрного сектору. Це дозволить представити проект «Mine-Seeking Drone» великому колу потенційних клієнтів та партнерів, включаючи представників державних структур, агрохолдингів, фермерських господарств та міжнародних організацій.

в) Публікації в ЗМІ: створення та розповсюдження інформаційних матеріалів (статті, інтерв'ю, прес-релізи) у спеціалізованих ЗМІ, які висвітлюють питання розмінування та відновлення територій в Україні. Це допоможе створити позитивний імідж проекту та підвищити його впізнаваність серед цільової аудиторії.

г) Розробка інформаційних матеріалів: створення набору інформаційних матеріалів, які адаптовані до різних груп цільової аудиторії. Матеріали міститимуть деталі про технологію, переваги та результати використання

дронів для виявлення вибухонебезпечних об'єктів. Крім того, вони міститимуть контакти для зв'язку та замовлення послуг [44].



Рисунок 3.1. Маркетингові заходи проєкту «Mine-Seeking Drone»

Проект «Mine-Seeking Drone» планує реалізацію маркетингових заходів, щоб розширити клієнтську базу та збільшити обсяг надання послуг з картографування та пошуку мін:

а) Пошук та залучення нових клієнтів: Активний пошук потенційних клієнтів серед аграрних підприємств, фермерських господарств, приватних власників земель та екологічних організацій, які потребують послуг з виявлення та картографування мінних загроз. Встановлення контакту та презентація переваг проєкту за допомогою різних засобів комунікації, таких як телефонні дзвінки, електронна пошта та особисті зустрічі.

б) Розробка індивідуальних пропозицій: Аналіз потреб і особливостей кожного сегменту цільової аудиторії для створення персоналізованих комерційних пропозицій, які враховують специфіку їх діяльності та очікування від послуг картографування та пошуку мін. Наприклад, для аграрних підприємств фокус може бути зроблений на оперативному обстеженні великих

площ та точному визначенні місць розташування мін для подальшого розмінування, що дозволить оперативно відновити сільськогосподарську діяльність.

в) Участь у тендерах та конкурсах: Активна участь у тендерах та конкурсах, організованих національними відомствами, міжнародними організаціями та приватними компаніями на надання послуг з картографування та пошуку мін. Це дозволить продемонструвати конкурентні переваги проєкту та забезпечити нові замовлення.

г) Встановлення партнерства: Встановлення та розвиток партнерства з державними установами (Міністерство оборони України, Державна служба з надзвичайних ситуацій), міжнародними організаціями (HALO Trust Fund, Mine Advisory Group) та іншими компаніями, які займаються розмінуванням та відновленням територій. Це сприятиме обміну досвідом, інформацією та ресурсами та розширить можливості для реалізації спільних проєктів [6].

Розширення клієнтської бази проєкту та розширення спектру послуг з картографування та пошуку мінних полів є важливим завданням стратегічного значення. З метою побудови довгострокових відносин із клієнтами та забезпечення їх лояльності проєкт реалізує наступні заходи:

а) Забезпечення високої якості обслуговування: суворе дотримання стандартів якості на всіх етапах надання послуг з картографування та пошуку мін, починаючи від первинної консультації і закінчуючи наданням детальних звітів про виконану роботу. Використовується сучасне обладнання та програмне забезпечення, постійне навчання персоналу та контроль якості на кожному етапі.

б) Своєчасне виконання замовлень: чітке планування та організація роботи, оперативне реагування на звернення клієнтів та дотримання встановлених термінів виконання замовлень. Надайте клієнтам можливість стежити за ходом їх роботи в режимі реального часу.

в) Розробка програми лояльності: створіть програму лояльності для постійних клієнтів, пропонуючи знижки на обслуговування, бонуси за обсяг

замовлень та спеціальні пропозиції щодо додаткових послуг (наприклад, аналіз даних, моніторинг території).

г) Збір та аналіз оцінок клієнтів: систематично збирати та аналізувати оцінки клієнтів щодо якості послуг, рівня обслуговування та загального враження від співпраці над проєктом «Mine-Seeking Drone». Використовуйте отриману інформацію для постійного підвищення якості обслуговування, оптимізації бізнес-процесів і підвищення задоволеності клієнтів [42].

Встановлення довгострокових партнерських відносин із замовниками та забезпечення лояльності клієнтів є пріоритетом проєкту «Mine-Seeking Drone». Реалізація комплексу заходів, спрямованих на підвищення якості обслуговування, індивідуальний підхід і постійна підтримка клієнтів забезпечать не тільки повторні замовлення та позитивні рекомендації, але й допоможуть зміцнити репутацію компанії та її позиції на ринку.

Враховуючи ранню стадію розробки та обмежені часові рамки проєкту мінно-розшукових безпілотників, підвищення рентабельності буде зосереджено на оптимізації внутрішніх процесів і поступовому розширенні українського ринку сільськогосподарських послуг. Це може включати оптимізацію логістичних процесів, пошук більш вигідних постачальників обладнання та матеріалів, а також впровадження енергозберігаючих технологій під час роботи дронів. Проєктом передбачено впровадження системи моніторингу за ключовими показниками (KPI) для оцінки ефективності маркетингової та операційної діяльності. Таким чином можна вчасно виявити проблеми, скоригувати стратегії та підвищити ефективність використання ресурсів [29].

У середньостроковій перспективі маркетингові цілі стартапу «Mine-Seeking Drone» включають інформування ключових стейкхолдерів про проєкт і збільшення клієнтської бази. Це включатиме проведення інформаційних кампаній, участь у спеціалізованих заходах, публікації в медіа, створення інформаційних матеріалів, постійний пошук нових клієнтів, створення персоналізованих пропозицій, а також налагодження партнерських відносин. Фінансова стабільність і рентабельність проєкту мінно-розшукового дрону

може бути досягнута завдяки комплексному підходу, який включає оптимізацію внутрішніх процесів, розширення сфери послуг в аграрному секторі та поступове розширення території діяльності в межах України. Такий підхід закладе міцну основу для подальшого розвитку та масштабності проєкту, забезпечить його стабільність та конкурентоспроможність на ринку.

3.2 Розробка маркетинг-міксу в контексті реалізації проєкту

Запуск проєкту «Mine-Seeking Drone» потребує комплексного маркетингу, поєднання кількох каналів просування та врахування особливостей цільової аудиторії. Розроблена маркетингова стратегія передбачає поступове збільшення присутності компанії на ринку, починаючи з активних акцій у перші два періоди та оптимізації витрат у наступні періоди.

Таблиця 3.1. Витрати на маркетинг та рекламу за 2025 рік

Стаття витрат	1 квартал (тис. грн)	2 квартал (тис. грн)	3 квартал (тис. грн)	4 квартал (тис. грн)	Всього за рік (тис. грн)
Створення веб-сайту	-	40.00	-	-	40.00
Участь у галузевих заходах	40.00	-	-	-	40.00
Телефонний маркетинг	0.425	0.425	0.425	0.425	1.7
Email-маркетинг	0.375	0.375	0.375	0.375	1.5
Особисті зустрічі	-	-	-	-	-
Домен та хостинг		0.25	0.25	0.25	0.75
Всього	40.8	41.05	1.05	1.05	83.95

У I кварталі 2025 року найбільші заплановані видатки пов'язані з участю у виставці «Агро Весна» в 14-16 числах лютого [49]. Участь у виставці може продемонструвати проєкт «Mine-Seeking Drone» широкій аудиторії, особливо потенційним клієнтам і партнерам. У вартість виставки входить оренда приміщення, будівництво стенду, друк рекламних матеріалів тощо. Також

планується відвідування конференції «Agro Ukraine Summit» в лютому [48]. В II кварталі планується створення власного веб-сайту. Веб-сайт – важливий інструмент для просування послуг компанії, тому на його дизайн, розробку та наповнення необхідно виділити чималі кошти.

Протягом року здійснюються регулярні витрати на прямий маркетинг: телемаркетингові дзвінки, електронні листи та особисті зустрічі з потенційними клієнтами. Ці заходи покликані встановити прямий контакт із цільовою аудиторією, дізнатися про послуги компанії та зацікавити. Крім того, протягом року будуть понесені витрати на підтримку сайту (доменне ім'я та хостинг) та непрямий маркетинг через соціальні мережі TikTok, Facebook, LinkedIn, Instagram та YouTube.

Публікації в соціальних мережах дозволять охопити широку аудиторію, підвищити впізнаваність бренду та створити позитивний імідж вашої компанії. Контент, який демонструє оперативні можливості безпілотників та їхню ефективність у розмінуванні, є особливо важливим. Загалом, розподіл маркетингового бюджету на 2025 рік враховує необхідність проведення інтенсивної рекламної кампанії на початку року для запуску проєкту та підтримки постійної присутності компанії на ринку протягом року за допомогою різноманітних маркетингових заходів-інструментів.

Таблиця 3.2. Витрати на маркетинг та рекламу за 2026 рік

Стаття витрат	1 квартал (тис. грн)	2 квартал (тис. грн)	3 квартал (тис. грн)	4 квартал (тис. грн)	Всього за рік (тис. грн)
Участь у галузевих заходах	40.00	-	-	-	40.00
Телефонний маркетинг	0.425	0.425	0.425	0.425	1.7
Email-маркетинг	0.375	0.375	0.375	0.375	1.5
Особисті зустрічі	-	-	-	-	-
Домен та хостинг	0.25	0.25	0.25	0.25	1.00
Всього	41.05	1.05	1.05	1.05	

У 2026 році дрони для виявлення мін будуть активно просуватися в двох аспектах. Перший – участь у професійній виставці «АгроВесні» та один раз на

конференції «Agro Ukraine Summit». Такі заходи не лише демонструють інноваційні технології, але й створюють зв'язки з потенційними клієнтами та партнерами. Другий фронт – підтримка постійної комунікації з цільовою аудиторією. Телемаркетингові дзвінки, електронні листи та особисті зустрічі забезпечують індивідуальний підхід до кожного потенційного клієнта, а кампанії в соціальних мережах сприяють підвищенню впізнаваності бренду. Особливий інтерес для глядачів викликають пости та відео, в яких компанія ділиться досвідом роботи та розповідає про виклики та проблеми, з якими стикається під час картування шахт. Завдяки цьому проєкт зможе зарекомендувати себе як експерт у цій галузі та лідер у сфері розмінування за допомогою інноваційних технологій.

Таблиця 3.3. Витрати на маркетинг та рекламу за 2027 рік

Стаття витрат	1 квартал (тис. грн)	2 квартал (тис. грн)	3 квартал (тис. грн)	4 квартал (тис. грн)	Всього за рік (тис. грн)
Участь у галузевих заходах	40.00	-	-	-	40.00
Телефонний маркетинг	0.425	0.425	0.425	0.425	1.7
Email-маркетинг	0.375	0.375	0.375	0.375	1.5
Особисті зустрічі	-	-	-	-	-
Домен та хостинг	0.25	0.25	0.25	0.25	1.00
Всього	41.05	1.05	1.05	1.05	44.95

Маркетингові заходи 2027 року зосереджені на прямій взаємодії з клієнтами та збереженні присутності на ключових галузевих подіях. Особисті зустрічі, телемаркетингові дзвінки та електронні листи залишаються наріжним каменем спілкування з потенційними клієнтами, що дозволяє адаптувати пропозиції до індивідуальних потреб кожної людини. Участь в виставках «АгроВесна» ще раз дає можливість компанії продемонструвати суспільству свій досвід та роботу, зміцнюючи позиції інноваційного лідера у сфері розмінування. В травні планується відвідати українську зернову конференцію в рамках Agro Ukraine Summit аби більше розширити свій вплив.

Хоча непрямий маркетинг не потребує фінансових вкладень, він відіграє важливу роль у підтримці іміджу компанії. Регулярне розміщення практичних демонстрацій використання дронів, відгуків клієнтів та історій успіху в соціальних мережах може допомогти підвищити довіру цільової аудиторії до бренду та створити лояльність [36;37;43].

Процес створення маркетингової стратегії є обов'язковим аспектом успішної реалізації проєкту «Mine-Seeking Drone» у досягненні його цілей на ринку послуг з картографування та пошуку мін. Зважаючи на специфіку проєкту, його цільову аудиторію та поточний етап розвитку, маркетинг-мікс сформовано з врахуванням ключових елементів комплексу маркетингу:

а) Продукт (Product):

1) Позиціонування «Mine-Seeking Drone»: Проєкт позиціонується як інноваційне, безпечне та ефективне рішення для картографування та пошуку мін, що сприяє відновленню безпеки та продуктивності сільськогосподарських угідь в Україні. Основною цінністю проєкту є забезпечення безпеки персоналу, оперативності проведення робіт та точності виявлення вибухонебезпечних предметів.

2) Функціональність: Проєкт зосередиться на використанні дронів DJI Matrice 300 RTK з магнітометрами SENSYS MagDrone R3 для виявлення вибухонебезпечних об'єктів.

3) Пакет послуг: Проєкт пропонує комплексний пакет послуг, що включає:

– Попередній аналіз території: Дослідження наявної інформації про територію, оцінка ризиків та визначення оптимальної стратегії обстеження.

– Пошук вибухонебезпечних об'єктів: Використання дронів для сканування території та точне визначення координат мінних загроз.

– Катографування мінного поля: Надання клієнтам детальної карти з позначенням місць розташування мін та інших металевих предметів, що дозволить спланувати подальші роботи з розмінування або з полегшення

видихнути, якщо результати картографування не виявили вибухонебезпечних предметів.

– Консультаційна підтримка: Надання клієнтам консультації щодо подальших дій з розмінування та рекомендацій щодо безпечного використання території.

Такий комплексний підхід забезпечить максимальну ефективність і безпеку, задовольняючи потреби клієнтів на всіх етапах робіт з виявлення та усунення мінних загроз.

б) Ціна (Price):

Цінова політика орієнтована на забезпечення того, щоб проєкт «Mine-Seeking Drone» привернув увагу клієнтів й був конкурентоспроможним, одночасно покриваючи витрати й приносячи прибуток.

1) Гнучка цінова політика: Створення гнучкої системи ціноутворення, яка б враховувала індивідуальні потреби клієнтів й особливості кожного замовлення. Кінцева вартість послуг залежатиме від таких факторів, як:

– Площа обстеження: Розмір території, яка потребує картографування та пошуку мін.

– Складність рельєфу: Наявність перешкод, що ускладнюють роботу дронів.

– Терміновість виконання: Необхідність виконання робіт у стислі терміни.

2) Система знижок: Програма знижок для постійних клієнтів та при великих обсягах замовлень. Це призведе до збільшення кількості повторних замовлень і залучення великих клієнтів, таких як агрохолдинги та фермерські кооперативи.

Як визначену ціну використовували 1\$ за 10 м², тобто 1 тис. доларів за 1 га. Фермери, які мають землі, які потребують розмінування, мають право на компенсацію від держави у розмірі 80% вартості розмінування. Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України 284-2024-п, «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення

компенсації витрат за гуманітарне розмінування земель сільськогосподарського призначення», сільськогосподарські виробники, землі яких знаходяться поза зоною бойових дій, мають право на компенсацію за розмінування земель сільськогосподарського призначення.

в) Місце (Place):

Особливості цільової аудиторії та географічне розташування замінованих територій в Україні будуть визначальними при розподілі послуг «Mine-Seeking Drone». Протягом проєкту буде надано послуги з картографування та пошуку мін на всій території України, включаючи регіони, які найбільше постраждали від замінування, такі як Донецька, Луганська, Харківська та Херсонська області.

г) Просування (Promotion):

Просування проєкту «Mine-Seeking Drone» має на меті поширити знання про послуги компанії, створити позитивний імідж і залучити нових клієнтів. Вона буде включати наступні важливі компоненти:

1) Цільова інформаційна кампанія: Спрямована на регіони України, які найбільше постраждали від замінування.

2) представити проєкт «Mine-Seeking Drone» на спеціалізованих виставках і конференціях, які стосуються сільського господарства, технологій розмінування та відновлення територій. Це полегшує спілкування з потенційними партнерами та клієнтами, а також отримання зворотного зв'язку щодо проєкту.

3) PR-кампанія: Створення та реалізація PR-кампанії, щоб створити позитивний імідж проєкту та підвищити його впізнаваність.

4) Онлайн-просування: Для просування проєкту активне використання спеціалізованих платформ, соціальних мереж (наприклад, Facebook, LinkedIn) та інших онлайн-каналів.

Комплексний підхід до просування проєкту «Mine-Seeking Drone» дозволить максимізувати охоплення цільової аудиторії, підвищити довіру до компанії та створити постійний попит на її послуги [52].

д) Люди (People):

Успіх проєкту «Mine-Seeking Drone» значною мірою залежить від мотивації та професіоналізму команди. Тому особлива увага приділятиметься наступним елементам:

1) Підбір персоналу: Залучення до проєкту висококваліфікованих фахівців з досвідом роботи з безпілотними літальними апаратами (БПЛА), геоінформаційними системами (ГІС) та, бажано, знаннями у сфері розмінування. Особлива цінність надається досвіду роботи з FPV-дронами, оскільки вони є основним інструментом проєкту. проєкт потребує висококваліфікованих фахівців з досвідом роботи з БПЛА (безпілотний літальний апарат), ГІС (геоінформаційна система), і бажано розмінування. Досвід роботи з FPV-дронами є особливо цінним, оскільки вони є основним інструментом проєкту.

2) Навчання та розвиток: Створення та реалізація програми для підвищення кваліфікації персоналу.

3) Мотивація та корпоративна культура: Створення робочого сприятливого середовища, яке б сприяє розвитку професійних і особистісних якостей працівників.

е) Соціальна відповідальність: залучення колишніх військових операторів БПЛА сприятиме їх соціальній адаптації й дозволить використовувати набутий досвід в мирних цілях.

ж) Процеси (Process):

Ефективність стартапу «Mine-Seeking Drone» забезпечуватиметься завдяки створенню й оптимізації налагоджених бізнес-процесів:

1) Стандартизація процесів: Розробка покрокових стандартних операцій для кожного етапу надання послуги: від отримання замовлення й планування роботи до самого процесу проведення обстеження, аналізу даних й надання клієнту звіту. Це допоможе забезпечити єдиний стандарт до виконання роботи, мінімізувати ризик помилок й підвищить якість послуг.

2) Автоматизація операцій: Для автоматизації рутинних операцій, таких як обстеження вибраної території за координатами, обробка даних з дронів, створення карт мінних полів, формування звітів, планується використання спеціалізованого програмного забезпечення, яке комплектується разом з магнометром з можливістю кастомізації. Це дозволить значно скоротити час виконання замовлення, мінімізувати навантаження на персонал й гарантувати точність результатів.

3) Система управління стартапом: Впровадження системи управління для планування, координації й контролю виконання замовлення. Це сприятиме ефективній комунікації між членами команди, прозорості процедур і своєчасному виявленню та вирішенню проблем.

4) CRM-система: Вбудовування CRM-системи для ефективної взаємодії з клієнтами, збереження історії замовлень, відслідковування оплати, збір та аналіз зворотного зв'язку. Це дозволить підвищити якість обслуговування клієнтів, їх лояльність та ефективність маркетингової кампанії.

5) Аналіз й моніторинг: Регулярний моніторинг й аналіз ефективності бізнес-процесів з використанням KPI. Це допоможе знайти «вузькі місця», оптимізувати процеси та підвищити продуктивність і якість послуг.

Проект «Mine-Seeking Drone» зможе забезпечити високу якість послуг, оперативність виконання замовлень і задоволення потреб клієнтів, що є ключовими факторами успіху на ринку, завдяки впровадженню ефективних бізнес-процесів та використанню сучасних технологій.

3) Фізичне середовище:

1) Враховуючи особливості проекту «Mine-Seeking Drone» і той факт, що він знаходиться на початкових стадіях розробки, фізичне середовище буде зосереджено на створенні професійного іміджу та наданні клієнтам прозорості та інформативності:

2) Професійний імідж: Створення впізнаваного стилю, який відображав інноваційність, технологічність й надійність стартапу. Він включає

розробку логотипу, вибір корпоративних кольорів, дизайну презентаційних матеріалів шрифтів для брошур, буклетів та візитівок.

3) Веб-сайт: Розробка простого та зручного веб-сайту, що міститиме інформацію про стартап, послугу, опис технології, команду, контакти й матиме зручну форму зворотного зв'язку. Сайт буде адаптований для ПК та мобільних пристроїв.

4) Презентаційні матеріали: Створення презентаційних матеріалів, які б показували можливості дронів, успіхи роботи та переваги співпраці з проектом.

5) Звіти та аналітика: Надання клієнтам детальних звітів про проведені роботи, що включають:

- Карту замінованих територій, яка має високу роздільну здатність і містить точне позначення місць розташування мін.
- Аналіз даних зі спеціалізованого програмного забезпечення.
- Рекомендації щодо подальшого розмінування та безпечного використання землі [1].

Розробка маркетингового міксу для стартапу «Mine-Seeking Drone» є складним завданням, яке включає характеристики продукту, політику ціни, канали розподілу, просування та формування команди. У світлі його інноваційності та соціального значущості маркетингова стратегія спрямована на залучення нових клієнтів і встановлення довгострокових відносин з ними. Це досягається за допомогою гнучких цінових політик, цільової інформаційної кампанії, активного просування проекту. Застосування маркетингової стратегії «Mine-Seeking Drone», яка включає в себе попередні елементи маркетингового міксу, дозволить досягти визначених цілей, розширити клієнтську базу, підвищити лояльність клієнтів і гарантувати стійкий розвиток і прибутковість проекту [26].

ВИСНОВКИ

У даній роботі було проаналізовано маркетингові аспекти інноваційного сервісу пошуку мін «Mine-Seeking Drone», який був розроблений в рамках проєкту EU4Youth «Відновлення через соціальне підприємництво» JA Ukraine. Було вивчено теоретичні основи маркетингового аналізу та створено стратегію розвитку проєкту, а також оцінено роботу Junior Achievement Ukraine. Також було визначено, наскільки доцільно реалізувати проєкт з маркетингової точки зору.

Особлива увага була приділена дослідженню цільової аудиторії та SWOT-аналізу проєкту. Розробка ефективної маркетингової стратегії була можлива завдяки тому, що було визначено основний сегмент ринку, а також те, що очікується від нього. Було визначено переваги та недоліки проєкту, а також перспективи та ризики, що можуть виникнути під час його реалізації. Зокрема, було виявлено, що ринок послуг з розмінування спостерігає зростання попиту, особливо в аграрному секторі. Це пояснюється тим, що несприятливі умови створюються для впровадження інноваційних технологій, таких як дрони.

Дослідження цільової аудиторії дозволило визначити основні сегменти ринку, очікування та потреби клієнтів щодо послуг з розмінування. Це стало основою для планування маркетингової стратегії, яка включає позиціонування продукту, політику ціни, канали розподілу, просування та формування команди. Для розподілу послуг, проведення цільової інформаційної кампанії та активного просування проєкту в було запропоновано використовувати гнучку цінову політику. Було запропоновано гнучку цінову політику, онлайн-платформи, телемаркетинг для розподілу послуг, проведення цільової інформаційної кампанії й активного просування стартапу в онлайн-каналах.

Розробка маркетингового міксу для проєкту Mine-Seeking Drone враховує характеристики продукту, те, наскільки він цінний для сегменту цільової аудиторії, а також особливості ринку послуг з розмінування. Підхід, який було

запропоновано, спрямований на підвищення обізнаності про проєкт, залучення нових клієнтів і встановлення довгострокових партнерств з ними. Особлива увага приділяється впровадженню ефективних бізнес-процесів, які забезпечують високу якість послуг і задоволення потреб клієнтів.

Результати дослідження підтверджують значний потенціал проєкту «Mine-Seeking Drone» для вирішення актуальної проблеми розмінування територій України. Маркетингова стратегія базується на глибокому розумінні потреб цільової аудиторії та врахуванні особливостей ринку, що дозволить проєкту вийти на ринок, залучити інвестиції та продовжувати розвиватися. Як наслідок, це сприятиме не лише комерційному успіху проєкту, але й вирішенню важливої соціальної проблеми — розмінування території України, яка є необхідною умовою для відновлення економіки та безпеки країни. Успіх проєкту та досягнення його цілей можна гарантувати за допомогою ефективної системи управління проєкту та команди, що включає навчання, мотивацію, підбір персоналу та контроль якості. Крім того, він надасть колишнім військовим операторам FPV-дронів можливість використовувати свої навички у мирних цілях.

Важливо пам'ятати, що успіх стартапу «Mine-Seeking Drone» залежить від ефективної маркетингової стратегії та низки взаємопов'язаних елементів. Залучення інвестицій, розвиток бізнесу та безпека операцій з розмінування залежать від політичної та економічної стабільності в Україні. Розробка законодавства, що регулює використання дронів, сприятиме легалізації та розширенню використання цієї технології, забезпечуючи прозорість і захист інтересів усіх учасників ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. 7P (7П) Маркетинг комплекс - IDmarketing. URL: <https://idmarketing.com.ua/marketyngovuj-miks-7p/> (дата звернення: 07.05.2024).
2. A Guide to the Project Life Cycle: Exploring the 5 Phases. URL: <https://www.atlassian.com/work-management/project-management/project-life-cycle> (дата звернення: 16.05.2024).
3. Croptracker – Drone Technology In Agriculture. URL: <https://www.croptracker.com/blog/drone-technology-in-agriculture.html> (дата звернення: 14.05.2024).
4. Demining Technologies. URL: <https://dropla.tech/> (дата звернення: 15.05.2024).
5. Humanitarian demining: How can UAVs and Internet of Things help? URL: <https://journals.chnu.edu.ua/sisiot/article/view/374> (дата звернення: 24.05.2024).
6. ITSPACE – Як просувати стартап: основні кроки до успіху. URL: <https://itspace.company/blog/iak-prosuvaty-startap-osnovni-kroky-do-uspikhu> (дата звернення: 16.05.2024).
7. JA Worldwide (@jaworldwide). *Instagram*. URL: <https://www.instagram.com/jaworldwide/> (date of access: 18.05.2024).
8. JA Worldwide. *Офіційний сайт*. URL: <https://www.jaworldwide.org/> (дата звернення: 23.05.2024).
9. Junior Achievement Ukraine. *LinkedIn*. URL: <https://ua.linkedin.com/company/jaukraine> (дата звернення: 20.05.2024).
10. Junior Achievement Ukraine. *Офіційний сайт*. URL: <https://ja-ukraine.org/> (дата звернення: 12.05.2024).

11. Kyivstar. Маркетинговий аналіз, 2024. *YouTube*. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=9sN23BL318E> (дата звернення: 08.06.2024).
12. Landmine and Cluster Munition Monitor. URL: <https://www.themonitor.org/en-gb/home.aspx> (дата звернення: 08.05.2024).
13. PMI Ukraine Chapter | PМВОК 7. URL: <https://pmiukraine.org/pmbok7> (date of access: 28.04.2024).
14. PRINCE2. Британський принц проєктного менеджменту - Блог системи управління проєктами Worksection. URL: <https://worksection.com/ua/blog/prince2.html> (дата звернення: 01.05.2024).
15. SENSYS MagDrone R3 magnetometer. URL: <https://www.geologdata.com/shop/sensys-magdrone-r3-magnetometer-89> (дата звернення: 13.05.2024).
16. Shumlianska O.I. Factual, prognosticated and standard multifactor sensitivities // Development of administration and economic management methods on transport: Scient. papers collection. – Issue 3 (56). – Odessa: ONMU, 2016. – P. 117-127.
17. Spatiotemporal Analysis and War Impact Assessment of Agricultural Land in Ukraine Using RS and GIS Technology. URL: <https://www.mdpi.com/2073-445X/11/10/1810> (дата звернення: 03.05.2024).
18. Ukrinform. В Україні 174 тисячі квадратних кілометрів потенційно забруднені вибухонебезпечними предметами. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-ato/3714817-v-ukraini-174-tisaci-kvadratnih-kilometriv-potencijno-zabrudneni-vibuhonebezpecnimi-predmetami.html> (дата звернення: 16.05.2024).
19. What Is The Project Life Cycle: The 5 Phases Explained. URL: <https://thedigitalprojectmanager.com/projects/pm-methodology/project-management-life-cycle/> (дата звернення: 15.05.2024).

20. Аналіз ринку – Molfar. URL: <https://molfar.com/services/research-market> (дата звернення: 22.05.2024).
21. В Україні працюють 3,5 тисячі саперів, але цього недостатньо - Мінекономіки. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3816249-v-ukraini-pracuut-35-tisaci-saperiv-ale-cogo-nedostatno-minekonomiki.html> (дата звернення: 07.05.2024).
22. ГО «ДЖУНІОР АЧІВМЕНТ УКРАЇНА» - Основна інформація - Clarity Project. URL: <https://clarity-project.info/edr/44454953> (дата звернення: 14.05.2024).
23. ГО «ДЖУНІОР АЧІВМЕНТ УКРАЇНА». URL: <https://opendatabot.ua/c/44454953> (дата звернення: 16.05.2024).
24. Зоріна О. І., Нескуба Т. В., Мкртчян О. М. Маркетингово економічний аналіз: Конспект лекцій. – Харків: УкрДУЗТ, 2021. – 65 с.
25. Інтерактивна мапа територій, які потенційно можуть бути забруднені вибухонебезпечними предметами. URL: <https://mine.dsns.gov.ua/> (дата звернення: 08.05.2024).
26. Концепція маркетинг-мікс (4Р, 5Р, 7Р). URL: <https://www.bmb.com.ua/2021/02/4p-5p-7p.html> (дата звернення: 23.05.2024).
27. Максим Зосим. 5 сил портера (Porter's five forces). URL: <https://www.maxzosim.com/porters-five-forces/> (дата звернення: 04.05.2024).
28. Максим Зосим. Збалансована система показників (Balanced Scorecard - BSC). URL: <https://www.maxzosim.com/balanced-scorecard-bsc/> (дата звернення: 28.04.2024).
29. Маркетинг стартап-проектів [Електронний ресурс] : навч. посіб. для усіх спеціальностей другого освітнього ступеню «магістр» / За заг. ред. С. О. Солнцева / С.О. Солнцев, О.В. Зозульов, Н. В. Юдіна, Т. О. Царьова, Н. В. Язвінська. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського,

2019. – 218 с. – Електронні текстові данні (1 файл: 3,2 Мбайт). – Режим доступу: [<https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/def1ea66-58ac-42d4-bda0-1e486eed4721/content>] (дата звернення: 02.05.2024).
30. Маркетинг-аналіз – інструмент для стартапів та зростання бізнесу. URL: <https://solve-marketing.agency/blog/business-and-marketing/marketing-analysis-for-business/> (дата звернення: 10.04.2024).
31. Маркетинговий аналіз / Д. Штефанич, О. Братко, О. Дячун та ін.; за ред. Д. А. Штефанича. Тернопіль : Економічна думка, 2011. 267 с.
32. Маркетинговий аналіз : навч. посіб. / за ред. В. В. Липчука. Київ : Академвидав, 2008. 216 с.
33. Маркетингові дослідження: потужний інструмент для пошуку інсайтів. URL: <https://youscan.io/ua/blog/market-research/> (дата звернення: 23.05.2024).
34. Мета керування проектом: керування ризиками у проекті - Підтримка від Microsoft. URL: <https://support.microsoft.com/uk-ua/topic/мета-керування-проектом-керування-ризиками-у-проекті-c80e5894-a4bc-4e1e-abf9-6988279a32c3> (дата звернення: 24.04.2024).
35. Мета керування проектом: керування ризиками у проекті - Підтримка від Microsoft. URL: <https://support.microsoft.com/uk-ua/topic/мета-керування-проектом-керування-ризиками-у-проекті-c80e5894-a4bc-4e1e-abf9-6988279a32c3> (дата звернення: 22.04.2024).
36. Непрямий маркетинг: специфіка, види, переваги | Fractus. URL: <https://fractus.com.ua/uk/blog/nepryamij-marketing-yak-zmicniti-stosunki-z-kliientom/> (дата звернення: 29.05.2024).
37. Непрямий маркетинг: Як SEO може допомогти. URL: <https://www.ranktracker.com/uk/blog/indirect-marketing-how-seo-can-help/> (дата звернення: 01.06.2024).
38. Оптимізація процесів управління проектами в сфері обслуговування на прикладі закладу харчування. URL:

<https://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/36843?locale=fr> (дата звернення: 24.04.2024).

39. Основи економічного аналізу : навч.-метод. посіб. / В. М. Микитюк, Т. М. Паламарчук, О. П. Русак [та ін.]; за ред. В. М. Микитюка. Житомир : Рута, 2018. 440 с.
40. Пепчук С.М., Коломицева О.В., Васильченко Л.С., Бурцева Т.І., Деньга Л.М. Методи маркетингового дослідження цінової політики підприємств ритейлу та їх вплив на поведінку споживача. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2021. № 62, Т. с.1. 93-100.
41. Популярні методології управління проєктами: від гнучкої Agile до вимогливої PRINCE2 - Wizeclub Education. URL: <https://wizeclub.education/blog/populyarni-metodologiyi-upravlinnya-proyektami-vid-gnuchkoyi-agile-do-vimoglivoyi-prince2/> (дата звернення: 23.05.2024).
42. Просування послуг: все, що потрібно про це знати. URL: <https://remonline.ua/blog/how-to-promote-service-centers-on-internet/> (дата звернення: 22.05.2024).
43. Прямий та непрямий збут: як обрати оптимальний шлях для отримання прибутку. URL: https://blog.agrokebety.com/AgrokebetyPRO_A3 (дата звернення: 22.05.2024).
44. Розвиток та просування стартапу: 20 кращих методів та порад. URL: <https://bizmag.com.ua/rozvitok-ta-prosuvannya-startapu/> (дата звернення: 22.05.2024).
45. Руденко, С.Г. Розробка методології FMEA-аналізу для підвищення якості матеріалів і виробів: робота на здобуття кваліфікаційного ступеня магістра: спец. 132 – матеріалознавство / наук. кер. Х. В. Берладір. Суми: СумДУ, 2021. 97 с.

46. Селезньова О.О. Сучасні тенденції маркетингу. / О.О. Селезньова// Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Херсон, 2014. – №7. – С.174 – 177.
47. Сутність та призначення маркетингового аналізу презентація. URL: <https://vseprezentacii.com/marketing/sutnst-ta-priznachennya-marketingovogo-analzu> (дата звернення: 08.05.2024).
48. Українська зернова конференція в рамках Agro Ukraine Summit. URL: <https://latifundist.com/sobytiya/3270-ukrayinska-zernova-konferentsiya> (дата звернення: 08.05.2024).
49. Форум Agro Ukraine Summit 2024. URL: <https://latifundist.com/sobytiya/3250-agro-ukraine-summit-2024> (дата звернення: 15.05.2024).
50. Що таке Agile і як його застосувати в бізнесі. URL: <https://brainrain.com.ua/uk/chto-takoe-agile-ua/> (дата звернення: 02.05.2024).
51. Як 8 Ізраїлів і 3 Хорватії: яка частина України замінована та скільки часу піде на розмінування. URL: https://24tv.ua/rozminuvannya-ukrayini-2023-ploshha-skilki-chasu-zaume-skilki_n2414361 (дата звернення: 06.05.2024).
52. Як розробити маркетинговий комплекс - класична концепція 4P. URL: <https://dinanta.com/blog/4p-marketing-mix> (дата звернення: 23.05.2024).