

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

**Факультет готельно-ресторанного та туристичного бізнесу імені проф. В.Ф. Доценка**  
**Кафедра готельно-ресторанної справи**

**«До захисту в ЕК»**  
Декан факультету  
\_\_\_\_\_ *Віта ЦИРУЛЬНІКОВА*  
(підпис) (ім'я і прізвище)

« \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2026 р.

**«До захисту допущено»**  
Завідувач кафедри  
\_\_\_\_\_ *Лариса ШАРАН*  
(підпис) (ім'я і прізвище)

« \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2026 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА  
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА**

зі спеціальності 241 Готельно-ресторанна справа  
(код та назва спеціальності)

освітньо-професійної програми «Готельно-ресторанна справа»

на тему: «Управління асортиментом фірмових напоїв як елемент конкурентоспроможності набу»

Виконала: здобувач 5 курсу, групи ЗГС-5-2  
*Кучинська Олена Валеріївна*  
(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

\_\_\_\_\_ (підпис)

Керівник *Кирпіченкова Оксана Миколаївна*  
(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

\_\_\_\_\_ (підпис)

Рецензент *Ірина МЕЛЬНИК*  
(ім'я і прізвище)

\_\_\_\_\_ (підпис)

Я, як здобувачка Національного університету харчових технологій розумію і підтримую політику університету з академічної доброчесності. Я не надавала і не одержувала недозволеної допомоги під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

Здобувач \_\_\_\_\_  
(підпис)

Київ – 2026 р.

# НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Факультет *готельно-ресторанного та туристичного бізнесу імені проф. В.Ф.Доценка*

Кафедра *готельно-ресторанної справи*

Освітній ступінь *бакалавр*

Спеціальність *241 «Готельно-ресторанна справа»*

(код і назва)

Освітньо професійна програма *«Готельно-ресторанна справа»*

(назва)

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

**Завідувач кафедри ГРС**

*Лариса ШАРАН*

*«04» грудня 2025 року*

## **ЗАВДАННЯ**

### **НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА**

*Кучинської Олени Валеріївни*

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи *«Управління асортиментом фірмових напоїв як елемент конкурентоспроможності пабу»*

керівник роботи *Кирпиченкова Оксана Миколаївна, к.т.н., доцент*

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом закладу вищої освіти від *«04» грудня 2025 року № 967-КС*

2. Строк подання здобувачем роботи *26 січня 2026 року*

3. Вихідні дані до роботи *управління асортиментом фірмових напоїв як елемент конкурентоспроможності пабу Grill Pub «Kleverь», м. Коростень*

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) *Вступ; Розділ 1 Аналітичний огляд ресторанного ринку в м. Коростень; Розділ 2 Аналіз діяльності пабу Grill Pub «Kleverь»; Розділ 3 Управління асортиментом фірмових напоїв як чинник підвищення конкурентоспроможності пабу; Висновки та пропозиції; Список використаної літератури та інтернет-ресурсів; Додаток.*

5. Перелік графічного матеріалу

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Розділ 1	Кирпиченкова О.М., доцент	4.12.25 р.	16.12.2025 р.
Розділ 2	Кирпиченкова О.М., доцент	17.12.25 р.	31.12.2025 р.
Розділ 3	Кирпиченкова О.М., доцент	01.01.26 р.	16.01.2026 р.

7. Дата видачі завдання 4 грудня 2025 року

**КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН**

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	<b>ВСТУП РОЗДІЛ 1 АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД РЕСТОРАННОГО РИНКУ В М. КОРОСТЕНЬ</b>	4.12- 16.12.2025 р.	<i>Виконано</i>
2	<b>РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПАБУ GRILL PUB «KLEVERЬ»</b>	17.12- 31.12.2025 р.	<i>Виконано</i>
3	<b>РОЗДІЛ 3 УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТОМ ФІРМОВИХ НАПОЇВ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПАБУ</b>	01.01- 16.01.2026 р.	<i>Виконано</i>
4	<b>ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ. СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСІВ. ДОДАТОК.</b>	17.01- 24.01.2026 р.	<i>Виконано</i>
5	<b>Подання кваліфікаційної роботи на кафедру</b>	26.01.2026 р.	<i>Виконано</i>

Здобувач

\_\_\_\_\_ (підпис)

Керівник роботи

\_\_\_\_\_ (підпис)

Олена КУЧИНСЬКА

(ім'я, прізвище)

Оксана КИРПІЧЕНКОВА

(ім'я, прізвище)

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ**  
**ІНФОРМАЦІЙНА КАРТКА**  
**НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ**

**Здобувачки:** Кучинської Олени Валеріївни

факультет готельно-ресторанного та туристичного бізнесу  
імені проф. В.Ф. Доценка

заочна форма здобуття освіти, спеціальність 241 Готельно-ресторанна справа,  
освітньо-професійна програма «Готельно-ресторанна справа»

**Тема роботи:** *«Управління асортиментом фірмових напоїв як елемент конкурентоспроможності пабу»*

Керівник роботи: Кирпіченкова Оксана Миколаївна, к.т.н., доцент

Дата захисту “.....” лютого 2026 р.

Робота захищена з оцінкою \_\_\_\_\_

**АНОТАЦІЯ**

У кваліфікаційній роботі досліджено управління асортиментом фірмових напоїв як елемент підвищення конкурентоспроможності пабу Grill Pub «Kleverъ». Метою дослідження є удосконалення асортиментної політики закладу шляхом аналізу сучасних тенденцій ринку, оцінки поточного асортименту напоїв та розробки практичних рекомендацій щодо формування фірмових позицій.

У роботі розглянуто теоретичні засади управління асортиментом і конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства. Проведено аналіз діяльності закладу, структури асортименту напоїв, системи управління та конкурентного середовища. Здійснено SWOT-аналіз закладу та визначено ключові проблеми й резерви розвитку.

У третьому розділі запропоновано концепцію оновлення асортименту фірмових напоїв із використанням сучасних трендових інгредієнтів, обґрунтовано економічну доцільність упровадження нових позицій та розраховано їх

ефективність. Запропоновані заходи мають практичну цінність для підвищення конкурентних переваг пабу та зростання прибутковості.

*Ключові слова:* заклад ресторанного господарства, конкурентоспроможність, асортимент напоїв, фірмові напої, управління асортиментом, Grill Pub «Kleverь».

#### ABSTRACT

The qualification paper examines the management of signature drink assortment as a key factor in improving the competitiveness of the restaurant Grill Pub “Kleverь”. The purpose of the study is to enhance the assortment policy of the establishment through the analysis of modern market trends, evaluation of the current beverage menu, and development of practical recommendations for creating signature drinks.

The paper considers the theoretical foundations of assortment management and competitiveness of restaurant enterprises. An analysis of the restaurant’s activity, beverage assortment structure, management system, and competitive environment is carried out. A SWOT analysis is conducted to identify key problems and development opportunities.

The third chapter proposes a concept for updating the assortment of signature drinks using modern trendy ingredients and substantiates the economic feasibility of introducing new items. The proposed measures have practical value for strengthening the restaurant’s competitive advantages and increasing profitability.

*Keywords:* restaurant establishment, competitiveness, beverage assortment, signature drinks, assortment management, Grill Pub «Kleverь».

## ЗМІСТ

<b>Вступ .....</b>	<b>7</b>
<b>Розділ 1 Аналітичний огляд ресторанного ринку в м. Коростень .....</b>	<b>9</b>
1.1 Загальна характеристика ресторанної індустрії в м. Коростень.....	9
1.2 Вплив туристичної інфраструктури, еколого-географічних та соціально-економічних чинників на розвиток сфери ресторанного господарства.....	11
1.3 Соціальна спрямованість та спільні проблемні точки у роботі підприємств харчування в умовах сьогодення.....	14
1.4 Світові тренди у формуванні асортименту напоїв як фактор конкурентоспроможності закладів.....	16
<b>Розділ 2 Аналіз діяльності пабу GRILL PUB «KLEVERЬ» .....</b>	<b>20</b>
2.1 Організаційно-правова характеристика, формат та особливості функціонування.....	20
2.2 Аналіз системи управління та сервісно-виробничих процесів Grill Pub «Kleverь».....	22
2.3 Аналіз асортименту напоїв закладу та визначення потенціалу формування фірмових позицій .....	24
2.4 Оцінка конкурентних позицій пабу Grill Pub «Kleverь» на локальному ринку (SWOT-аналіз).....	26
<b>Розділ 3 Управління асортиментом фірмових напоїв як чинник підвищення конкурентоспроможності пабу .....</b>	<b>29</b>
3.1 Обґрунтування управлінських рішень щодо формування асортименту фірмових напоїв .....	29
3.2 Проектування та управління лінійкою фірмових напоїв пабу Grill Pub «Kleverь».....	30
3.3 Калькуляція та економічна оцінка фірмових напоїв.....	32
3.4 Маркетингова стратегія впровадження та управління асортиментом фірмових напоїв .....	36

3.5 Оцінка впливу управління асортиментом фірмових напоїв на конкурентоспроможність пабу Grill Pub «Клеверъ» .....	37
<b>Висновки та пропозиції.....</b>	<b>39</b>
<b>Список використаної літератури та інтернет-ресурсів.....</b>	<b>41</b>
<b>Додаток.....</b>	<b>44</b>

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Сучасний стан ресторанного господарства в Україні характеризується високим рівнем конкуренції та постійною зміною споживчих уподобань. В умовах економічної нестабільності та зміни соціальних пріоритетів, успіх закладу ресторанного господарства безпосередньо залежить від його здатності пропонувати унікальний продукт, що відповідає світовим тенденціям. Особливої актуальності це питання набуває для невеликих міст, таких як Коростень, де ринок часто перенасичений традиційними форматами, а споживач шукає нових вражень та інноваційних рішень.

Одним із найбільш перспективних напрямів диференціації закладу є вдосконалення карти напоїв. Впровадження таких світових трендів, як матча, бабл-ті, комбуча та авторські функціональні напої, дозволяє не лише залучити нову, прогресивну аудиторію (зокрема молодь), але й значно підвищити маржинальність продажів за рахунок низької собівартості та високої доданої вартості інноваційних позицій.

У зв'язку з цим, дослідження питань управління асортиментом фірмових напоїв як чинника конкурентних переваг закладу є актуальним і практично значущим.

**Об'єктом дослідження** є процес управління асортиментною політикою закладу ресторанного господарства в умовах конкурентного середовища.

**Предметом дослідження** є сукупність організаційних, технологічних та управлінських рішень щодо формування й управління асортиментом фірмових напоїв у діяльності пабу Grill Pub «Kleverь» (м. Коростень) як інструменту підвищення його конкурентних позицій.

**Метою роботи** є обґрунтування та розробка управлінських рішень щодо формування та управління асортиментом фірмових напоїв Grill Pub «Kleverь» з метою підвищення його конкурентоспроможності.

Для досягнення поставленої мети було визначено такі завдання:

1. Проаналізувати сучасний стан та тенденції розвитку ресторанного ринку міста Коростень.

2. Дослідити особливості попиту на напої та проаналізувати світові тренди в асортименті напоїв, як основу для формування фірмових позицій.
3. Надати загальну характеристику діяльності Grill Pub Kleverь, проаналізувати поточний асортимент напоїв та конкурентні позиції закладу.
4. Обґрунтувати та розробити лінійку нових трендових напоїв для впровадження в асортимент.
5. Запропонувати стратегію маркетингового супроводу запуску нових позицій та оцінити їх вплив на конкурентоспроможність пабу.

**Методи дослідження.** У роботі використано комплекс загальнонаукових та спеціальних методів, зокрема: методи системного аналізу та синтезу — для вивчення ринкового середовища; метод порівняння — для оцінки конкурентів; маркетингові методи (спостереження, анкетування) — для вивчення споживчих запитів; а також розрахунково-аналітичні методи — для оцінки ефективності пропонуваніх інновацій.

**Апробація результатів.** Розроблені технологічні рішення та пропозиції щодо оновлення карти напоїв були обговорені в Grill Pub Kleverь (м. Коростень) та рекомендовані до впровадження в межах весняно-літнього сезону.

## РОЗДІЛ 1

### АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД РЕСТОРАННОГО РИНКУ В М. КОРОСТЕНЬ

#### 1.1 Загальна характеристика ресторанної індустрії в м. Коростень

Місто Коростень (Житомирська область) є адміністративним та культурним центром громади з населенням близько 60 тис. осіб.[1] Сучасний стан ресторанної індустрії міста характеризується помірним рівнем конкуренції та домінуванням закладів малого й середнього цінових сегментів. Основний вектор розвитку ринку спрямований на задоволення потреб у сімейному відпочинку, популяризацію локальної гастрономії та забезпечення доступності послуг через демократичну цінову політику. Структура ринку є багатогранною і включає кілька ключових сегментів, кожен із яких виконує свою соціально-економічну функцію.

Найбільш чисельною категорією закладів є кав'ярні, які стали простором для швидких зустрічей, відпочинку та віддаленої роботи. Серед них виділяються мережеві та локальні заклади, як-от Sharikava, CoffeeX та книжкова кав'ярня VanBook. Спеціалізація цих підприємств зосереджена на класичних та авторських кавових напоях, безалкогольних коктейлях та обмеженому асортименті десертів. Популярність цього формату зумовлена його мобільністю та здатністю задовольняти запит споживачів на якісний продукт у лаконічному та сучасному оформленні.

Кафе у Коростені займають проміжну ланку між кав'ярнями та повноцінними сімейними ресторанами. На відміну від кав'ярень, які мають вузький фокус на каві та легких перекусах, кафе пропонують більш розширене меню, включаючи повноцінні обіди та вечері. Цей сегмент орієнтований на відвідувачів, які шукають місце для ділового ланчу, дружньої зустрічі або бюджетного сімейного харчування. Меню кафе зазвичай включає страви української та європейської кухні, супи, основні гарячі страви та бізнес-ланчі. Основна їхня конкурентна перевага полягає у доступній ціновій політиці та швидкості обслуговування у порівнянні з повноцінними ресторанами. Вони відіграють важливу соціальну роль, надаючи комфортне місце для щоденного харчування.

Фундаментальну основу ресторанного ринку міста складають сімейні ресторани, які забезпечують комплексне харчування та організоване дозвілля. До цієї категорії належать Велика Сова, AV та Grill Pub Kleverь. Ці заклади орієнтовані на створення універсального меню, яке б задовольняло вподобання різних вікових груп. Вони пропонують акцент на українську, європейську та, частково, азійську кухню, що дає змогу гостю обирати серед широкого асортименту страв. Grill Pub Kleverь, зокрема, спеціалізується на м'ясних стравах на грилі, тоді як інші заклади часто пропонують більш класичні позиції. Ці заклади є ключовими для проведення сімейних обідів та вечірніх зустрічей.

Піцерії є одним із найпопулярніших та найдинамічніших сегментів ресторанного ринку, включаючи Коростень. Попит на піцу стабільно високий через її універсальність (підходить для сімей, друзів, швидкого перекусу) та відносно низьку вартість порції. Піцерії у місті працюють у двох форматах. Заклади з посадковими місцями пропонують невеликий, затишний зал для споживання піци на місці, а також базовий асортимент напоїв та закусок. Формат доставки є ключовим для піцерій у Коростені. Він дозволяє оперативно забезпечувати гарячою продукцією клієнтів по всьому місту, що особливо важливо для зайнятих людей або сімейного замовлення додому. Меню піцерій сфокусоване на різних видах піци, часто доповнюється салатами, закусками, та безалкогольними напоями. Конкуренція у цьому сегменті висока і базується переважно на якості тіста, швидкості доставки та акційних пропозиціях.

Доповнюють загальну картину ринку спеціалізовані сегменти, які мають вузькоспрямовану аудиторію. По-перше, це заклади швидкого харчування та стрітфуд, що фокусуються на форматі take away та забезпечують оперативне перекушування. По-друге, це нішеві заклади, як-от паб Drinx, асортимент якого зосереджений на крафтовому пиві та відповідному гастрономічному супроводі, що приваблює чоловічу аудиторію. По-третє, важливу роль відіграють великі заклади бенкетного типу Княжий, Імперія, Новинка, які спеціалізуються на масових урочистостях (весілля, ювілеї). Ці підприємства забезпечують стабільність ринку

за рахунок обслуговування масштабних заходів, що вимагають специфічних виробничих потужностей та великих залів [2, 3, 4].

Аналіз структури ресторанного ринку м. Коростень свідчить про високу подібність форматів і меню більшості закладів, що ускладнює формування стійких конкурентних переваг. У цих умовах саме асортимент напоїв, зокрема фірмових позицій, набуває стратегічного значення як інструмент диференціації закладу на локальному ринку. Це зумовлює необхідність переходу від фрагментарного оновлення карти напоїв до системного управління асортиментом фірмових напоїв, що дозволяє закладу формувати унікальну пропозицію та підвищувати впізнаваність бренду.

## **1.2 Вплив туристичної інфраструктури, еколого-географічних та соціально-економічних чинників на розвиток сфери ресторанного господарства**

Розвиток сфери гостинності в місті Коростень нерозривно пов'язаний із його унікальним географічним розташуванням, природними ресурсами та історико-культурною спадщиною, які в сукупності формують специфічне середовище для функціонування закладів ресторанного господарства. Місто розташоване на півночі України, в межах Поліської низовини, на берегах річки Уж, що визначає основні еколого-географічні особливості регіону. Помірний континентальний клімат та багатство лісових ресурсів Полісся безпосередньо впливають на гастрономічні вподобання місцевих мешканців і гостей, а також формують сировинну базу для закладів, стимулюючи використання локальних продуктів, таких як лісові ягоди, гриби, дичина та річкова риба [5].

Еколого-географічні фактори також зумовлюють виражену сезонність попиту в ресторанному бізнесі Коростеня. У теплий період року (травень–жовтень) спостерігається значне зростання відвідуваності завдяки туристичним потокам та збільшенню часу дозвілля городян на відкритому повітрі. Це спонукає такі заклади, як Grill Pub Klevегь, активно використовувати літні тераси та впроваджувати сезонні меню з акцентом на легкі напої та страви. У зимовий період акцент

зміщується на створення затишної внутрішньої атмосфери та пропозицію зігріваючих напоїв, що компенсує зниження активності зовнішнього туризму.

Важливим елементом, що стимулює розвиток сфери гостинності, є туристична інфраструктура міста. Коростень є одним із найдавніших міст України, колишньою столицею древлян, що створює потужний історичний фундамент для розвитку пізнавального туризму. Центральним об'єктом туристичного тяжіння є Древянський парк, розташований на мальовничих скелястих берегах річки Уж. Наявність пам'ятників княгині Ользі, князю Малу, а також унікального військово-історичного об'єкта — військово-технічного музейного комплексу «Скеля», забезпечує стабільний приплив екскурсійних груп та індивідуальних туристів. Для закладів ресторанного господарства, що знаходяться в радіусі пішої доступності або на шляху до цих об'єктів, це створює додатковий потік відвідувачів, які потребують якісного харчування та відпочинку. За даними дослідження Національної асоціації ресторанного бізнесу України [6], 78% бізнес-туристів надають перевагу швидкому та якісному обслуговуванню, 64% цінують наявність здорових опцій у меню, а 51% очікують можливості організації ділових зустрічей .

Окреме місце в інфраструктурі займає подієвий туризм, зокрема проведення Всеукраїнського фестивалю дерунів, який щороку збирає десятки тисяч гостей не лише з України, а й з-за кордону. Цей захід є критично важливим для ресторанної індустрії міста, оскільки він задає високу планку якості обслуговування та вимагає від закладів мобілізації ресурсів. У цей період Grill Pub Kleverь та інші підприємства харчування отримують можливість продемонструвати свою унікальність через автентичні страви та авторські напої, що сприяє популяризації бренду за межами регіону.

Транспортна інфраструктура також відіграє роль каталізатора розвитку готельно-ресторанного бізнесу. Коростень є великим залізничним вузлом, що з'єднує Україну з країнами Європи та Балтії, а також розташований поблизу важливих автомобільних магістралей [7]. Це зумовлює значну частку ділового туризму та транзитних відвідувачів, які потребують оперативного та якісного сервісу. Для пабу Grill Pub Kleverь це означає необхідність підтримувати високу

швидкість обслуговування та пропонувати зрозуміле меню, яке б відповідало запитам гостей, що перебувають у місті проїздом.

Платоспроможність населення міста Коростень, порівняно із середніми показниками по Україні та, зокрема, Житомирській області, залишається на низькому або помірному рівні. Це суттєво впливає на споживчий попит у сегменті ресторанного господарства. Згідно з відкритими даними, середня заробітна плата в місті Коростень, хоч і має тенденцію до зростання, все ще є нижчою за середню по країні. Наприклад, середні показники по деяких робочих спеціальностях коливаються в межах 12 000 – 17 000 грн. Хоча на ринку праці існують вакансії з вищими пропозиціями (18 000 – 25 000 грн), вони не є масовими. Це безпосередньо призводить до того, що більшість населення є ціново чутливою і обмежує частоту відвідування закладів харчування [8].

Офіційні документи міської ради Коростеня [1] вказують на те, що низький рівень платоспроможності населення сповільнює загальний попит на товари та послуги, а інфляція продовжує впливати на ціни, зокрема на харчові продукти, що прогнозовано призводить до зростання операційних витрат закладів.

У відповідь на обмежені доходи та зростання цін, споживачі Коростеня обирають заклади, що пропонують найкраще співвідношення «ціна-якість». Хоча туристичні потоки приносять у місто короточасне зростання середнього чека, стабільність роботи закладу залежить від лояльності місцевих мешканців, чия купівельна спроможність характеризується як помірна. Це створює ситуацію, де заклади змушені балансувати між впровадженням інноваційних, дорожчих позицій (наприклад, імпортової матчі чи компонентів для бабл-ті) та збереженням демократичного рівня цін на базові страви. Таким чином, платоспроможність населення виступає як стримуючий фактор для радикальних цінових експериментів, але водночас стимулює заклади до пошуку ефективних управлінських рішень для оптимізації собівартості.

Отже, вплив факторів туризму, еколого-географічного середовища та соціально-економічних чинників формує мінливий та сезонний характер попиту на послуги закладів харчування Коростеня. Для будь-якого закладу це вимагає

гнучкого управління асортиментом фірмових напоїв з огляду на сезонність, можливості споживачів та туристичні потоки. Розумно сформований асортимент напоїв дозволяє оперативно пристосовувати пропозицію до змін зовнішніх умов, зберігаючи баланс між доступністю цін та привабливістю інноваційних ексклюзивних позицій.

### **1.3 Соціальна спрямованість та спільні проблемні точки у роботі підприємств харчування в умовах сьогодення**

Соціальна спрямованість підприємств ресторанного господарства міста Коростень у сучасних умовах трансформувалася з чисто комерційної діяльності у важливу суспільну функцію забезпечення «третього місця» для мешканців — простору між домом і роботою, де громада знаходить можливості для психологічного розвантаження та підтримки соціальних зв'язків. В умовах воєнного стану та економічної нестабільності заклади, як-от Grill Pub «Kleverь», стають осередками стабільності, де домінує попит на просту, зрозумілу та сімейну кухню. Це свідчить про глибоку соціальну орієнтацію ринку на традиційні цінності: мешканці віддають перевагу закладам, що пропонують знайомі страви української та європейської кухні, які створюють відчуття безпеки та передбачуваності. Окрім того, соціальна відповідальність бізнесу проявляється у зростаючому тренді на підтримку локальних виробників. Використання місцевих продуктів не лише додає унікальності меню, але й формує довіру до якості, одночасно підтримуючи економіку регіону, що є критично важливим для соціальної стійкості малого міста.

Важливим аспектом соціальної взаємодії стала цифровізація спілкування через соціальні мережі. Для молодіжної аудиторії Коростеня заклади ресторанного господарства виступають не лише як точки харчування, але й як об'єкти для створення візуального контенту. «Інстаграмність» страв та напоїв, їхня яскрава подача та унікальний вигляд дозволяють закладам отримувати безкоштовну рекламу через користувацькі фото, що водночас інтегрує ресторан у цифрове соціальне середовище міста. Це формує особливий запит на інноваційні напої, як-

от матча чи бабл-ті, які виконують роль маркерів сучасного способу життя та причетності до глобальних культурних трендів.

У невеликому місті, де вибір закладів обмежений, атмосфера відіграє критично важливу роль у виборі місця для відпочинку. Споживачі цінують можливість не лише поїсти та випити, але й провести час у приємній, затишній атмосфері. Це робить акцент на інтер'єрі, що створює відчуття комфорту та невимушеності, є ключовим елементом привабливості та лояльності гостей. Заклад має бути місцем де можна комфортно відпочивати та спілкуватися.

Водночас робота підприємств харчування в Коростені пов'язана із низкою спільних проблемних точок, які загострилися в умовах сьогодення. По-перш за все викликом виступає нестабільне економічне середовище, викликане наслідками пандемії COVID-19, війною, внутрішньою міграцією, що створює зміни демографічної структури. Всі ці фактори спонукають підприємства до перегляду операційних моделей, скорочення персоналу, постійну адаптацію асортименту, потреби посилити акцент на доставку [9,10].

Також спостерігається гостра суперечність між зростаючою вимогливістю гостей до якості сервісу та об'єктивними труднощами у забезпеченні високих стандартів обслуговування. До основних недоліків, які відзначають відвідувачі у більшості закладів міста, належать тривалий час очікування замовлень та недостатня проінформованість персоналу щодо особливостей страв. Ці проблеми часто зумовлені дефіцитом кваліфікованих кадрів через міграційні процеси та недостатньою увагою до системного навчання персоналу [11, 12].

Ще однією суттєвою перешкодою є значна чутливість покупців до вартості продукції, яка накладається на подорожчання первинної сировини та енергоресурсів. Переважна частина міського населення володіє середнім достатком і надає перевагу оптимальному співвідношенню "ціна-якість", що лишає закладам обмежений простір для маневру у бік зростання цін. Це змушує суб'єкти господарювання функціонувати з невисокими показниками рентабельності, що, у свою чергу, стримує фінансування робіт з модернізації приміщень чи впровадження дорогого устаткування [13].

Окрім того, спільною проблемою постає потреба пристосування до регулярного припинення подачі електроенергії та порушення логістичних маршрутів, що тягне за собою додаткові фінансові впливання з боку бізнесу на придбання електрогенераторів та облаштування альтернативних шляхів постачання [14].

Таким чином, виживання та розвиток ресторанного бізнесу в Коростені сьогодні залежать від здатності балансувати між своєю соціальною роллю та ефективним вирішенням операційних і кадрових викликів.

Зважаючи на ту роль, яку нині відіграють заклади громадського харчування у суспільстві, фірмові напої стають вагомим засобом для формування емоційної прив'язки до відвідувачів та зміцнення їхньої відданості закладу. Водночас, беручи до уваги проблеми з персоналом та операційною діяльністю, характерні для комерційних харчових точок у невеликих населених пунктах, раціональне управління асортиментом фірмових напоїв є економічно вигідним вектором розвитку, адже виробництво напоїв вимагає менших витрат ресурсів, ніж приготування кулінарних позицій. Такий підхід дає змогу оптимізувати внутрішні процеси та збільшити середній чек без значного зростання собівартості.

#### **1.4 Світові тренди у формуванні асортименту напоїв як фактор конкурентоспроможності закладів**

Нинішня індустрія гостинності переживає суттєві зміни у формуванні асортименту напоїв, де вони трансформуються з другорядного доповнення до страв у ключовий елемент для формування прихильності клієнтів та залучення нових груп відвідувачів. Глобальні тенденції розвитку свідчать про зміщення пріоритетів у бік функціональності, використання природних інгредієнтів та високої візуальної привабливості продуктів споживання [15]. Для місцевих закладів харчування, зокрема у таких містах, як Коростень, інтеграція міжнародних трендів є життєво важливою стратегією, що дозволяє виділитися на тлі конкурентів, які обмежуються стандартним набором кави та чаю.

Основною рушійною силою цих зрушень є поширення «wellness-культури» («культури здоров'я») та потреба у продуктах, придатних для "інстаграмних"

знімків, що змушує рестораторів шукати напої, які не лише мають вишуканий смак, але й сприяють оздоровленню або створюють яскравий візуальний ефект [16].

Одним із найбільш впливових світових трендів, який має значний потенціал для впровадження у пабі, є використання порошкового чаю матча. Цей продукт є основою сучасної чайної культури завдяки високому вмісту антиоксидантів та унікальній здатності дарувати стабільну енергію без кавового збудження.

У сфері громадського харчування матча цінується за свою насичений зелений колір, що відкриває можливості для створення приголомшливих візуально привабливих напоїв. Впровадження напоїв на основі матча дасть закладу змогу заявити про себе як про сучасний простір, орієнтований на здоров'я клієнтів, та привабить аудиторію, яка надає перевагу здоровому способу життя [17].



**Рис.1.1. — Матча-лате**

*Джерело:[18]*

Та через зростання попиту, який може перевищити виробничі потужності, можливий дефіцит матчі. У такому разі на ринок активно виходить ходжіча, також

японський зелений чай, але він вирізняється димним, горіховим смаком та темнішим забарвленням, що є результатом обсмажування листа [19].

Не менш важливим є сегмент текстурованих напоїв, серед яких лідерство утримує бабл-ті (Bubble Tea) [20]. Цей винахід з Тайваню став світовим хітом завдяки поєднанню чайної основи з кульками тапіоки чи соковими сферами (джус-болами). Для локального ринку бабл-ті є чудовим інструментом для залучення молоді та підлітків, адже він поєднує елементи напою та гри. Його здатність добре виглядати на фото та незвичайна консистенція мотивують споживачів ділитися контентом у соцмережах, що є вирішальним для просування закладу за умов обмеженого рекламного бюджету.



**Рис.1.2. — Бабл-ті**

*Джерело: [21]*

До цієї ж категорії екзотичних і візуально виразних напоїв належить тайський чай (Thai Iced Tea) [22], який завдяки додаванню прянощів та особливому способу заварювання набуває інтенсивно-помаранчевого кольору та пряного аромату. Його введення в меню збагатить гастрономічний досвід відвідувачів, пропонуючи їм справжні східні смаки, які раніше були доступні переважно у великих містах.

Виокремленим перспективним напрямом є розвиток категорії напоїв шляхом ферментації, лідером якої є комбуча [23]. Це натуральний пробіотичний напій на основі чайного гриба, який ідеально відповідає концепції «чистої етикетки» та натуральності. Комбуча слугує корисною заміною солодким газованим напоям. Її популярність пояснюється здатністю покращувати роботу кишківника та зміцнювати імунітет, роблячи напій актуальним для різних вікових груп. Можливість створювати авторські варіанти комбучі з використанням місцевих фруктів та ягід дозволяє закладу гармонійно поєднати глобальний тренд із місцевою унікальністю.

Водночас набирають обертів напої, що пропонують вже знайомі смаки. Наприклад, лимонади зі смаками тархуну, барбарису, крем-вершків та груші часто викликають ностальгію за дитинством. Ці та низка інших смаків від грузинського виробника “Натахтарі”, широко представлені у великих містах, ще не відомі у маломіському ресторанному середовищі. Введення цієї лінійки може забезпечити високу популярність серед усіх верств населення [24].

Отже, сучасні тенденції у пропозиції напоїв відкривають для місцевого ресторанного бізнесу значні можливості для зростання. Запровадження нових, ексклюзивних позицій дає змогу вирішити низку стратегічних завдань одночасно: підвищити середній чек завдяки високій націнці на ці товари, активізувати віральний маркетинг завдяки привабливості напоїв для фотографування та сформувати репутацію закладу як сучасного та передового гравця на ринку. Для закладу у Коростені це шанс вийти за межі традиційних практик споживання та запропонувати клієнту не просто освіжаючий напій, а складову сучасного стилю життя, що є запорукою стійкої конкурентоспроможності у тривалій перспективі.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПАБУ GRILL PUB «KLEVERЬ»

#### 2.1 Організаційно-правова характеристика, формат та особливості функціонування

Паб Grill Pub «Kleverь» є закладом ресторанного господарства, що здійснює свою діяльність у місті Коростень Житомирської області. Заклад функціонує як підприємство ресторанного господарства комерційного типу, приватної форми власності. Організаційно-правова форма - Фізична особа-підприємець. Юридична назва підприємства - *ФОП Алексєєнко Роман Вікторович*. Підприємство здійснює діяльність за КВЕД 56.10 Діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування. У своїй діяльності заклад керується чинним законодавством України у сфері ресторанної справи та підприємництва. [25]

Формат закладу Grill Pub «Kleverь» передбачає поєднання страв гриль з різноманітним асортиментом напоїв, що створює сприятливі умови для формування індивідуальної концепції закладу. Важливе місце в діяльності пабу займає організація дозвілля гостей, неформальна комунікація та комфортна атмосфера, що сприяє тривалому перебуванню відвідувачів у закладі та збільшенню середнього чеку.

Загальна місткість закладу становить приблизно 160-200 місць. Приміщення поділене на основний, кальянний, банкетні зали та літню терасу, барну зону та допоміжні приміщення.

Grill Pub «Kleverь» виконаний у стилі modern pub або loft. Стіни оздоблені декоративною цеглою, що створює атмосферу лофту, стеля має темні дерев'яні балки. Переважають стримані та темні кольори. Основу складають сірі, чорні та темно-коричневі відтінки, доповнені теплими тонами дерева. Освітлення приглушене, теплих тонів. У залі розміщені довгі столи з темними стільницями та зручні м'які крісла або дивани сірого кольору, що забезпечує комфорт для компаній та сімей. Барна стійка та барні стільці виконані в подібній сіро-чорній гамі.

Планувальні рішення забезпечують оптимальне розміщення столів, зручні проходи для офіціантів, комфорт гостей та ергономічність робочих процесів.



**Рис.2.1 — Інтер'єр закладу Grill Pub «Klever»**

*Джерело:[26]*

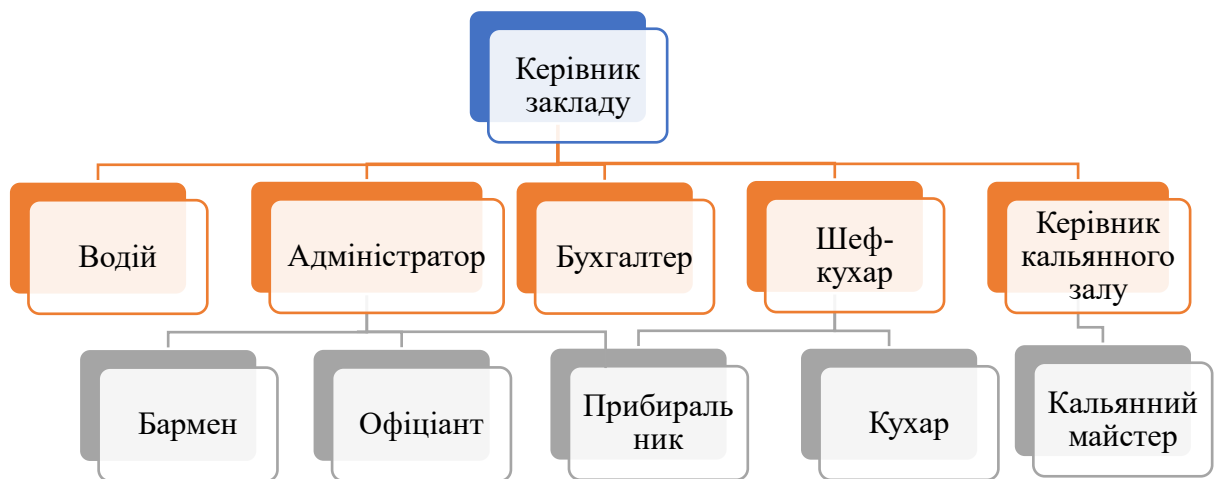
Заклад орієнтований переважно на місцевих мешканців, а також на гостей міста, що зумовлює необхідність адаптації асортименту продукції до споживчих уподобань різних груп клієнтів. У структурі меню пабу значну роль відіграють напої, які не лише доповнюють основні страви, а й виступають самостійним об'єктом споживчого вибору.

Grill Pub “Klever” працює щодня, у режимі: з 10:00 до 22:00 (графік може змінюватися у святкові дні). Такий режим забезпечує обслуговування гостей протягом усього дня — від сніданків до вечірнього відпочинку.

Особливістю функціонування пабу Grill Pub «Klever» є поєднання класичних позицій меню з можливістю впровадження фірмових напоїв, що відповідають концепції закладу та сучасним тенденціям ресторанного ринку. Такий підхід створює передумови для розвитку конкурентних переваг закладу за рахунок ефективного управління асортиментом напоїв, підвищення привабливості закладу та формування позитивного іміджу серед споживачів.

## 2.2 Аналіз системи управління та сервісно-виробничих процесів Grill Pub «Kleverь»

Система управління пабу Grill Pub «Kleverь» спрямована на забезпечення стабільного функціонування закладу, підтримання належного рівня якості обслуговування та ефективну організацію виробничих процесів. Управління діяльністю здійснюється за лінійно-функціональним принципом, що передбачає чіткий розподіл обов'язків між керівником закладу, адміністративним персоналом, виробничим та обслуговуючим персоналом.[27]



**Рис.2.2 — Структура управління пабу Grill Pub «Kleverь»**

*Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства*

Керівництво закладу відповідає за стратегічні та оперативні управлінські рішення, зокрема формування концепції закладу, організацію роботи персоналу, контроль якості продукції та рівня сервісу. Адміністративний персонал забезпечує координацію щоденної діяльності пабу, дотримання стандартів обслуговування та ефективну взаємодію між підрозділами. Виробничий персонал, до якого належать кухарі та бармени, здійснює безпосереднє приготування страв і напоїв відповідно до затверджених технологічних карт.

Виробнича програма закладу включає більше 200 позицій страв та напоїв:

- страви на грилі (стейки, шашлики, свинячі ребра, риба, овочі та страви для компаній)
- холодні та гарячі закуски

- салати
- гарніри та основні страви
- бургери, піци та хачапурі
- перші страви та пасти
- десерти
- безалкогольні та алкогольні напої
- страви та напої сезонного меню [28].

Важливою частиною виробничої програми є організація банкетів, святкових подій і комплексного харчування, що збільшує обсяг виробництва.

Сервісно-виробничі процеси охоплюють повний цикл обслуговування гостей від прийняття замовлення до подачі готової продукції та розрахунку споживачів.

Особливу роль у діяльності пабу відіграє барна зона, яка виступає ключовим елементом реалізації асортименту напоїв. Саме через бар здійснюється більшість операцій, пов'язаних із приготуванням та реалізацією напоїв, що зумовлює необхідність чіткої організації робочих процесів та контролю за дотриманням технології приготування.

Процес управління у закладі Grill Pub «Kleverъ» включає планування асортименту, закупівлю сировини, організацію зберігання та контроль якості продукції.

Формування асортименту напоїв здійснюється з урахуванням концепції закладу, споживчих уподобань гостей та наявних матеріально-технічних можливостей закладу ресторанного господарства. Водночас управління асортиментом напоїв потребує постійного аналізу попиту та коригування пропозиції відповідно до змін ринкового середовища.

Важливим елементом системи управління є контроль за дотриманням стандартів обслуговування та технологічної дисципліни. Наявність технологічних карт на страви та напої дозволяє забезпечити стабільну якість продукції, раціональне використання сировини та прогнозовану собівартість. Це особливо актуально для фірмових напоїв, які мають відповідати визначеним характеристикам і бути впізнаваними для споживачів.

Організація сервісно-виробничих процесів закладу безпосередньо впливає на ефективність управління закладу. Чітка взаємодія між кухнею, баром та обслуговуючим персоналом сприяє оперативному обслуговуванню гостей, скороченню часу очікування замовлень та підвищенню рівня задоволеності споживачів. Водночас недоліки в управлінні процесами можуть призводити до втрат сировини, зниження якості страв та напоїв та негативно позначатися на іміджу закладу.

Таким чином, система управління та сервісно-виробничі процеси Grill Pub «Kleverь» створюють основу для ефективного формування та реалізації асортименту напоїв. Раціональна організація управління, дотримання стандартів виробництва та сервісу є необхідною умовою для подальшого розвитку фірмових напоїв як елемента підвищення конкурентоспроможності пабу.

### **2.3 Аналіз асортименту напоїв закладу та визначення потенціалу формування фірмових позицій**

Лінійка напоїв у Grill Pub «Kleverь» є ключовою складовою загальної політики асортименту закладу, відіграючи вирішальну роль у формуванні вибору клієнтів та їх задоволеності. Напої у структурі меню пабу не просто доповнюють основні страви, а функціонують як окремий продукт, що безпосередньо впливає на середній чек та загальну прибутковість бізнесу.

Фантазія у створенні напоїв, по суті, не має меж. Світова колекція рецептур змішаних напоїв невпинно розширюється. Як основа для їх приготування використовується широкий спектр інгредієнтів: різноманітні соки, заварки чаю та кави, молочна продукція, вершки, морозиво, соковиті ягоди, фрукти, і навіть овочі; а також різні види спиртного, як-от вина, ром, коньяк, віскі та інші [29].

Наразі представлений асортимент напоїв є досить об'ємним, він охоплює класичні позиції та авторські розробки, як безалкогольні, так і алкогольні, що користуються стабільним попитом серед відвідувачів.

Секція гарячих напоїв включає традиційні кавові позиції (еспресо, американо, капучино, лате, раф, декофеїнізована кава), а також какао та гарячий шоколад. Кавова пропозиція є стандартною для закладів громадського харчування і націлена на широке коло клієнтів. Водночас, у меню присутні кілька авторських позицій, які можна розглядати як елемент фірмової пропозиції, хоча вони не мають системного розвитку у рамках єдиної концепції.

Вибір чаю в закладі досить широкий і включає чорні, зелені, трав'яні та ягідні сорти. Особливо виділяються фірмові фруктові чаї, наприклад, обліпиховий з розмарином та імбиром, а також імбирний та журавлинно-фруктовий. Наявність подібних позицій свідчить про орієнтацію закладу на сучасні тренди споживання та створює основу для формування впізнаваної фірмової лінійки безалкогольних напоїв.

Безалкогольні коктейлі та домашні лимонади представлені як класикою, так і авторськими рішеннями (мілкшейки, лимонади, мохіто, фруктові коктейлі). Ці напої дуже привабливі для різноманітної публіки та мають значний потенціал для високої націнки. Проте у меню видно, що відсутня чітка організація фірмових напоїв, що ускладнює їх сприйняття як самостійної, брендваної серії.

Асортимент алкогольних коктейлів є одним із найоб'ємніших у меню, включаючи як загальновідомі (Aperol Spritz, Negroni, Tequila Sunrise, Long Island Iced Tea), [30] так і більш складні авторські поєднання. Це повністю відповідає формату гриль-пабу і сприяє зростанню середнього чека. Однак, чимало позицій є універсальними і не пов'язані безпосередньо з ідеологією пабу, що зменшує унікальність закладу на місцевому ринку.

Секції пива, міцного алкоголю, вина та ігристих вин пропонують великий вибір брендів і виробників, що задовольняє очікування споживачів. Ці категорії переважно виконують допоміжну роль і не формують унікальної торгової пропозиції цього пабу.

Такий набір напоїв є типовим для закладів харчування цього формату і відповідає основним запитам клієнтів. Проте, аналіз асортименту показує домінування стандартних позицій, які не мають вираженої індивідуальності та

можуть бути знайдені у більшості конкурентів у місті. Це обмежує можливості пабу створити дійсно унікальну пропозицію та знижує потенціал використання напоїв як інструменту конкурентної диференціації.

Перспективи створення власних фірмових напоїв також обумовлені сучасними споживчими тенденціями, зокрема підвищеним інтересом до фірмових рецептур, натуральних компонентів, оригінальної подачі та напоїв, які гармонують із загальною концепцією закладу. Для гриль-пабу авторські напої можуть чудово доповнювати основне меню, підкреслюючи смаки страв і формуючи цілісне гастрономічне враження.

Було б доцільно розробити структуровану лінійку фірмових напоїв, яка б включала як безалкогольні, так і алкогольні варіанти. Такий підхід дозволить охопити різні соціальні прошарки клієнтів, враховувати сезонні зміни попиту та підвищити гнучкість у керуванні асортиментом. До того ж, запровадження авторських напоїв сприятиме стандартизації процесів приготування, кращому контролю якості та оптимізації витрат.

Отже, аналіз асортименту напоїв у Grill Pub «Kleverь» демонструє значний потенціал для розвитку унікальних позицій. Реалізація цього потенціалу вимагає системного підходу до управління напоями, що включає вибір перспективних позицій, їх економічне обґрунтування та інтеграцію в загальну стратегію посилення конкурентоспроможності закладу.

#### **2.4 Оцінка конкурентних позицій пабу Grill Pub «Kleverь» на локальному ринку (SWOT-аналіз)**

Щоб всебічно оцінити конкурентну позицію Grill Pub «Kleverь» на місцевій арені, доцільно застосувати SWOT-аналіз, який дає змогу впорядкувати внутрішні сильні та слабкі сторони закладу, а також визначити зовнішні можливості та ризики, що впливають на його діяльність.

До **сильних сторін** Grill Pub «Kleverь» можна зарахувати вже сформовану концепцію, вдале поєднання ресторанного обслуговування з невимушеною атмосферою, а також наявність постійної клієнтської бази серед місцевих жителів.

Важливою перевагою є матеріально-технічне оснащення бару, що дозволяє готувати широкий спектр напоїв, створюючи умови для введення фірмових позицій. Крім того, асортимент напоїв має потенційно високу рентабельність завдяки відносно низькій собівартості та високій маржинальності певних позицій.

Водночас заклад має і певні **слабкі сторони** — зокрема, відсутність системного управління асортиментом напоїв та обмежену кількість ексклюзивних позицій у меню. Домінування універсальних напоїв, які зустрічаються у більшості конкурентів, знижує рівень відмінності пабу на ринку. Також до слабких сторін можна зарахувати недостатню рекламну підтримку пропозиції напоїв.

Серед зовнішніх факторів, що відкривають **можливості**, виділяється зростання інтересу споживачів до авторських та фірмових напоїв, орієнтація гостей на нові смакові поєднання та емоційні враження від відвідування закладів ресторанного господарства. Світові тренди у сфері напоїв, зокрема, популярність натуральних складових, безалкогольних альтернатив та незвичайної подачі, створюють сприятливі умови для формування конкурентних переваг пабу. Використання цих можливостей може підвищити привабливість закладу без необхідності значних фінансових вкладень.

Проте діяльність Grill Pub «Kleverъ» піддається впливу **загроз**, пов'язаних із жорсткою конкуренцією у регіоні, нестабільною економічною ситуацією та зменшенням купівельної спроможності населення. Значна кількість конкурентів пропонує аналогічний вибір напоїв, що ускладнює залучення нової аудиторії. Крім того, підвищення цін на сировину та енергоресурси може негативно позначитися на собівартості продукції та фінансових результатах роботи пабу.

**Табл.2.1 – SWOT-аналіз асортименту напоїв Grill Pub «Kleverъ»**

<b>Сильні сторони (Strengths)</b>	<b>Слабкі сторони (Weaknesses)</b>
Широкий асортимент напоїв, що охоплює гарячі, безалкогольні та алкогольні позиції	Відсутність системного підходу до управління асортиментом
Наявність авторських і фірмових напоїв	Фірмові напої представлені фрагментарно, без єдиної концепції
Великий вибір алкогольних коктейлів, що відповідає формату закладу	Переважання стандартних позицій, характерних для більшості конкурентів

## Продовження табл.2.1

Асортимент напоїв сприяє підвищенню середнього чеку	Недостатня маркетингова підтримка
Відповідність меню напоїв формату закладу та очікуванням споживачів	
<b>Можливості (Opportunities)</b>	<b>Загрози (Threats)</b>
Зростання попиту на авторські та фірмові напої	Високий рівень конкуренції на локальному ринку
Популярність натуральних інгредієнтів і фруктових напоїв	Зростання цін на алкогольну продукцію та сировину
Розвиток культури споживання коктейлів та безалкогольних альтернатив	Копіювання асортименту конкурентами
Можливість формування унікальної торговельної пропозиції без значних інвестицій	Зниження купівельної спроможності населення
Використання фірмових напоїв як інструменту підвищення лояльності гостей	Зміна споживчих уподобань та сезонні коливання попиту

*Джерело: складено автором на основі аналізу*

Узагальнюючи результати SWOT-аналізу, можна стверджувати, що «Kleverь» має реальні шанси покращити свої конкурентні позиції, задіюючи свої сильні сторони та зовнішні сприятливі умови. Усунення виявлених недоліків, як-от відсутність чіткої стратегії щодо напоїв, дозволить мінімізувати вплив можливих загроз і сформувані стійкі переваги на ринку ресторанних послуг у даній місцевості.

## РОЗДІЛ 3

### УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТОМ ФІРМОВИХ НАПОЇВ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПАБУ

#### **3.1 Обґрунтування управлінських рішень щодо формування асортименту фірмових напоїв**

Обґрунтування рішень базується на оцінці як внутрішніх можливостей ресторану, так і зовнішніх впливів. До внутрішніх факторів належать: технічне оснащення бару, рівень майстерності персоналу, фірмову концепцію закладу та поточний попит на напої. Зовнішнє середовище охоплює рівень конкуренції в певній місцевості, споживчі тренди, купівельну спроможність населення та глобальні тенденції у сфері напоїв.

Ключовим управлінським рішенням є перехід від фрагментарного оновлення напоїв до системного формування фірмових позицій. Цей підхід вимагає визначення чітких цілей асортиментної стратегії, таких як зростання впізнаваності закладу, збільшення середнього фіскального чека та формування емоційного зв'язку зі споживачами. Фірмові напої повинні відповідати загальній ідеї пабу Grill Pub «Klever» та гармоніювати з основними кулінарними пропозиціями.

З погляду менеджменту, виправданим є створення збалансованої лінійки фірмових напоїв, яка включає як безалкогольні, так і алкогольні коктейлі, орієнтовані на різноманітні групи відвідувачів. Такий багатоаспектний підхід дозволяє враховувати сезонні коливання споживання, розширювати цільову аудиторію та забезпечувати необхідну гнучкість асортиментної політики пабу.

Важливою складовою ухвалення управлінських рішень є оцінка економічної вигоди від введення фірмових напоїв. Виробництво напоїв, як правило, характеризується нижчою собівартістю порівняно зі стравами кухні, що відкриває можливості для поліпшення рентабельності діяльності. Крім того, стандартизація технологій приготування фірмових напоїв сприяє контролю якості, мінімізації витрат та зменшенню ризиків виробничих втрат.

Керування асортиментом фірмових напоїв також передбачає запровадження механізмів моніторингу та оцінки результативності, зокрема аналізу попиту,

обсягів продажу та зворотного зв'язку від клієнтів. Отримані дані можуть бути використані для корекції асортименту, оновлення існуючих рецептур або вилучення невігідних позицій. Цей процес забезпечує адаптивність асортиментної стратегії пабу до мінливого ринкового середовища.

Отже, належним чином аргументовані управлінські кроки у сфері формування асортименту фірмових напоїв Grill Pub «Kleverъ» закладають фундамент для підвищення його ринкової привабливості. Застосування системного підходу до управління напоями дозволяє закладу не лише задовольняти потреби публіки, а й створювати стійкі конкурентні переваги, що підтверджує доцільність подальшої розробки лінійки фірмових напоїв.

### **3.2 Проєктування та управління лінійкою фірмових напоїв пабу Grill Pub «Kleverъ»**

Проєктування асортименту фірмових напоїв у Grill Pub «Kleverъ» має на меті посилення конкурентоспроможності закладу. Створення фірмових напоїв є цілеспрямованим адміністративним процесом, що поєднує концептуальні, організаційні та економічні аспекти роботи пабу, зважаючи на сучасні запити ринку, які фокусуються на інноваційності, натуральності складників та емоційній привабливості продукції.

В основу розробки асортименту закладено концепцію закладу, орієнтовану на поєднанні страв, приготованих на грилі, з невимушеною атмосферою відпочинку. Фірмові напої мають доповнювати гастрономічну пропозицію пабу, підкреслювати унікальність закладу та формувати у відвідувачів цілісне позитивне враження від візиту.

Доцільним є формування структурованої лінійки фірмових напоїв, поділеної на три основні групи: безалкогольні, слабоалкогольні та алкогольні. Такий підхід дозволяє охопити різні сегменти споживачів, врахувати часові та сезонні особливості попиту, а також забезпечити гнучкість асортиментної політики пабу.

До групи **безалкогольних фірмових напоїв** пропонується включити авторські лимонади та прохолодні напої, зокрема «Klever Fresh», «Grill Lemonade»,

«Matcha Milk Fusion» та «Bubble Tea Berry». Дані позиції орієнтовані на широкий круг споживачів, у тому числі водіїв і гостей, що надають перевагу безалкогольним напоям. Управлінською перевагою цієї групи є низька собівартість, стабільний попит та можливість швидкої адаптації рецептур залежно від сезону.

**Слабоалкогольні фірмові напої** представлені такими позиціями, як «Kombucha Fresh», «Grill Spritz» та «Apple Fire». Дана група орієнтована на вечірній час споживання та добре поєднується зі стравами гриль. З точки зору управління асортиментом, слабоалкогольні напої сприяють зростанню середнього чеку та стимулюють комплексне споживання продукції пабу.

До групи **алкогольних фірмових напоїв** віднесено іміджеві позиції, зокрема «Klever BBQ Cocktail», «Smoky Cherry» та «Grill Night». Ці напої виконують функцію диференціації закладу від конкурентів, формують унікальну торговельну пропозицію та підвищують впізнаваність закладу. Управління даною групою напоїв передбачає особливу увагу до стандартизації технології приготування та якості подачі.

Вищезгадані та інші пропоновані фірмові напої будуть наведені в Додатку А.

Ефективне керування лінійкою фірмових напоїв потребує впровадження технологічних карт, які гарантують стабільність якості продукції, дозволяють контролювати витрати сировини та прогнозувати собівартість. Стандартизація процесів створення фірмових напоїв також сприяє оптимізації роботи персоналу та зниженню виробничих ризиків.

Таким чином, розробка та впровадження системи управління фірмовими напоями у Grill Pub «Klever» закладає основу для підвищення операційної ефективності закладу, зміцнення його позицій на ринку та формування стійких конкурентних переваг у сфері ресторанних послуг. Запропонований асортимент є підґрунтям для подальшого фінансового обґрунтування та оцінки доцільності його комерційного запуску.

### 3.3 Калькуляція та економічна оцінка фірмових напоїв

Економічне обґрунтування впровадження фірмових напоїв є необхідним етапом управління асортиментом, оскільки дозволяє оцінити доцільність запропонованих рішень з позиції витрат, ціноутворення та очікуваного фінансового результату. Для підприємства «Kleverь» доцільно здійснити калькуляцію окремих фірмових напоїв з метою визначення їх собівартості та потенційної рентабельності.

Для проведення економічної оцінки обрано фірмові напої з різних асортиментних груп, а саме безалкогольні напої «**Matcha Milk Fusion**», «**Bubble Tea Berry**», слабоалкогольний напій «**Kleverь Kombucha Fresh**» та алкогольний коктейль «**Smoky Cherry**». Такий підхід дозволяє порівняти економічну ефективність напоїв різних категорій та зробити узагальнені висновки щодо управління лінійкою фірмових напоїв у цілому.

Калькуляція фірмових безалкогольних напоїв здійснюється на основі витрат на основні інгредієнти, що використовуються для його приготування. Як правило, собівартість безалкогольних напоїв у закладах ресторанного господарства є відносно низькою, що зумовлює їх високу рентабельність. За умови правильного ціноутворення реалізація такого напою дозволяє отримати стабільний прибуток навіть за помірною рівня попиту.

Калькуляція алкогольних фірмових напоїв включає витрати на алкогольну основу, додаткові інгредієнти та витрати, пов'язані з приготуванням і подачею напою. Хоча собівартість алкогольних коктейлів є вищою порівняно з безалкогольними напоями, вони виконують важливу іміджеву функцію та сприяють підвищенню середнього чеку. Завдяки унікальності рецептури та авторській подачі фірмові алкогольні напої можуть реалізовуватися за вищою ціною, що позитивно впливає на фінансові результати діяльності ресторану.

Формування роздрібною ціни фірмових напоїв пабу Grill Pub «Kleverь» доцільно здійснювати з урахуванням собівартості, рівня націнки, цін конкурентів на локальному ринку та платоспроможності споживачів. Оптимальне

співвідношення ціни та споживчої цінності напою дозволяє забезпечити його привабливість для гостей і водночас досягти бажаного рівня рентабельності.

**Таблиця 3.1 – Калькуляція безалкогольного напою «Matcha Milk Fusion»**

№	Найменування інгредієнтів	Кількість	Ціна за одиницю, грн	Сума, грн
1	Матча-порошок	2 г	3,00	6,00
2	Вода фільтрована	50 мл	0,01	0,50
3	Молоко	200 мл	0,05	10,00
4	Сироп ванільний	10 мл	0,40	4,00
5	Лід	-	1,00	1,00
	<b>Разом собівартість</b>			<b>21,50</b>

*Джерело: складено автором*

**Рекомендована відпускна ціна:** 75,00 грн

**Валовий прибуток:** 53,50 грн

**Рівень націнки:** 240 %

**Маржинальність:** 70%

Рівень націнки означає який відсоток додається до собівартості товару.

Формула розрахунку

$$\frac{(\text{Ціна продажу} - \text{Собівартість})}{\text{Собівартість} * 100}$$

Маржинальність дорівнює відсотку прибутку отриманого від ціни продажу.

Формула розрахунку

$$\frac{(\text{Ціна продажу} - \text{Собівартість})}{\text{Ціна продажу} * 100}$$

**Таблиця 3.2 – Калькуляція фірмового безалкогольного напою «Bubble Tea Berry»**

№	Найменування інгредієнтів	Кількість	Ціна за одиницю, грн	Сума, грн
1	Чай	2 г	0,50	1,00
2	Вода фільтрована	150 мл	0,01	1,50
3	Молоко	100 мл	0,05	5,00
4	Сироп фруктовий	15 мл	0,40	6,00
5	Кульки тапіоки	50 г	0,40	20,00
	<b>Разом собівартість</b>			<b>33,50</b>

*Джерело: складено автором*

**Рекомендована відпускна ціна:** 95,00 грн

**Валовий прибуток:** 61,50 грн

**Рівень націнки:** 180 %

**Маржинальність:** 64%

**Таблиця 3.3 – Калькуляція слабоалкогольного напою «Kleверь Kombucha Fresh»**

№	Найменування інгредієнтів	Кількість	Ціна за одиницю, грн	Сума, грн
1	Комбуча	200 мл	0,05	10,00
2	Лікер апельсиновий	30 мл	0,60	18,00
3	Сироп імбирний	10 мл	0,40	4,00
4	Лід	-	1	1,00
5	Імбир свіжий	5 г	0,07	0,35
6	Апельсин свіжий	15 г	0,06	0,90
	<b>Разом собівартість</b>			<b>34,25</b>

*Джерело: складено автором*

**Рекомендована відпускна ціна: 120,00 грн**  
**Валовий прибуток: 85,75 грн**  
**Рівень націнки: 250 %**  
**Маржинальність: 71,5%**

**Таблиця 3.4 – Калькуляція алкогольного напою «Smoky Cherry»**

№	Найменування інгредієнтів	Кількість	Ціна за одиницю, грн	Сума, грн
1	Настоянка вишнева	100 мл	0,55	55,00
2	Лимонний сік	50 мл	0,1	5,00
3	Вишневий сироп	15 мл	0,40	6,00
4	Лід	-	1	1,00
5	Вишня коктейльна	1	2,00	2,00
6	Апельсин свіжий	15 г	0,06	0,90
	<b>Разом собівартість</b>			<b>69,90</b>

*Джерело: складено автором*

**Рекомендована відпускна ціна: 180,00 грн**  
**Валовий прибуток: 110,10 грн**  
**Рівень націнки: 157 %**  
**Маржинальність: 61%**

Економічна оцінка впровадження фірмових напоїв свідчить, що розширення асортименту за рахунок авторських позицій є доцільним з фінансової точки зору. Фірмові напої характеризуються відносно низькою собівартістю, швидкою оборотністю та можливістю гнучкого управління цінами. Крім того, вони сприяють збільшенню обсягів реалізації супутньої продукції, зокрема страв основного меню. Слабоалкогольні та алкогольні фірмові напої мають дещо нижчий рівень націнки, проте відіграють важливу роль у підвищенні середнього чеку, розширенні цільової аудиторії та формуванні іміджу підприємства.

Таким чином, результати калькуляції та економічної оцінки фірмових напоїв підтверджують ефективність запропонованих управлінських рішень щодо формування асортименту напоїв «Kleverь». Впровадження фірмових напоїв є економічно обґрунтованим та створює передумови для підвищення прибутковості і конкурентоспроможності пабу.

### **3.4 Маркетингова стратегія впровадження та управління асортиментом фірмових напоїв**

Ефективне впровадження фірмових напоїв у діяльність пабу «Kleverь» потребує розроблення комплексної маркетингової стратегії, спрямованої на формування попиту, підвищення впізнаваності асортименту та стимулювання повторних відвідувань закладу. Маркетингова стратегія розглядається як складова управління асортиментом напоїв, що забезпечує зв'язок між виробничими можливостями ресторану та потребами споживачів.

Одним із ключових елементів маркетингової стратегії є позиціонування фірмових напоїв як унікальної складової концепції закладу Grill Pub «Kleverь». Фірмові напої мають асоціюватися з атмосферою закладу, його grill-напрямом та неформальним форматом відпочинку. З цією метою доцільно акцентувати увагу гостей на авторських назвах напоїв, їх оригінальній подачі та поєднанні зі стравами основного меню.

Важливу роль у впровадженні фірмових напоїв відіграють внутрішні маркетингові інструменти, зокрема дизайн меню, рекомендації персоналу та візуальна комунікація в залі закладу. Виділення фірмових напоїв у меню за допомогою графічних елементів, коротких описів та спеціальних позначок сприяє приверненню уваги гостей і стимулює їх вибір. Рекомендації офіціантів та барменів щодо поєднання фірмових напоїв зі стравами також підвищують ймовірність їх замовлення.

Доцільним є використання елементів стимулювання збуту, зокрема проведення тематичних вечорів, дегустацій фірмових напоїв або обмежених у часі акційних пропозицій. Такі заходи дозволяють сформувати інтерес до нових позицій

меню, залучити нових відвідувачів та активізувати постійну клієнтську аудиторію. При цьому важливо зберігати баланс між промоційною активністю та іміджем закладу, уникаючи надмірного зниження цін.

Суттєвим інструментом маркетингової стратегії є використання цифрових каналів комунікації, зокрема соціальних мереж та онлайн-платформ. Публікація контенту, що демонструє фірмові напої, процес їх приготування та атмосферу пабу, сприяє формуванню емоційного зв'язку з аудиторією та підвищенню впізнаваності бренду закладу. Соціальні мережі також можуть використовуватися для збору зворотного зв'язку від споживачів, що є важливим елементом управління асортиментом.

Управління маркетинговою стратегією впровадження фірмових напоїв передбачає регулярний аналіз її результативності. Оцінка обсягів реалізації, популярності окремих позицій, відгуків гостей та динаміки середнього чеку дозволяє коригувати маркетингові заходи та адаптувати асортимент напоїв до змін споживчих уподобань. Такий підхід забезпечує гнучкість маркетингової політики та підвищує ефективність управління асортиментом фірмових напоїв.

Отже, маркетингова стратегія впровадження та управління асортиментом фірмових напоїв пабу «Kleverь» є важливим інструментом підвищення конкурентоспроможності закладу. Комплексне використання маркетингових заходів дозволяє не лише стимулювати продажі фірмових напоїв, а й формувати позитивний імідж та зміцнювати його позиції на локальному ринку.

### **3.5 Оцінка впливу управління асортиментом фірмових напоїв на конкурентоспроможність пабу Grill Pub «Kleverь»**

Управління асортиментом фірмових напоїв є важливим чинником підвищення конкурентоспроможності закладів ресторанного господарства, оскільки поєднує економічні, маркетингові та іміджеві аспекти діяльності. Запропоновані у даній роботі управлінські рішення щодо формування, впровадження та просування фірмових напоїв ресторану Grill Pub «Kleverь»

дозволяють оцінити їх вплив на ключові показники ефективності діяльності закладу.

Результати економічної оцінки свідчать, що впровадження фірмових напоїв сприяє підвищенню прибутковості пабу за рахунок високої маржинальності безалкогольних позицій та зростання середнього чеку завдяки слабоалкогольним і алкогольним напоям. Збалансована структура лінійки фірмових напоїв дозволяє оптимізувати асортиментну політику та ефективно використовувати виробничі ресурси ресторану.

З маркетингової точки зору фірмові напої виступають елементом диференціації закладу на локальному ринку. Авторські назви, унікальна подача та відповідність концепції grill pub формують у гостей стійкі асоціації з брендом закладу, що підвищує його впізнаваність та лояльність споживачів. Це створює передумови для залучення нових клієнтів і стимулювання повторних відвідувань підприємства ресторанного господарства.

Управління асортиментом фірмових напоїв також позитивно впливає на організацію сервісно-виробничих процесів. Запровадження стандартизованих технологічних карт забезпечує стабільну якість продукції, контроль витрат сировини та зниження виробничих ризиків. Чітка організація процесів приготування напоїв сприяє підвищенню ефективності роботи персоналу та покращенню загального рівня сервісу.

Узагальнюючи результати дослідження, можна стверджувати, що системне управління асортиментом фірмових напоїв є дієвим інструментом підвищення конкурентоспроможності Grill Pub «Kleverь». Реалізація запропонованих заходів дозволяє закладу зміцнити свої позиції на локальному ринку, підвищити економічну ефективність діяльності та сформувати стійкі конкурентні переваги в умовах зростаючої конкуренції.

## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У процесі виконання кваліфікаційної роботи було розглянуто проблему управління асортиментом фірмових напоїв як одного з ключових чинників конкурентоспроможності закладу. Проведене дослідження підтвердило, що в сучасних умовах саме карта напоїв дедалі частіше стає елементом, за допомогою якого заклад може вирізнитися серед конкурентів та сформувати власну індивідуальність.

Аналіз наукових джерел показав, що конкурентоспроможність підприємств ресторанного господарства значною мірою залежить від продуманості асортиментної політики. Особливу роль у цьому процесі відіграють фірмові напої, які поєднують у собі економічну доцільність, маркетингову привабливість і можливість формування позитивного іміджу закладу. Управління асортиментом напоїв слід розглядати не як допоміжний, а як стратегічно важливий напрям діяльності підприємства.

У ході аналізу діяльності пабу Grill Pub «Kleverь» встановлено, що карта напоїв є різноманітною та відповідає формату закладу. Водночас було виявлено, що фірмові напої не мають чіткої структури та концептуального об'єднання. SWOT-аналіз дав змогу дійти висновку, що за наявності сильних сторін і сприятливих ринкових можливостей основною проблемою лишилась відсутність системного підходу до формування та розвитку фірмової пропозиції.

Практична частина роботи була спрямована на розробку пропозицій щодо вдосконалення управління асортиментом фірмових напоїв. Запропоновано оновлення карти напоїв з урахуванням сучасних споживчих трендів, зокрема використання таких інгредієнтів, як матча, комбуча та bubble tea. Обґрунтовано, що впровадження цих напоїв дозволяє не лише урізноманітнити асортимент, а й залучити нові цільові групи споживачів.

Проведені розрахунки собівартості та відпускних цін підтверджують економічну доцільність запропонованих фірмових напоїв. Вони характеризуються відносно низькою собівартістю та високою рентабельністю, що створює умови для

зростання середнього чеку та підвищення прибутковості підприємства без значних фінансових ризиків.

З урахуванням результатів дослідження доцільно запропонувати такі практичні рекомендації для пабу «Kleverь»:

- сформувати цілісну концепцію фірмових напоїв як окрему складову асортиментної політики;
- розширити пропозицію безалкогольних і слабоалкогольних напоїв із використанням сучасних та трендових інгредієнтів;
- використовувати фірмові напої як інструмент диференціації закладу на локальному ринку;
- враховувати сезонність і зміну споживчих уподобань при оновленні напійної карти;
- здійснювати постійний контроль собівартості та рентабельності позицій.

Реалізація запропонованих заходів сприятиме підвищенню конкурентоспроможності Grill Pub «Kleverь», посиленню його ринкових позицій та більш ефективному управлінню асортиментом напоїв у цілому.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСІВ

1. Соціальний паспорт Коростенської міської територіальної громади – Коростень, 2025. 83 с.
2. Добірка найпопулярніших кафе та ресторанів Коростеня. Новини Коростеня і району. //Korosten Today, 2024 — Режим доступу: <https://korosten.today/>
3. Заклади харчування - Коростень - міський інформаційний портал. *Коростень - міський інформаційний портал*. Режим доступу: <https://korosten-rada.gov.ua/>.
4. Де поїсти Коростень. *UA.IGotoWorld.com*. Режим доступу: <https://ua.igotoworld.com/ua>
5. Полісся – Вікіпедія. *Вікіпедія*, 2006 — Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Полісся>.
6. Національна асоціація ресторанного бізнесу України. Аналітичний звіт: потреби бізнес-туристів у послугах харчування. Київ : НАРБУ, 2022.
7. Коростенський залізничний вузол – Вікіпедія. *Вікіпедія*, 2011 — Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>
8. Зарплата у Коростень // Jooble. — Режим доступу: <https://ua.jooble.org/salary>
9. Готельно-ресторанний та туристичний бізнес: реалії і перспективи [Електронне видання]: тези доповідей VII Всеукр. студ. наук. конф. (Київ, 18 березня 2021 р.) / відп. ред. А. А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. у-т, 2021.
10. Готельно-ресторанний бізнес України: кризи та розвиток. Лявинець Георгій Михайлович, – Київ: нац.у-т харч. техн. – 2024.
11. Grill Pub KLEVER // Google Search. — Режим доступу: <https://www.google.com/search>
12. Klever Korosten // Restaurant Guru. — Режим доступу: <https://restaurantguru.com/Klever-Korosten>
13. Ткаченко Н.О. Стандартизація обслуговування в мережевих ресторанах: переваги та ризики // Вісник КНТЕУ. – 2022.

14. Дослідження логістичних ризиків у ресторанному бізнесі України. – Асоціація логістики України, 2023 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.dnu.dp.ua:1100/upload/0c1e28ed5435821cbb86db0809d06bcdLogistichni-sistemi-u-restorannomu-gospodarstvi.pdf>
15. Нові концепції ресторанів: що приваблює гостей у 2025 році / КНУКіМ, Факультет готельно-ресторанного і туристичного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fgritb.knukim.edu.ua/home/news/novi-kontseptsii-restoraniv-shcho-pryvabliuie-hostei-u-2025-rotsi.html?utm.com>
16. Здоров'я нового покоління: головні wellness-тренди 2025 року - Genius.Space. *Genius.Space*. – Режим доступу: <https://genius.space/lab/>
17. Все про чай матча: що це, її користь та яка найкраща?. *Japan Trading – все для вашої краси та здоров'я з Японії та США*. – Режим доступу: <https://japantrading.com.ua/>
18. Матча: що це за напій та навіщо його пити? | Блог Comfy. *Блог Comfy*. – Режим доступу: <https://blog.comfy.ua/>
19. Головні фуд-тренди року: що світ буде готувати, їсти й пити у 2025-му // Vogue Ukraine, 2025 – Режим доступу: <https://vogue.ua/>
20. 3 коктейлі з Бабл Ті, які стануть зірками вашої вечірки. – Режим доступу: <https://pearltea.ua/>
21. Бабл-ті: що це таке і чому напій такий популярний // Клопотенко. 2024– Режим доступу: <https://klopotenko.com/>
22. Тайський чай в Україні // Mango Tango. – Режим доступу: <https://mangotango.ua/ua/>
23. Чайний гриб. Що таке комбуча, чим вона корисна і як її вживати // Клопотенко, 2025 – Режим доступу: <https://klopotenko.com/>
24. Напої Натахтарі // AB-Georgia. – Режим доступу: <https://ab-georgia.com.ua/natakhtari/>
25. ФОП АЛЕКСЄЄНКО РОМАН ВІКТОРОВИЧ: відомості про підприємця // YouControl. – Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua>
26. Grill Pub KLEVER // Grill Pub KLEVER. – Режим доступу: <http://klever.top/>

27. Пуцентейло П.Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва. Навч. посібник. - К.: Центр учбової літератури, 2007. - 344 с.
28. Меню: Grill Pub KLEVER // Grill Pub KLEVER. – Режим доступу: <http://klever.top/menu/>
29. Ростовський В.С. Барна справа: підручн [для студ. вищ. навч. закл.]/ В. С. Ростовський С. М. Шамаян – К.: Центр учбової літератури, 2009.
30. Найпопулярніші коктейлі - TOP 10 , Alcomag. – Режим доступу: <https://alcomag.ua/ua/articles/>

# ДОДАТОК

**Таблиця – Порівняння існуючого меню напоїв та меню доповнене фірмовими позиціями**

<b>Група напоїв</b>	<b>Існуюче меню</b>	<b>Доповнення меню фірмовими позиціями</b>
<b>Кавові напої</b>	Еспресо	Матча-лате фірмовий
	Американо	Ходжича-лате
	Американо з молоком	Матча-оранж
	Капучино	
	Лате	
	Раф кава	
<b>Фірмові чаї</b>	Обліпиховий з імбирем	Ходжича цитрусова з медом
	Обліпиховий з розмарином	Тайська насолода
	Імбирний чай	Bubble Tea Berry
<b>Лимонади</b>	Лимонад класичний	Klever Fresh
	Лимонад малиновий	Grill Lemonade
	Лимонад цитрусовий з імбирем	Цитрусова матча
<b>Безалкогольні коктейлі</b>	Молочний коктейль	Matcha Milk Fusion
	Ілюзія обману	Бабл ті з фруктовими кульками
<b>Алкогольні коктейлі</b>	Мojito класичний	Kleverь Kombucha Fresh
	Aperol Spritz	Grill Spritz
	Negroni	Smoky Cherry
	Tequila Sunrise	Grill Night
	Sex on the Beach	
<b>Гарячі алкогольні напої</b>	Глінтвейн червоний	Фірмовий глінтвейн з ходжичею
	Глінтвейн білий	Apple Fire
	Вишневий глінтвейн	Klever BBQ Cocktail

*Джерело: складено автором*