

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет агротехнологій та природокористування

Кафедра туризму

До захисту
Допускається
Завідувач кафедри

Олександр КОВАЛЕНКО

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти

На тему: «Аналіз перспектив розвитку готельно-ресторанного бізнесу
м. Суми на прикладі «Sofa Club Hotel & Spa»

Виконала:

(підпис)

Зякун К. С.

(прізвище, ініціали)

Група:

ТУР 2001-1

(Науковий) керівник:

(підпис)

Коваленко О. В.

(прізвище, ініціали)

ЗАВДАННЯ
на дипломну роботу студентці
Зякун Катерині Сергіївні

1. **Тема роботи:** «Аналіз перспектив розвитку готельно-ресторанного бізнесу м. Суми на прикладі «Sofa Club Hotel & Spa».
2. **Термін здачі студентом закінченої роботи на кафедрі:** 10.06.2024 р.
3. **Вихідні дані до роботи:** За результатами проведення практики в готельно-ресторанному комплексі «Sofa Club Hotel & Spa» (м. Суми) та аналізу специфіки його діяльності ми накопичили велику кількість різноманітних даних, які можуть бути основою для формування пропозицій щодо розвитку готельно-ресторанного бізнесу м. Суми. Під час нашого дослідження ми розглядали тенденції розвитку ринку послуг в місті Суми та в Україні. Для написання кваліфікаційної роботи ми використовували різноманітні джерела інформації, такі як: наукова література, інтернет-ресурси, статистичні дані та інші. Також ми проводили спостереження за роботою фахівців комплексу, які надали рекомендації та своє бачення щодо розвитку готельно-ресторанного бізнесу у місті Суми.
4. **Перелік завдань, які будуть виконуватися в роботі:** розглянути теоретичні та практичні аспекти розвитку готельно-ресторанного бізнесу на прикладі спа-готелів; проаналізувати особливості діяльності спа-готелю «Sofa Club Hotel & Spa»; розробити та представити практичні рекомендації щодо розвитку спа-готелю «Sofa Club Hotel & Spa» в місті Суми.

Керівник дипломної роботи _____ доцент Олександр КОВАЛЕНКО

Завдання прийняв до виконання _____ студентка Катерина ЗЯКУН

Дата отримання завдання «16» жовтня 2023 р.

АНОТАЦІЯ

Зякун К. С. «Аналіз перспектив розвитку готельно-ресторанного бізнесу м. Суми на прикладі «Sofa Club Hotel & Spa», ОПП «Туризм», спеціальність 242 «Туризм», Сумський національний аграрний університет, м. Суми, 2024 р. В даній роботі розглянуто теоретичні та практичні аспекти розвитку готельно-ресторанного бізнесу на прикладі спа-готелів, включаючи огляд основних понять, принципів управління та стратегій розвитку в галузі туристичної та спа-індустрії. Автор зазначає, що готельно-ресторанний бізнес в наш час є важливим елементом економіки, а також важливим компонентом галузі гостинності у містах, а зростаючий інтерес до готельно-ресторанного бізнесу створює нові можливості для його розвитку, особливо через вивчення успішних прикладів функціонування спа-готелів. Також у роботі представлено детальний аналіз діяльності спа-готелю «Sofa Club Hotel & Spa» (м. Суми) та його вплив на туристичний потік до міста. Автор наводить загальні відомості про готель, а також результати проведеного аналізу впливу діяльності даного спа-готелю на туристичну привабливість міста Суми. У даній роботі також запропоновані практичні рекомендації щодо розширення спектру послуг та якості обслуговування в готелі, а також рекомендації щодо співпраці готелю «Sofa Club Hotel & Spa» з іншими туристичними закладами міста та для залучення інвестицій.

Ключові слова: туризм, сфера послуг, готельно-ресторанний бізнес, інноваційна діяльність, готель, спа, готельні послуги, індустрія гостинності, інвестиційна діяльність, туристичний потік.

ABSTRACT

Zyakun K. S. «Analysis of prospects for the development of the hotel and restaurant business in Sumy using the example of «Sofa Club Hotel & Spa», EPP «Tourism», specialty 242 «Tourism», Sumy National Agrarian University, Sumy, 2024.

This paper examines the theoretical and practical aspects of the development of the hotel and restaurant business using the example of spa hotels, including an overview of the main concepts, management principles and development strategies in the tourism and spa industry. The author notes that the hotel and restaurant business nowadays is an important element of the economy, as well as an important component of the hospitality industry in cities, and the growing interest in the hotel and restaurant business creates new opportunities for its development, especially through the study of successful examples of the operation of spa hotels. The work also presents a detailed analysis of the activities of the «Sofa Club Hotel & Spa» spa hotel (Sumy) and its impact on the tourist flow to the city. The author provides general information about the hotel, as well as the results of the analysis of the impact of the activities of this spa hotel on the tourist attraction of the city of Sumy. This work also offers practical recommendations for expanding the range of services and quality of service at the hotel, as well as recommendations for the cooperation of the «Sofa Club Hotel & Spa» hotel with other tourist establishments of the city and for attracting investments.

Keywords: tourism, service sector, hotel and restaurant business, innovative activity, hotel, spa, hotel services, hospitality industry, investment activity, tourist flow.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ НА ПРИКЛАДІ СПА-ГОТЕЛІВ	8
1.1. Теорія та практика розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні та світі	8
1.2. Світовий та український досвід роботи спа-готелей	11
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ СПА-ГОТЕЛЮ «SOFA CLUB HOTEL & SPA» ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ТУРИСТИЧНИЙ ПОТІК ДО М. СУМИ	17
2.1. Аналіз функціонування готелю «Sofa Club Hotel & Spa» у м. Суми	17
2.2. Вплив діяльності спа-готелю «Sofa Club Hotel & Spa» на туристичну привабливість міста	23
РОЗДІЛ 3. ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗВИТКУ СПА- ГОТЕЛЮ «SOFA CLUB HOTEL & SPA» В МІСТІ СУМИ	30
ВИСНОВКИ	47
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	49
ДОДАТКИ	51

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Готельно-ресторанний бізнес в наш час є важливим елементом економіки, а також важливим компонентом галузі гостинності у містах. Місто Суми, як ключовий центр Сумської області, відзначається значним потенціалом для розвитку туристичного сектору та відпочинку. Зростаючий інтерес до готельно-ресторанного бізнесу у цьому місті створює нові можливості для розвитку, особливо через вивчення успішних прикладів функціонування, таких як «Sofa Club Hotel & Spa».

Готель «Sofa Club Hotel & Spa» став символом гостинності та комфорту у місті Суми завдяки високій якості обслуговування, широкому спектру послуг та інноваційному підходу до задоволення потреб клієнтів. Аналіз перспектив розвитку цього закладу дозволить краще зрозуміти динаміку готельно-ресторанного бізнесу у місті, а також визначити стратегічні напрямки для подальшого удосконалення та зростання сектору.

Аналіз літературних джерел та результатів наукових досліджень показав, що вивченням питань сутності, організації, функціонування та розвитку готельно-ресторанного бізнесу взагалі, та спа-готелів зокрема займались ряд авторів, таких як: С. Баженова, Ю. Пологовська, І. Канцур [1]; О. Біланюк, Ю. Чернега, Г. Константінідіс [2]; І. Власенко [3]; Л. Завідна [5]; О. Коваленко [7]; М. Мальська, Л. Малюга, Ю. Масюк [9]; Н. Фролова, В. Гаркуша [11]; Ю. Шевчук [13].

Мета кваліфікаційної роботи полягає у проведенні глибокого аналізу та оцінці перспектив розвитку готельно-ресторанного бізнесу у місті Суми на прикладі готелю «Sofa Club Hotel & Spa».

Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити наступні **завдання**:

1. Розглянути теоретичні та практичні аспекти розвитку готельно-ресторанного бізнесу на прикладі спа-готелів.

2. Проаналізувати діяльність спа-готелю «Sofa Club Hotel & Spa» та визначити його вплив на туристичний потік до міста Суми.

3. Розробити та обґрунтувати можливість впровадження практичних рекомендацій щодо розвитку спа-готелю Sofa Club Hotel & Spa в місті Суми.

Об'єкт дослідження – готельно-ресторанний бізнес в м. Суми.

Предмет дослідження – діяльність готелю «Sofa Club Hotel & Spa» у м. Суми.

Методи дослідження. У цьому дослідженні методологічна основа полягає у системному підході до вивчення проблем організації та функціонування готельно-ресторанного бізнесу та діяльності спа-готелів, включаючи методи дослідження наукової літератури, методи системного аналізу та порівняння, обробки статистичних даних, соціологічного опитування та експертних оцінок.

Теоретичне та практичне значення дослідження. Ця робота має важливе значення для практичного впровадження отриманих знань у сфері туризму та індустрії гостинності, а саме в аспекті управління готельно-ресторанним бізнесом. Робота спрямована на виявлення можливостей для подальшого розвитку готельно-ресторанного сектору в місті Суми та Сумському регіоні, а також на розробку стратегій, спрямованих на підвищення якості обслуговування і конкурентоспроможності даного сегменту економіки міста.

Апробація результатів дослідження. Результати досліджень були висвітлені в матеріалах: Всеукраїнської наукової конференції студентів та аспірантів, присвяченої міжнародному дню студента, яка проходила у Сумському національному аграрному університеті, 13 - 17 листопада 2023 р., м. Суми, Україна. А також були висвітлені у матеріалах II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції: «Стан і перспективи розвитку готельного бізнесу м. Суми на прикладі SOFA CLUB HOTEL & SPA», яка проходила у Державному біотехнологічному університеті, 2 листопада 2023 р., м. Харків, Україна.

Структура роботи наступна: вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел (20 найменування), 10 додатків, 1 таблиця, 2 рисунки. Загальний обсяг дослідження становить 50 сторінок (без додатків).

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ НА ПРИКЛАДІ СПА-ГОТЕЛІВ

1.1. Теорія та практика розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні та світі

Терміни, які характеризують тему готельно-ресторанного бізнесу [8, с. 27]:

- Готель – це заклад гостьового типу, який надає тимчасове проживання для подорожуючих та мандрівників. Готелі можуть бути різних класів та рівнів комфорту, включаючи економ-готелі, бізнес-готелі та люксові готелі.

- Ресторан – це заклад громадського харчування, де надаються послуги з приготування та подачі їжі та напоїв. Ресторани можуть відрізнятися за концепцією (національна кухня, швидке харчування, ресторан фаст-фуду) та рівнем обслуговування.

- Гостьовий сервіс – це комплекс послуг, які надаються готелями для задоволення потреб та комфорту гостей, включаючи прибирання номерів, обслуговування в кафе та ресторанах, прання білизни та інші.

- Конференц-сервіс – це послуги, які надаються готелями для проведення конференцій, семінарів, зустрічей та інших подій, включаючи оренду конференц-залів, технічне обладнання, організацію кейтерингу тощо.

- Туристичний потік – це кількість туристів, які відвідують певну локацію (місто, курорт, пам'ятку культури тощо) протягом певного періоду часу. Вимірюється у кількості осіб або в одиницях грошей.

- Бронювання – це процес попереднього замовлення номера в готелі або столика в ресторані на певну дату та час. Бронювання може бути здійснене через інтернет, телефоном або особисто на місці.

- Маркетинг та реклама – це комплекс заходів, спрямованих на просування готельно-ресторанного бізнесу, залучення нових клієнтів, підвищення пізнаваності бренду та збільшення прибутку. Включає рекламу в ЗМІ, соціальних мережах, організацію рекламних акцій та інше.

- Клієнтська база – це перелік клієнтів, які користуються послугами готелю або ресторану, включаючи постійних та потенційних клієнтів. Розвиток та управління клієнтською базою дозволяє підвищити рівень задоволеності клієнтів та збільшити їх лояльність.

- Кадровий потенціал – це загальна кількість працівників, які працюють у готельно-ресторанному бізнесі та мають необхідні навички та знання для забезпечення якісного обслуговування гостей.

- Франшиза – це форма комерційної угоди, за якою власник франшизи надає право іншому підприємцю використовувати свій бренд, технології та бізнес-модель під своїм власним керівництвом. У готельно-ресторанній сфері це може включати використання бренду, стандартів обслуговування та іншого.

Теорія розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні містить ряд факторів, що визначають успіх і перспективи цієї галузі. Попит на готельні та ресторани послуги в Україні постійно зростає, що створює нові можливості для розвитку бізнесу в цьому секторі [10, с. 65].

Одним з ключових аспектів теорії розвитку є створення високоякісного сервісу. Гості сьогодення не лише шукають комфорт та зручності, але й очікують вищого рівня обслуговування. Готелі та ресторани, які забезпечують якісний сервіс і знаходять способи задоволення потреб клієнтів, мають більші шанси на успіх.

Ще одним важливим аспектом є інновації. Сучасні технології дозволяють покращувати якість обслуговування, ефективно керувати ресурсами та впроваджувати нові послуги. Готелі та ресторани, які інвестують у розвиток технологій і вдосконалення процесів, здатні збільшувати свою конкурентоспроможність і залучати більше клієнтів.

Також важливою складовою успішного готельно-ресторанного бізнесу є маркетингові стратегії. Грамотно сплановані рекламні кампанії, участь у подіях та заходах, а також активна присутність у соціальних медіа допомагають залучати увагу клієнтів і збільшувати відвідуваність [5].

Крім того, важливою є здатність адаптуватися до змін на ринку та потреб споживачів. Готелі та ресторани, які швидко реагують на нові тренди та зміни у попиті, здатні залишатися конкурентоспроможними та успішними.

Узагальнюючи, теорія розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні базується на створенні якісного сервісу, впровадженні інновацій, використанні ефективних маркетингових стратегій та гнучкості в адаптації до змін. Готелі та ресторани, які успішно впроваджують ці принципи, мають всі шанси на успіх у сучасному ринковому середовищі [1].

Теорія практики готельно-ресторанного бізнесу в Україні містить ряд ключових аспектів, які визначають успішну діяльність в цьому секторі.

По-перше, це забезпечення високого рівня обслуговування та комфорту для гостей (рис 1.1.). Україна має багату історію гостинності, і готельно-ресторанний бізнес не виняток. Забезпечення зручного проживання, смачної їжі та дружнього обслуговування є важливими елементами успішної діяльності в цьому секторі.



Рис 1.1. Приклад високого рівня обслуговування при зустрічі гостя

Другий аспект – це створення ефективного менеджменту. Управління персоналом, фінансами, маркетингом та операціями є ключовими складовими успішного готельно-ресторанного бізнесу. В Україні дедалі більше підприємств у цьому секторі використовують сучасні методи управління, такі як програми для автоматизації процесів, аналітика даних та стратегічне планування, щоб забезпечити ефективну роботу і зростання бізнесу.

Третій аспект – це розуміння і врахування культурних особливостей та традицій споживання їжі і послуг в Україні. Ресторани та готелі часто пропонують страви та послуги, що відображають місцеві кулінарні традиції та культурний контекст. Це допомагає підприємствам привертати і задовольняти як місцевих, так і іноземних клієнтів [11].

Україна має значний потенціал для розвитку готельно-ресторанного бізнесу, особливо з урахуванням зростаючого туризму та інтересу до місцевої культури та кухні. За умови правильного використання теорії та практики управління, а також врахування особливостей ринку і культурного контексту, підприємства в цьому секторі можуть досягти успіху і росту в Україні.

1.2. Світовий та український досвід роботи спа-готелів

Спа-індустрія являє собою важливий сегмент глобального галузевого ринку, який поєднує в собі елементи медицини, косметології, фітнесу та відпочинку. Ця індустрія набуває все більшого значення у сучасному світі, оскільки люди все більше дбають про своє здоров'я, красу та психічний стан. Теоретичні та практичні засади спа-індустрії спрямовані на створення ідеального середовища для відновлення та оновлення фізичного і психічного стану клієнтів.

Теоретичні засади [9, с. 123]:

1. Фізіологічне розуміння: включає знання про роботу м'язів, суглобів, кровообігу та інших систем організму. Наприклад, розуміння, як працює лімфатична система, може визначати ефективність деяких процедур детоксикації.

2. *Анатомічна освіта:* є основою для будь-якого фахівця в галузі спа-індустрії, оскільки вона надає розуміння будови та функціонування різних частин тіла. Ці знання відіграють важливу роль у визначенні точних місць для проведення масажу, косметичних процедур та інших методів лікування та релаксації.

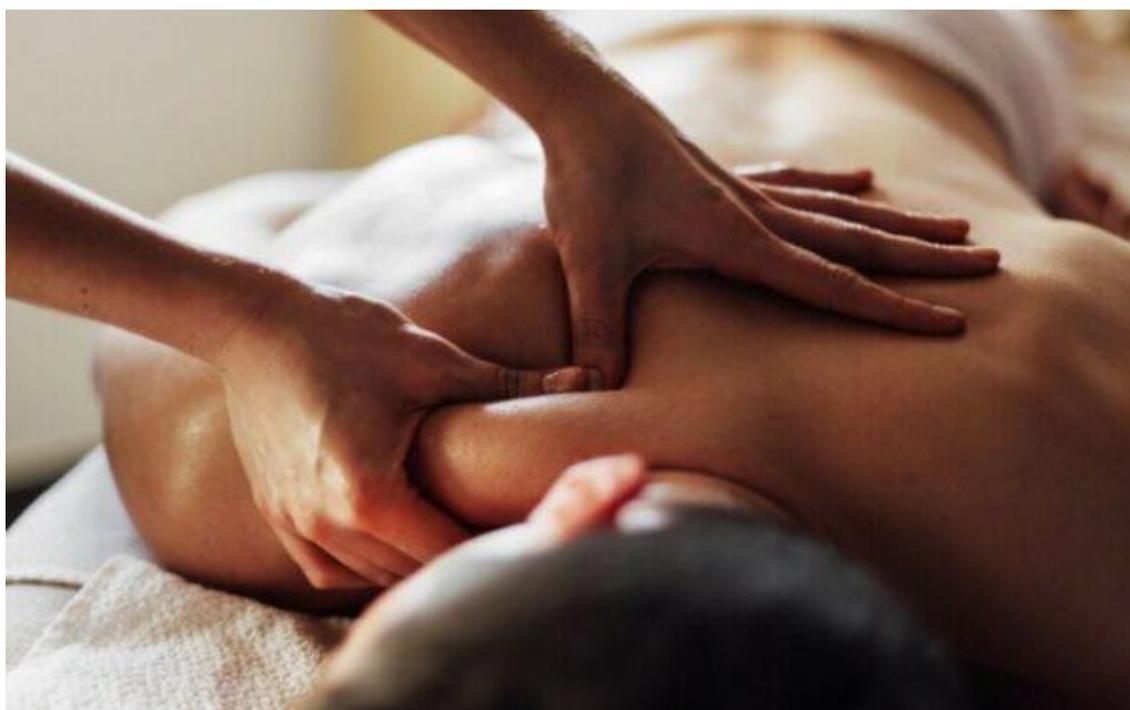


Рис. 1.2. Приклад лікувального масажу.

Структура тіла: фахівці спа повинні знати про різні системи організму, такі як м'язова, суглобова, кровоносна та нервова системи. Розуміння будови кожної системи дозволяє їм вибрати оптимальні методи впливу для досягнення певного результату.

Зони впливу: знання анатомії допомагає фахівцям точно визначити зони, які потребують особливого впливу. Наприклад, масажист може вибрати конкретні м'язи для розслаблення або стимуляції в залежності від потреб клієнта.

Безпека: розуміння анатомії також дуже важливе для уникнення травм під час проведення процедур. Фахівці повинні знати місцезнаходження важливих органів та структур, щоб уникнути їх пошкодження під час роботи з клієнтами.

Індивідуальний підхід: знання анатомії допомагає створити індивідуальний підхід до кожного клієнта. Фахівці можуть враховувати особливості будови тіла та можливі обмеження клієнта при виборі процедур та методів.

В цілому, анатомічна освіта є важливою складовою у формуванні висококваліфікованих спеціалістів у галузі спа-індустрії, які можуть забезпечити безпеку та ефективність проведення різноманітних процедур для досягнення максимального комфорту та задоволення клієнтів [2].

3. Психологічна підготовка:

Психологічна підготовка в контексті спа-індустрії є ключовою складовою успішної роботи з клієнтами. Розуміння психологічних аспектів впливу на клієнта дозволяє створити сприятливу та розслаблену атмосферу, що сприяє покращенню якості послуг та задоволенню клієнтів.

Перше, що важливо враховувати, це індивідуальний підхід до кожного клієнта. Розуміння його потреб, очікувань та стану ментального здоров'я допомагає спа-фахівцям забезпечити належний рівень комфорту та задоволення.

Для досягнення цієї мети, фахівці спа повинні володіти навичками емпатії та спілкування. Вміння слухати та розуміти клієнтів допомагає виявити їхні потреби та впевнитися, що надані послуги відповідають їхнім очікуванням.

Додатково, психологічна підготовка включає роботу з атмосферою в спа-центрі. Музика, ароматерапія, освітлення та декор - усе це може впливати на емоційний стан клієнтів. Наприклад, спокійна музика та приємний аромат можуть сприяти розслабленню та зняттю стресу.

Також важливо враховувати особливості психологічного стану клієнтів під час проведення конкретних процедур. Деякі процедури можуть викликати непокій, тому фахівці повинні мати навички управління стресом та надавати підтримку у разі потреби.

Усі ці аспекти психологічної підготовки допомагають створити для клієнтів спа-центру найбільш сприятливі умови для відпочинку, релаксації та покращення самопочуття [14, с. 111].

4. Наукові дослідження:

Постійне оновлення знань у галузі косметології, медицини та інших суміжних областях дозволяє спа-фахівцям використовувати найновіші досягнення для поліпшення процедур та послуг.

5. Практичні засади:

- Широкий спектр процедур: спа-центри надають клієнтам різноманітні послуги, від класичного масажу до екзотичних технік манікюру та педикюру.

- Використання природних компонентів: це може бути від природних масел до трав'яних чаїв або глибоко очищаючих грязей з морськими водоростями.

- Індивідуальний підхід: фахівці знають, що кожен клієнт унікальний, тому вони старанно підбирають процедури та засоби для досягнення максимального ефекту.

- Застосування технологій: від інноваційних косметичних засобів до спеціалізованих апаратів для масажу, технологія постійно змінюється і впливає на способи, якими надаються послуги у спа.

- Соціальний аспект: деякі спа-центри включають програми підтримки для людей з обмеженими можливостями або програми реабілітації.

- Екологічна стійкість: спа-індустрія все більше звертає увагу на екологічні аспекти, використовуючи природні, органічні та стійкі до середовища ресурси та матеріали [18, с. 204].

Необхідно також зазначити, що успішна спа-індустрія базується на професійних кадрах, які поєднують в собі не лише вміння та знання, а й велику відданість своїй справі та вміння працювати з клієнтами.

У світлі зростаючого інтересу до здорового способу життя та збереження краси та молодості, спа-індустрія відіграє значну роль у задоволенні потреб сучасного суспільства. Теоретичні та практичні засади цієї галузі забезпечують її розвиток та підтримують стандарти якості, що забезпечують найвищий рівень задоволення для клієнтів та успіх для підприємств, що працюють у цій сфері.

Далі вважаємо за потрібне розглянути *світовий та український досвід роботи спа-готелів*.

Спа-готелі – це заклади, де об'єднуються розкішне проживання та широкий спектр спа-послуг. Вони пропонують клієнтам не лише комфортне розміщення, але й можливість насолодитися високоякісними спа-процедурами та релаксаційними програмами [13].

Спа-готелі по всьому світу відомі своїм вишуканим сервісом, розкішними умовами та інноваційними підходами до спа-процедур. Ось лише декілька прикладів найпопулярніших спа-готелів, які відзначаються своєю винятковою атмосферою та неперевершеними послугами [19]:

1. Ananda in the Himalayas, Індія:

Розташований в Індії, цей спа-готель пропонує унікальні спа-процедури, які базуються на давніх індійських традиціях йоги та аюрведи. Гості можуть насолодитися духовною гармонією в середовищі Гімалаїв, відновити енергію та позбутися стресу (Додаток 1).

2. Sha Wellness Clinic, Іспанія:

Розташований на березі Середземного моря в Іспанії, цей спа-готель відомий своїми інноваційними підходами до здоров'я та добробуту. Він пропонує розроблені індивідуально програми, які поєднують медичні методи з фізичними та психологічними техніками (Додаток 2).

3. Four Seasons Resort Maldives at Landaa Giraavaru, Мальдіви:

Цей спа-готель розташований на приватному острові в Мальдівах і відомий своєю ексклюзивністю та розкішними спа-процедурами. Гості можуть насолоджуватися масажами на пляжі або під водою, відновлювальними ритуалами та іншими унікальними послугами (Додаток 3).

4. Ritz-Carlton Reserve, Phulay Bay, Таїланд:

Розташований на узбережжі Андаманського моря в Таїланді, цей спа-готель вражає своїми ботанічними садами, приватними віллами та розкішним спа-центром. Він пропонує різноманітні спа-процедури, включаючи традиційні тайські масажі та ароматерапію (Додаток 4).

Ці спа-готелі відомі своєю бездоганною репутацією та надзвичайними умовами для відпочинку та відновлення.

Україна також має свої унікальні спа-готелі, які пропонують гостям розкішне проживання та високоякісні спа-процедури, відтворюючи традиції та культуру нації. Ось деякі з найвідоміших українських спа-готелів [9, с. 162]:

1. Rixos-Prykarpattya Resort, Івано-Франківська область:

Цей спа-готель розташований у мальовничому куточку Карпат та відомий своєю відмінною природною красою. Він пропонує широкий спектр спа-процедур, які включають в себе масажі з використанням лікарських трав, гідротерапію та сауни з видом на гори (Додаток 5).

2. Bukovel Hotel, Івано-Франківська область:

Розташований у популярному гірському курорті Буковель, цей спа-готель пропонує відмінні умови для відпочинку після активного дня на схилах. Гостям доступні спа-процедури з використанням карпатських трав та ефективні масажі для релаксації м'язів (Додаток 6).

3. Fairmont Grand Hotel Kyiv, Київ:

Розташований в самому серці столиці, цей спа-готель відомий своєю розкішною атмосферою та широким спектром послуг. Гостям пропонуються різноманітні спа-процедури, включаючи ароматерапію, масажі та процедури для обличчя, розроблені з використанням найновіших технологій (Додаток 7).

4. Radisson Blu Resort, Bukovel, Івано-Франківська область:

Цей спа-готель розташований в самому серці гірського курорту Буковель та пропонує своїм гостям великий вибір спа-процедур та послуг для активного відпочинку. Від сучасного спа-центру зі спортивними басейнами до відкритого джакузі просто неба – тут кожен знайде щось для себе (Додаток 8).

Українські спа-готелі не поступаються своїм світовим аналогам і пропонують гостям розкішне проживання та різноманітні спа-процедури, які відтворюють унікальні традиції та культурні особливості нашої країни.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ СПА-ГОТЕЛЮ «SOFA CLUB HOTEL & SPA» ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ТУРИСТИЧНИЙ ПОТІК ДО М. СУМИ

2.1. Аналіз функціонування готелю «Sofa Club Hotel & Spa» у м. Суми

«Sofa Club Hotel & Spa» розташований у Сумах, пропонує своїм гостям розкішні зручності, такі як бар, загальна лаундж-зона і тераса. Реєстрація на стійці доступна цілодобово, а на всій території готелю надається безкоштовний Wi-Fi. Гості також можуть скористатися послугою доставки їжі та напоїв прямо до своїх номерів. Щодо розміщення, в готелі є доступні сімейні номери.

Номери готелю відзначаються розкішними зручностями, такими як наявність кондиціонера, телевізора з плоским екраном і кабельними каналами, холодильника, гардероба, чайника і душу. У готелі надають гостям халати, а номери оснащені рушниками та постільною білизною [17].

У спа-центрі «Sofa Club Hotel & Spa» ви зможете скористатися різноманітними спа-процедурами, масажами та косметичними процедурами, що сприятимуть вашому розслабленню та відновленню енергії. «Sofa Club Hotel & Spa» пропонує розкішні можливості для відпочинку у басейнах та ресторанах. У готелі є привабливі зовнішні та внутрішні басейни, де ви зможете насолодитися свіжістю води та спокоєм природного оточення.

Крім того, у «Sofa Club Hotel & Spa» є кілька *ресторанів* з різноманітними кулінарними пропозиціями, де ви зможете насолоджуватися смачними стравами та напоями.

Кваліфікований персонал. В готелі «Sofa Club Hotel & Spa» вас зустріне ввічливий та досвідчений персонал, який завжди готовий задовольнити всі ваші потреби та запити. Вони забезпечать вам особливу якість обслуговування, щоб зробити ваше перебування незабутнім.

«Sofa Club Hotel & Spa» *знаходиться* в ідеальному місці для тих, хто прагне уникнути міського шуму і насолодитися тишею природи. Ви зможете насолодитися прогулянками, екскурсіями або просто відпочивати в оточенні природи [16].

«Sofa Club Hotel & Spa» пропонує різноманітні *форми розваг та дозвілля* для своїх гостей. Ви можете обрати активні види відпочинку, такі як аерохокей чи бадмінтон, ігри на PlayStation 5 або насолодитися вечірніми шоу. Незалежно від вашого вибору, ви зможете знайти розвагу, яка вам до вподоби, і насолодитися активним або розслаблюючим відпочинком.

«Sofa Club Hotel & Spa» активно пропагує екологічну свідомість та дбайливе ставлення до навколишнього середовища. Готель прагне знизити свій вплив на довкілля, шляхом впровадження енергоефективних технологій, раціонального використання ресурсів та ефективної утилізації відходів. «Sofa Club Hotel & Spa» надає незабутній та розкішний досвід перебування, де комфорт гостей є пріоритетом. Цей спа-готель призначений для задоволення потреб найвимогливіших гостей, щоб забезпечити їм вищий рівень відпочинку [15].

1. Середовище розкоші:

«Sofa Club Hotel & Spa» пропонує своїм гостям стильні та затишні номери, які вражають своєю елегантністю та комфортом. Готельна частина «Sofa Club Hotel & Spa» включає в себе 3 номери різного формату відпочинку та цінової політики:

- *Номер 23 « LUX » - 3100 грн за добу.* Номер просторий та світлий, інтер'єр вишуканий й сучасний. Великі вікна номера виходять на тихий внутрішній двір. У номері зручне двоспальне ліжко. Крім того, є робоча зона із журнальним столом та стільцем. Особливістю номера є величезна ванна кімната облаштована панорамним вікном, а також має усе необхідне приладдя (Додаток 9);

- *Номер 21 « DELUX » - 2300 грн за добу.* Сучасний однокімнатний номер із стильним дизайном, який підійде як для одного, так і для двох гостей. Він ідеально підійде для подружжя з дитиною або для тих, хто знаходиться у місті у зв'язку із робочими справами. Комфортне ліжко та ортопедичний матрац забезпечать комфортний сон. У кожному номері є власна система кондиціонування та обігріву. Крім того, до послуг гостей є сейф, супутникове телебачення, безкоштовний доступ до Інтернету, внутрішній телефон, холодильник та міні-бар, професійний фен, одноразові капці та набір банних рушників (Додаток 9);

- *Номер «69»* - 2700 грн за добу. Номер «69» – це варіант для тих гостей, які шукають нові враження та відчуття свободи. Він ідеально підходить для парного відпочинку. У номері є кондиціонер, сучасний LCD-телевізор, зона для роботи зі столиком та стільцем. Крім того, гостям надаються усі необхідні косметичні засоби, одноразові капці, банні рушники та халати. (Додаток 9) [17].

2. Широкий спектр спа-процедур:

Спа-центр «Sofa Club Hotel & Spa» пропонує розмаїття послуг для відновлення та релаксації. Від класичного масажу до ексклюзивних процедур для обличчя та тіла з використанням найсучасніших косметичних засобів – гості мають можливість насолодитися найкращими спа-процедурами. Перелік доступних спа-процедур (Додаток 10):

- *Гідромасажна ванна* – це розслаблюючий спа-елемент, який використовує водний масаж для полегшення напруги в м'язах та сприяння загальному відчуттю релаксації.

- *LUX SPA* – це приватний простір для вашого персонального відпочинку. Що ви отримаєте? Автентичний турецький хамам, столи з підігрівом для пілінгу, душ Віши, тропічний душ, власна зона для релаксації, джакузі та доступ до основного SPA. Це чудове рішення для пар і компаній, простір безперешкодного відпочинку, де немає інших гостей. Тут лише ви, ваші друзі, родичі або кохана людина.

- *Фінська лазня на дровах* – це тип сауни, де тепло створюється за рахунок опалювання кам'яної печі дровами. Вона є популярним елементом сауни в фінській культурі та сприяє загальному здоров'ю, релаксації і очищенню організму через потовиділення.

- *Римська лазня* – це тип бані, який має свої коріння в давньому Римі. Вона включає в себе послідовність різних температурних зон, таких як гаряча лазня (калеарій), помірно тепла лазня (тепідарій) та холодний басейн або джерело (фригідарій). Цей процес сприяє розслабленню м'язів, очищенню шкіри та загальному покращенню самопочуття [15].

- *Хамам* – це традиційна турецька баня або парна кімната, яка має глибокі історичні коріння в культурі Сходу. Вона включає в себе послідовні етапи, такі як парна кімната з вологим повітрям для розслаблення, масаж і відлущення шкіри за допомогою спеціального гребінця (кесе), а також обов'язкове омивання водою. Цей процес сприяє очищенню тіла, розслабленню м'язів і відчуттю благополуччя.

- *Душ Віши* – це розкішний тип душу, що походить з Індії та має свої коріння в традиційній аюрведійській медицині. Він є частиною спа-процедур і включає в себе масаж з використанням спеціальних апаратів та різноманітних ароматичних олій для стимуляції точок на тілі, що сприяє розслабленню м'язів та загальному відчуттю здоров'я і благополуччя.

- *Соляна кімната* – це спеціальне приміщення або кімната, де стіни і/або підлога викладені кристалами солі. Зазвичай використовуються гімалайська сіль або морська сіль. В цьому приміщенні створюється мікроклімат, схожий на той, що спостерігається в солоних печерах або на берегах морів з високим вмістом мінералів. Соляна кімната використовується для лікування респіраторних захворювань, поліпшення дихальної функції, зняття стресу та загального підвищення самопочуття [16].

Басейн – це спеціально облаштована конструкція, заповнена водою, призначена для плавання, водних розваг, фізичної активності або реабілітаційних процедур. Вони можуть бути зовнішніми або внутрішніми, великими або невеликими, публічними або приватними, і використовуватися для різноманітних цілей, таких як розвага, спорт, реабілітація або терапія. Басейни можуть мати різні форми, розміри, глибини та устаткування для створення різноманітних водних умов.

Джакузі – це гідромасажна ванна або гідромасажний басейн, який використовує потужні насоси для створення потоків води та повітря, що сприяють масажу тіла. Водний масаж у джакузі може бути корисним для розслаблення м'язів, поліпшення кровообігу, зменшення стресу і покращення

загального самопочуття. Джакузі можуть бути встановлені як внутрішньо, так і зовні приміщення, і вони можуть мати різні розміри та форми.

Контрастні ванни для ніг – це процедура, при якій ноги занурюються спочатку у гарячу воду, а потім у холодну. Ця альтернатива стимулює кровообіг, зменшує запалення та набряки, розслаблює м'язи і покращує загальний стан ніг. Ця процедура може використовуватися для полегшення втоми ніг, зняття болю в м'язах і суглобах, а також для загального відчуття свіжості та релаксації [17].

Айбат відро, також відоме як солоне відро – це елемент традиційної парної процедури, який використовується в саунах або банях. Це велике відро або кадка, яке наповнене водою, зазвичай з додаванням солі або ефірних масел для створення ароматичного або лікувального ефекту. Під час процедури, після занурення у парну кімнату, особа поливається або обливається цією водою для збільшення розслаблення, очищення та відновлення.

Кімната відпочинку – це приміщення в спа-центрі або іншому закладі, призначене для відпочинку та релаксації після процедур або фізичних навантажень. Це тихе і затишне приміщення, де можна відпочити на лежанках або у зручних кріслах, випити чашку чаю або фруктового соку, почитати книгу або просто відпочити від шуму і суєти. Кімната відпочинку є важливою складовою спа-процедур і допомагає гостям повністю насолодитися моментом відпочинку і відновлення [15].

Душ Шарко – це тип душу, який надає інтенсивний і напружений приємний масаж за рахунок потужних струменів води, які направлені на різні частини тіла з різних напрямків. Цей вид душу сприяє розслабленню м'язів, поліпшенню кровообігу та загальному відчуттю відновлення після фізичних навантажень або напруження.

Фітобочка з травами – це спеціальний тип парного процесу, де використовуються рослинні екстракти або трави для покращення ефективності сауни або бані. Зазвичай це велике відро або кадка з гарячою водою, до якої додаються рослинні інгредієнти, такі як лікарські трави, ефірні масла або екстракти. Під час парного процесу пара, насичена корисними речовинами з

трав, впливає на шкіру і дихальні шляхи, що може мати різні корисні ефекти, включаючи релаксацію, знеболення, очищення шкіри та поліпшення дихальної функції.

Пілінг – це косметична процедура для шкіри, яка полягає в видаленні відмерлих клітин епідермісу за допомогою спеціальних засобів або приладів. Під час пілінгу використовуються різні інгредієнти, такі як фруктові кислоти, ензими або абразивні частинки, що допомагають відшліфувати та очищати шкіру, зменшуючи пігментацію, нерівності та недосконалості, і залишаючи шкіру більш гладкою, свіжою та сяючою [16].

Обгортання – це косметична процедура, яка використовується для поліпшення стану шкіри тіла. Під час обгортання на шкіру наносять спеціальні змішані засоби, які можуть включати глину, морські водорості, арганову олію, мед, каву або інші активні інгредієнти. Потім тіло обгортають плівкою або теплим рушником, щоб зберегти тепло, і залишають на певний час, щоб активні інгредієнти проникли у шкіру. Після цього обгортання змивають і, за необхідності, наносять зволожуючий або живильний крем. Обгортання може допомогти зменшити целюліт, покращити тонус шкіри, зняти втомленість та стрес, а також поліпшити загальний стан шкіри.

Масаж – це техніка фізичного впливу на тіло, що включає ритмічне натискання, розтягування або потирання м'язів і тканин з метою поліпшення кровообігу, розслаблення м'язів, зменшення стресу та покращення загального здоров'я та благополуччя. Масаж може виконуватися руками масажиста, спеціальними інструментами або навіть використанням вібраційних пристроїв. Існують різні види масажу, такі як класичний, спортивний, тайський, шведський, точковий, лікувальний тощо, кожен з яких має свої особливості і може бути призначений для конкретних потреб та цілей [20, с. 57].

Спа-комплекси – це заклади або об'єкти, які пропонують різноманітні послуги для поліпшення фізичного та емоційного благополуччя клієнтів. Ці комплекси можуть включати у себе такі установки, як басейни, сауни, парові кабінки, джакузі, соляні кімнати, масажні кабінки, косметичні кабінети, зони для

йоги та медитації, а також ресторани та інші зручності для відпочинку. Спа-комплекси дозволяють гостям насолоджуватися повноцінним комплексом послуг для релаксації, відновлення сил та покращення здоров'я і краси [20, с. 59].

3. Інноваційні підходи:

«Sofa Club Hotel & Spa» відомий своїм інноваційним підходом до спа-послуг. Використання передових технологій та унікальних методик дозволяє гостям отримати найефективніші результати та насолодитися вищим рівнем благополуччя.

4. Професійний персонал:

Професійні спа-терапевти та косметологи готелю надають індивідуальний підхід до кожного гостя, допомагаючи їм вибрати оптимальні процедури та забезпечуючи максимальний комфорт та задоволення від відпочинку.

«Sofa Club Hotel & Spa» – це місце, де комфорт та інновації зливаються в одне, надаючи гостям незабутній відпочинок та естетичне задоволення. Цей готель стає відмінним прикладом високого рівня української спа-індустрії та підтверджує, що Україна не поступається світовим лідерам у цій галузі.

2.2. Вплив діяльності спа-готелю «Sofa Club Hotel & Spa» на туристичну привабливість міста

Спа-готель «Sofa Club Hotel & Spa» розташований у місті Суми, не тільки є символом розкішного відпочинку, але також має значний вплив на туристичну привабливість міста в цілому. Його вплив охоплює не лише економічні аспекти, але і культурні, соціальні та інфраструктурні складові (табл. 2.1.) [4].

1. Економічний вплив. Готель і спа-центр «Sofa Club Hotel & Spa» грають важливу роль у економічному розвитку міста, приносячи значні вигоди як для місцевих жителів, так і для туристів. Ось детальніше про це:

- *Створення робочих місць:* «Sofa Club Hotel & Spa» забезпечує значну кількість робочих місць для місцевих мешканців. Від персоналу готелю до

персоналу ресторанів, спа-центру та інших послуг, багато людей отримують роботу завдяки функціонуванню цього готелю.

- *Приваблення туристів:* Готель приваблює туристів з усього світу, які приїжджають відвідати місто. Ці туристи витрачають гроші на проживання, харчування, розваги та інші послуги в місцевих закладах, що сприяє зростанню прибутків місцевих підприємств.

- *Підвищення податкових надходжень:* Збільшення туристичного потоку та активності готелю призводить до збільшення податкових надходжень для місцевого бюджету. Це допомагає фінансувати різноманітні проекти та програми у місті, такі як інфраструктурні розвиток, освіта та охорона здоров'я.

- *Розвиток малих бізнесів:* Присутність готелю створює попит на послуги та товари місцевих підприємств, таких як ресторани, магазини подарунків, туристичні агентства тощо. Це сприяє розвитку малих бізнесів у місті та розширенню можливостей для місцевих підприємців.

Отже, «Sofa Club Hotel & Spa» відіграє ключову роль у стимулюванні економічного зростання міста, створюючи робочі місця, приваблюючи туристів і сприяючи розвитку місцевих підприємств та підвищенню податкових надходжень.

Таблиця 2.1.

Огляд основних аспектів діяльності спа-готелю «Sofa Club Hotel & Spa» та їхній потенційний вплив на туристичну привабливість міста Суми

Аспекти діяльності спа-готелю «Sofa Club Hotel & Spa»	Вплив на туристичну привабливість міста Суми
Розташування та інфраструктура готелю	Покращення готельної бази міста
Унікальні послуги спа-центру	Збільшення туристичного потенціалу міста
Професіоналізм персоналу та обслуговування	Підвищення рівня сервісу у туристичній галузі
Співпраця з місцевими атракціями та подіями	Залучення більшої уваги до туристичних об'єктів
Програми для гостьового дозвілля та відпочинку	Розвиток туризму в місті через нові можливості
Співробітництво з місцевими бізнесами та ресторанами	Збільшення інфраструктури гостинності міста

2. *Культурний вплив.* Спа-готель «Sofa Club Hotel & Spa» виступає не лише як місце для відпочинку, але й як платформа для культурного обміну між гостями з різних країн світу. Ось як це відбувається в деталях [17]:

- *Місце зустрічі культур:* Готель приваблює відвідувачів з різних країн, що створює унікальну можливість для обміну культурними досвідами та традиціями. Гості можуть зустрічати людей з різних культур та ділитися своїми враженнями та знаннями.

- *Вивчення місцевої культури:* «Sofa Club Hotel & Spa» надає гостям можливість познайомитися з місцевою культурою, традиціями та кухнею через різноманітні заходи та активності. Це може включати культурних заходів, дегустацій страв.

- *Стимулювання культурного розмаїття:* Участь у готелі сприяє розширенню культурного розмаїття міста, оскільки гості мають можливість ділитися своїми традиціями та звичаями з місцевими жителями. Це сприяє взаєморозумінню та толерантності між різними культурами.

- *Просування міста на міжнародній арені:* Присутність гостей з різних країн сприяє просуванню міста на міжнародній арені. Відвідувачі можуть розповідати про свої позитивні враження від перебування в готелі та місті своїм друзям та родичам у своїх країнах, що привертає нових туристів та сприяє розвитку туристичної індустрії.

У результаті, «Sofa Club Hotel & Spa» виявляється не лише як сучасний готель та спа-центр, але й як важлива платформа для культурного обміну та співпраці між людьми з різних країн світу. Підтримуючи зустрічі, вивчення місцевої культури та створюючи унікальну атмосферу розмаїття, готель сприяє взаєморозумінню, толерантності та розвитку культурного співтовариства. Цей процес також відіграє важливу роль у просуванні міста на міжнародній арені та створенні гарного середовища для його економічного та культурного зростання. Таким чином, «Sofa Club Hotel & Spa» відкриває двері до нових можливостей для культурного обміну та співпраці, сприяючи розширенню горизонтів і сприяючи гармонійному розвитку суспільства [15].

3. *Соціальний вплив.* Присутність такого розкішного та високоякісного готелю, як «Sofa Club Hotel & Spa», в місті відіграє ключову роль у підвищенні його статусу як привабливого туристичного пункту. Давайте детально розглянемо, як це відбувається:

- *Підвищення статусу міста:* Присутність розкішного та високоякісного готелю додає місту престижу та елегантності. Гості, які приїжджають в місто і проживають в такому готелі, створюють позитивне враження про місто, що сприяє його позиціонуванню як сучасного та привабливого місця для відпочинку та відвідування.

- *Підтримка туристичної індустрії:* «Sofa Club Hotel & Spa» привертає туристів з різних країн, що стимулює розвиток туристичної індустрії міста. Збільшення потоку туристів сприяє зростанню запиту на місця для проживання, ресторани, магазини та інші послуги, що стимулює розвиток місцевої економіки.

- *Підвищення самоповаги мешканців:* При наявності такого висококласного готелю мешканці міста відчують певний гордість за своє місто та підвищення його статусу. Вони сприймають його як місце, що дбає про своїх мешканців та має потенціал для приваблення уваги та інвестицій з інших регіонів [16].

Таким чином, «Sofa Club Hotel & Spa» не лише забезпечує розкішне проживання для своїх гостей, але й впливає на економічний та соціокультурний розвиток міста, сприяючи його просуванню як привабливого туристичного напрямку та підвищенню самоповаги мешканців.

4. *Інфраструктурний вплив.* Розширення туристичної інфраструктури в місті відіграє ключову роль у забезпеченні комфортного перебування для гостей та сприяє його привабливості як туристичного напрямку. Ось детальніше про можливі аспекти розвитку інфраструктури:

- *Поліпшення транспортних мереж:* Розширення та модернізація транспортної інфраструктури грає важливу роль у зручності переміщення для туристів. Це включає в себе розвиток громадського транспорту, будівництво нових доріг, покращення системи таксі та зручний доступ до аеропортів та залізничних вокзалів.

- *Розвиток ресторанної та розважальної галузі:* Розширення кулінарного та розважального вибору створює додаткові можливості для задоволення потреб та уподобань туристів. Це може включати в себе будівництво нових ресторанів, кафе, барів, нічних клубів та інших розважальних закладів, які пропонують різноманітні культурні та розважальні програми.

- *Покращення умов для проживання та відпочинку:* Забезпечення різноманітного житлового фонду, включаючи готелі, апартаменти та гостьові будинки, забезпечує гостям різноманітні варіанти проживання з різним рівнем комфорту та ціною доступністю. Крім того, розвиток парків, скверів, пляжів та інших рекреаційних зон створює можливості для активного відпочинку та релаксації для відвідувачів [17].

Ці заходи спрямовані на покращення якості перебування та відпочинку для туристів, що в свою чергу сприяє підвищенню привабливості міста як туристичного напрямку, збільшенню туристичного потоку та розвитку економіки.

5. *Екологічний вплив.* Спа-готель «Sofa Club Hotel & Spa» не лише забезпечує комфортне перебування для своїх гостей, але й бере на себе відповідальність перед природою та дбає про екологічну стійкість. Ось які конкретні кроки в цьому напрямку може здійснювати готель:

- *Зменшення викидів:* Підтримка низького рівня викидів шкідливих речовин у навколишнє середовище є одним із головних пріоритетів. Готель може впроваджувати спеціальні технології та системи очищення води та повітря, а також вдосконалювати системи управління відходами для зменшення викидів і забруднення.

- *Енергоефективність:* «Sofa Club Hotel & Spa» може зосередитися на зменшенні споживання енергії та використанні енергоефективних технологій. Це включає в себе встановлення енергозберігаючого освітлення, терморегулюючих систем та інші заходи для оптимізації споживання електроенергії та інших ресурсів.

- *Збереження природних ресурсів:* Готель може працювати над зменшенням споживання води, впроваджуючи ефективні системи водопостачання та використання води, а також заохочувати гостей до раціонального використання ресурсів.

- *Екологічна освіта та заохочення:* Проведення програм та заходів з екологічної освіти для гостей та персоналу може сприяти підвищенню свідомості щодо екологічних питань. Збільшення усвідомленості стимулює впровадження екологічних практик та збереження природних ресурсів.

- *Співпраця з місцевими організаціями та ініціативами:* Готель може активно співпрацювати з місцевими екологічними організаціями та ініціативами для реалізації спільних проєктів з охорони навколишнього середовища та збереження природних ресурсів [17].

В цілому, захоплення екологічною стійкістю та відповідальністю перед оточуючим середовищем «Sofa Club Hotel & Spa» підкреслює його зобов'язання зберігати та покращувати екологічну ситуацію в місцевому та глобальному контексті. Шляхом зменшення викидів, енергоефективних ініціатив та заохочення збереження природних ресурсів, готель активно приймає участь у прагненні до сталого розвитку.

Його зусилля спрямовані на не тільки забезпечення комфорту для гостей, але й на збереження навколишнього середовища для майбутніх поколінь. Сприяючи екологічній освіті та реалізації практичних заходів на місцевому рівні, готель стає прикладом для інших підприємств та впливає на зміни в ставленні до екології в цілому.

Завдяки своїм ініціативам, «Sofa Club Hotel & Spa» підтверджує своє зобов'язання не лише до своїх гостей, але й до місцевого середовища та глобального співтовариства, роблячи свій внесок у збереження нашої планети для майбутніх поколінь.

«Sofa Club Hotel & Spa» є не лише готелем, але й ключовим каталізатором розвитку туризму та підвищення привабливості міста. Його вплив на різні сфери,

такі як економіка, культура, соціальна сфера, інфраструктура та екологія, має вирішальне значення для сталого розвитку міста.

Сприяючи розвитку туристичної індустрії, готель відкриває нові робочі місця та привертає інвестиції, що позитивно впливає на економіку міста. Крім того, він створює можливості для культурного обміну та взаємодії між людьми з різних країн, збагачуючи культурний ландшафт міста.

Готель також сприяє соціальному розвитку, забезпечуючи робочі місця та сприяючи розвитку різних сфер, від громадського харчування до розважальної індустрії. Найважливіше, є зобов'язання перед природою та довкіллям, що відображається у впровадженні екологічних практик та створенні сприятливих умов для збереження природних ресурсів.

У цілому, «Sofa Club Hotel & Spa» створює сприятливі умови для сталого розвитку міста, підвищуючи його конкурентоспроможність на міжнародному туристичному ринку і сприяючи позитивному іміджу міста як сучасного та привабливого туристичного напрямку.

РОЗДІЛ 3. ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗВИТКУ СПА-ГОТЕЛЮ «SOFA CLUB HOTEL & SPA» В МІСТІ СУМИ

У сучасному світі спа-готелі здобувають все більшу популярність серед тих, хто шукає відпочинок, релаксацію та оздоровлення. Зростаючий інтерес до здорового способу життя та бажання побалувати себе вишуканими процедурами створюють потужну основу для розвитку цього сегменту готельного бізнесу. Проте, успіх спа-готелю залежить не лише від доступності розкішних послуг, але й від ефективного управління, гармонійного поєднання різноманітних аспектів та врахування потреб сучасного гостя. У цьому контексті, надання практичних рекомендацій щодо розвитку спа-готелю стає надзвичайно важливим завданням, спрямованим на забезпечення конкурентоспроможності та успішної роботи у цій сфері [3].

Ефективний розвиток спа-готелю – це складний і мультимодальний процес, що вимагає уважного планування, глибокого розуміння ринку та врахування потреб сучасного споживача. Для досягнення успіху у цій галузі необхідно враховувати цілий ряд ключових аспектів, які впливають на конкурентоспроможність та прибутковість готелю.

По-перше, важливо мати якісно оснащений спа-центр з різноманітними процедурами та послугами. Це може включати у себе масажні кабінки, сауни, парові кабінки, басейни з гідромасажем, косметичні процедури та інші спа-послуги, які відповідають потребам різних клієнтів.

По-друге, ефективна маркетингова стратегія грає важливу роль у привертанні нових клієнтів і збереженні постійної клієнтської бази. Це може включати у себе рекламу в Інтернеті, соціальних мережах, організацію акцій та знижок, співпрацю з туроператорами та інші маркетингові заходи.

По-третє, важливо створити приємну атмосферу та високий рівень обслуговування для гостей. Це включає в себе дружній персонал, комфортабельні умови перебування, широкий вибір послуг, індивідуальний підхід до кожного гостя та інші аспекти, що сприяють задоволенню клієнтів [7].

Крім того, необхідно постійно вдосконалювати спа-готель, впроваджуючи нові технології, розвиваючи нові види послуг та вдосконалюючи якість обслуговування. Тільки такий підхід дозволить спа-готелю залишатися конкурентоспроможним та приваблювати клієнтів у довгостроковій перспективі [12, с. 256].

Представляємо практичні рекомендації щодо розширення спектру послуг та підвищення якості обслуговування в готелі «Sofa Club Hotel & Spa»:

1. Розширення спа-послуг.

Для розширення спектру спа-послуг та привертання більшого числа клієнтів до готелю, рекомендується впровадження наступних заходів:

- *Аналіз попиту та конкуренції:* Провести детальний аналіз попиту на спа-послуги серед потенційних клієнтів та ринкової конкуренції. Виявити недоліки у поточному наборі послуг та ідентифікувати потреби різних цільових аудиторій.
- *Розробка нових спа-процедур та технік масажу:* Створити команду експертів у сфері спа-послуг для розробки та тестування нових процедур та масажів, які відповідають вимогам різних клієнтських груп.
- *Впровадження ароматерапії та косметологічних процедур:* Включити в асортимент спа-послуг ароматерапевтичні сеанси з використанням ефірних олій та косметологічні процедури для обличчя та тіла, спрямовані на покращення стану шкіри та загального самопочуття.
- *Розробка ексклюзивних спа-пакетів для пар:* Створити спеціальні пакети спа-послуг для пар, які включатимуть у себе розкішні процедури для двох, романтичну атмосферу та додаткові послуги, такі як романтичний вечір у ресторані чи розміщення в елітному номері.
- *Маркетингові заходи:* Розробити маркетингову стратегію для просування нових спа-послуг, включаючи створення рекламних матеріалів, проведення акцій та промо-заходів, партнерства з іншими готелями чи туристичними агентствами для привертання уваги клієнтів.

- *Навчання персоналу:* Забезпечити персонал спа-центру необхідними навичками та знаннями щодо нових послуг, а також навчити їх високому рівню обслуговування та професіоналізму для забезпечення задоволення гостей.
- *Збір та аналіз відгуків гостей:* Постійно збирати та аналізувати відгуки гостей щодо нових спа-послуг для вдосконалення їх якості та відповідності потребам клієнтів. Впроваджувати зміни та покращення на основі отриманих даних.

2. Послуги з покращення здоров'я.

Для впровадження послуг з покращення здоров'я в готелі «Sofa Club Hotel & Spa» рекомендується розгорнути такі заходи:

- *Створення фітнес-центру:* Обладнати спеціальне приміщення в готелі для фітнес-центру, де буде розміщене сучасне обладнання для тренувань, таке як бігові доріжки, вагові станції, еліптичні тренажери тощо.
- *Організація групових занять:* Розробити розклад групових занять, таких як йога, пілатес, аеробіка, зумба, та проводити їх під керівництвом кваліфікованих інструкторів.
- *Консультації з дієтологом та фітнес-тренером:* Надати гостям можливість звернутися до дієтолога для отримання індивідуальної консультації щодо правильного харчування та складання дієти. Також залучити фітнес-тренера для розробки персональних тренувальних програм.
- *Створення програми здоров'я:* Розробити комплексну програму здоров'я, яка включатиме в себе тренувальні заняття, консультації з дієтологом, а також спеціальні процедури у спа-центрі, спрямовані на покращення здоров'я та загального самопочуття.
- *Промоційні акції:* Проводити акції та рекламні заходи для привертання уваги до нових послуг з покращення здоров'я, наприклад, безкоштовні пробні тренування, знижки на консультації з дієтологом або розіграші подарунків серед учасників групових занять.

- *Організація тематичних заходів:* Проводити тематичні заходи та семінари з питань здорового способу життя, фітнесу та правильного харчування для зацікавлених гостей.

3. Кулінарні майстер-класи.

Організація кулінарних майстер-класів є чудовою можливістю для готелю «Sofa Club Hotel & Spa» залучити гостей до активної участі та підвищити їхнє задоволення від перебування. Для цього рекомендується виконати наступні кроки:

- *Розробка розкладу майстер-класів:* Створіть розклад кулінарних майстер-класів, який відповідатиме інтересам гостей та покриватиме різні кулінарні теми. Врахуйте різноманітність і сезонність страв, а також можливість підвищення навичок кулінарної майстерності.
- *Залучення шеф-кухаря готелю:* Запросіть шеф-кухаря готелю бути інструктором на майстер-класах та ділитися своїми секретами та професійними навичками з гостями. Він може показати найефективніші техніки приготування страв, використання найсвіжіших інгредієнтів та техніки прикраси страв.
- *Підготовка кулінарного простору:* Забезпечте відповідне обладнання та матеріали для проведення майстер-класів, включаючи кухонні прилади, інгредієнти, посуд та приладдя для приготування та подачі страв.
- *Промоція майстер-класів:* Активно просувайте кулінарні майстер-класи серед гостей готелю за допомогою рекламних матеріалів у готелі, електронних листівок, а також в інших маркетингових каналах. Залучіть увагу до цього заходу як можливості не лише вивчити нові страви, але й провести час весело та корисно.
- *Створення особливої атмосфери:* Забезпечте комфортну та дружню атмосферу під час майстер-класів, щоб гості відчували себе як частину спільноти та отримували задоволення від навчання та спілкування з іншими учасниками. Можливо, навіть організуйте спільний обід з приготованими

стравами після майстер-класу, де гості зможуть насолоджуватися своїми творіннями та обмінюватися враженнями.

4. Персоналізоване обслуговування.

Персоналізоване обслуговування є важливою складовою успішного функціонування готелю «Sofa Club Hotel & Spa», тому рекомендується розглянути такі кроки:

- *Аналіз потреб гостей:* Провести дослідження та аналіз уподобань, потреб та очікувань гостей готелю. Враховуйте такі аспекти, як демографічні дані, попередні відгуки та особисті уподобання.
- *Створення клієнтських профілів:* Ведіть базу даних про гостей з інформацією про їхні уподобання, історію перебування та спеціальні запити. Це дозволить персоналу готелю бути більш підготовленим до обслуговування кожного гостя.
- *Індивідуальний підхід:* Забезпечте, щоб кожен співробітник готелю був орієнтований на створення особистого зв'язку з гостем та надавав послуги, які відповідають їхнім уподобанням та потребам.
- *Навчання персоналу:* Організуйте навчальні сесії та тренінги для персоналу з питань ефективної комунікації, конфліктології та сервісу. Навчання повинно включати в себе такі аспекти, як емпатія, вміння слухати та реагувати на потреби гостей.
- *Забезпечення доступності:* Впевніться, що персонал готелю доступний для гостей у будь-який час та готовий вирішувати їхні питання та запити. Це може включати в себе 24/7 консьєрж-сервіс, доступність для контакту через телефон, електронну пошту або месенджери.
- *Зворотній зв'язок та вдосконалення:* Постійно збирайте відгуки від гостей та використовуйте їх для покращення рівня обслуговування. Розглядайте кожен відгук як можливість для вдосконалення та підвищення якості послуг.

5. Постійне оновлення.

Постійне оновлення та модернізація готелю є важливими аспектами забезпечення конкурентоспроможності та задоволення потреб гостей. Для цього рекомендується виконати наступні кроки:

- *Аналіз сучасних тенденцій:* Проведіть дослідження ринку та аналізуйте сучасні тенденції у готельному бізнесі. Визначте нові технології, дизайнерські рішення та сервіси, які вимагаються гостями.
- *Регулярні оновлення і ремонти:* Плануйте регулярні оновлення та ремонти приміщень, меблів, технічного обладнання та інфраструктури готелю. Забезпечте, щоб готель виглядав свіжим і сучасним, а обладнання було функціональним та безпечним для використання.
- *Слідкування за відгуками гостей:* Уважно аналізуйте відгуки гостей щодо різних аспектів перебування в готелі. Враховуйте їхні пропозиції та скарги для виявлення слабких місць та можливостей для покращення.
- *Інновації у сервісі:* Впроваджуйте нові сервіси та послуги, які відповідають потребам сучасних гостей. Це може бути, наприклад, мобільний додаток для зручного бронювання та зв'язку з готелем, система «розумного будинку» для автоматизації комфортних умов перебування, або програма віртуального туру по готелю.
- *Створення приємного середовища:* Зверніть увагу на атмосферу та дизайн готелю, щоб створити приємне та затишне середовище для гостей. Відповідно до сучасних тенденцій, надайте перевагу природним матеріалам, ергономічному дизайну та екологічно чистим технологіям.
- *Постійна адаптація:* Будьте готові адаптуватися до змін у вимогах та уподобаннях гостей, а також у конкурентному середовищі. Постійно оновлюйте стратегії та плани розвитку, щоб готель залишався актуальним та привабливим для своїх клієнтів.

б. Програми лояльності та акції.

Запровадження програм лояльності та проведення акцій є ефективними інструментами для привертання нових клієнтів, а також збереження та мотивації постійних гостей. Для успішної реалізації цього пункту рекомендується:

- *Створення програми лояльності:* Розробіть програму лояльності, яка буде стимулювати постійних гостей за їхній відвід готелю. Вона може включати накопичувальні бонуси за кожне перебування або покупку послуг готелю, спеціальні привілеї для учасників програми та інші переваги.
- *Персоналізація пропозицій:* Забезпечте індивідуальний підхід до кожного клієнта програми лояльності, враховуючи їхні уподобання, історію перебування та витрати. Пропонуйте персоналізовані знижки та привілеї, які відповідають їхнім потребам.
- *Регулярні акції та знижки:* Проводьте спеціальні акції, розіграші призів або знижки для всіх гостей готелю, а також ексклюзивні пропозиції для учасників програми лояльності. Це дозволить привернути увагу нових клієнтів та заохотити існуючих знову відвідувати готель.
- *Маркетингові кампанії:* Активно рекламуюте програму лояльності та акції через різноманітні маркетингові канали, такі як веб-сайт готелю, соціальні медіа, електронна пошта та рекламні банери. Приверніть увагу потенційних клієнтів до переваг участі в програмі лояльності та акціях.
- *Моніторинг ефективності:* Постійно оцінюйте ефективність програми лояльності та проведених акцій за допомогою аналізу даних та звітів. Враховуйте відгуки гостей та додавайте корективи у програми та акції для максимізації їхньої ефективності.

У підсумку можна зазначити, що розширення спектру послуг та підвищення якості обслуговування є важливими аспектами для подальшого розвитку готелю «Sofa Club Hotel & Spa». За допомогою нових послуг, які відповідають потребам різних клієнтів, та вдосконаленням сервісу, готель може збільшити свою конкурентоспроможність, залучити більше клієнтів та підвищити рівень задоволення своїх гостей. Важливою частиною цього процесу є постійне слідкування за потребами та побажаннями гостей, а також активне вдосконалення персоналу та інфраструктури готелю. Реалізація цих рекомендацій дозволить «Sofa Club Hotel & Spa» не лише зберегти свою

репутацію як висококласного готелю, але й підвищити свій престиж та привабливість для майбутніх гостей.

Далі представляємо *практичні рекомендації щодо співпраці готелю Sofa Club Hotel & Spa з іншими туристичними закладами та для залучення інвестицій*.

В сучасному світі туризм стає все більш динамічним та конкурентним сегментом економіки, де співпраця та *інвестиції* відіграють ключову роль у успішному розвитку та залученні уваги гостей. У цьому контексті «Sofa Club Hotel & Spa» має унікальну можливість співпраці з іншими туристичними закладами та залучення інвестицій, щоб зміцнити своє положення на ринку та підвищити рівень задоволення своїх клієнтів. Вступивши в партнерство з іншими готелями, ресторанами, музеями та іншими туристичними атракціями, «Sofa Club Hotel & Spa» може розширити свій спектр послуг та привернути нових клієнтів, створивши неповторний туристичний досвід.

Одночасно, *залучення інвестицій* дозволить готелю реалізувати амбіційні проекти, модернізувати свою інфраструктуру та підвищити якість обслуговування. У цьому контексті важливо розглянути практичні аспекти співпраці та інвестицій, щоб забезпечити взаємовигідний та стабільний розвиток для всіх сторін [12, с. 202].

В туристичній галузі співпраця та інвестиції відіграють важливу роль у забезпеченні стабільного розвитку та підвищенні конкурентоспроможності суб'єктів бізнесу. Визначення цієї важливості полягає в кількох *ключових аспектах*:

1. *Розширення можливостей*: Співпраця з іншими туристичними закладами дозволяє готелям та іншим туристичним підприємствам розширити свій спектр послуг та привабити більше клієнтів. Це може включати спільні промо-акції, пакетні пропозиції або обмін клієнтами.
2. *Підвищення якості обслуговування*: Інвестиції у покращення інфраструктури та тренування персоналу допомагають підвищити якість

обслуговування, що в свою чергу призводить до задоволення гостей та збільшення їхньої лояльності.

3. *Привабливість для інвесторів*: Інвестиції у туристичну галузь привертають увагу потенційних інвесторів, оскільки вона є перспективною та забезпечує можливість отримання високого прибутку через зростання попиту на туристичні послуги.
4. *Економічний розвиток*: Туризм є важливою складовою економіки багатьох країн, і співпраця та інвестиції в цю галузь сприяють створенню нових робочих місць, зростанню ВВП та розвитку місцевих спільнот.

Отже, важливість співпраці та інвестицій у туристичній галузі полягає в їхньому потенціалі підвищення ефективності та стійкості бізнесу, сприянні економічному розвитку та забезпеченні задоволення потреб та очікувань туристів.

Співпраця та залучення інвестицій у готельний бізнес можуть здійснюватися за допомогою різних *підходів*, кожен з яких має свої переваги та обмеження. Приклад деяких з них:

1. *Стратегічні партнерства*: Готелі можуть встановлювати стратегічні партнерства з іншими туристичними підприємствами, такими як авіакомпанії, турагентства, транспортні компанії та інші готелі. Це дозволяє обмінюватися ресурсами, спільно просувати послуги та пропонувати спільні пакетні пропозиції для клієнтів.
2. *Франчайзинг*: Залучення інвестицій через франчайзинг дозволяє готелям розширити свою мережу шляхом привласнення бренду та бізнес-моделі успішного готелю. Це сприяє росту та розвитку бренду, а також забезпечує стабільний потік інвестицій.
3. *Структуровані фінансові операції*: Готелі можуть залучати інвестиції через структуровані фінансові операції, такі як випуск облігацій, кредитування, лізинг або створення спеціалізованих фондів. Ці підходи дозволяють готелям отримати потрібний капітал для розвитку без необхідності продажу частки у бізнесі.

4. *Приватні інвестори та капіталовкладення:* Залучення приватних інвесторів або капіталовкладення може стати ефективним способом отримати фінансування для розширення готельного бізнесу. Це може бути у вигляді інвестиційного фонду, інвестиційного банку або просто приватних осіб, які бажають вкласти свої кошти в готельний проект.
5. *Корпоративні інвестиції:* Крупні корпорації, які мають інтерес у туристичній галузі, можуть бути зацікавлені в інвестуванні в готельний бізнес. Це може бути частиною їхньої стратегії корпоративної соціальної відповідальності або просто комерційної можливості для диверсифікації інвестиційного портфеля.

Кожен з цих підходів має свої переваги та потенційні ризики, і вибір конкретного залежить від потреб та стратегій конкретного готелю.

Співпраця з іншими туристичними закладами є ключовим елементом успішного розвитку готельного бізнесу. Встановлення партнерських зв'язків з іншими туристичними підприємствами дозволяє готелям розширити свій асортимент послуг, підвищити свою привабливість для клієнтів та забезпечити їм неповторний туристичний досвід.

Одним з основних аспектів співпраці з іншими туристичними закладами є *створення спільних пропозицій та пакетів послуг*. Наприклад, готель може укладати угоди з місцевими турагентствами для надання пакетних турів, які включають проживання в готелі та екскурсії або інші розважальні заходи. Такий підхід дозволяє не лише залучити більше клієнтів, а й забезпечити їм комплексне обслуговування.

Крім того, *співпраця з місцевими ресторанами, музеями, театрами та іншими туристичними атракціями* може стати додатковим стимулом для гостей обрати саме ваш готель. Включення в список рекомендованих закладів для відвідування дозволяє підвищити видимість та привабливість готелю в очах потенційних клієнтів.

Співпраця з іншими туристичними закладами може включати обмін ресурсами та інформацією. Наприклад, обмін рекламними матеріалами чи

рекомендаціями про заклади одне одному може сприяти збільшенню потоку клієнтів.

У підсумку зазначимо, що співпраця з іншими туристичними закладами є важливим стратегічним напрямком для готелів, який допомагає їм залучати більше клієнтів, підвищувати їхнє задоволення та забезпечувати їм неповторний туристичний досвід.

Аналіз потенційних партнерів та їхніх послуг є важливим етапом при розгляді можливостей співпраці у туристичній галузі. Врахування різноманітності послуг, які надають потенційні партнери, може допомогти визначити оптимальний варіант співпраці для всіх сторін.

Першим кроком у цьому процесі є ідентифікація потенційних партнерів. Це можуть бути інші готелі та курорти, туроператори, ресторани, транспортні компанії, атракції, музеї, а також місцеві туристичні організації та культурні центри.

Після цього необхідно провести детальний аналіз послуг, які пропонують потенційні партнери. Важливо визначити, які саме послуги вони надають, чи вони відповідають потребам цільової аудиторії готелю, і чи можуть вони доповнити або покращити існуючий туристичний продукт.

Наприклад, якщо готель спеціалізується на розкішному відпочинку, то партнерство з елітним рестораном або престижними спортивними або культурними заходами може бути вигідним. У той же час, для сімейного готелю важливими партнерами можуть стати парки розваг, тематичні майданчики або туристичні агентства, які спеціалізуються на сімейному відпочинку.

Не менш важливим є також *аналіз репутації та досвіду роботи потенційних партнерів*. Партнерство з установою або компанією з відмінною репутацією та довгостроковим досвідом в галузі туризму може забезпечити успішне та стабільне співробітництво.

Загалом, *аналіз потенційних партнерів та їх послуг* вимагає ретельного дослідження і уважного вибору, але він може принести значні переваги у вигляді розширення асортименту послуг готелю та залучення нової аудиторії.

Розробка плану співпраці та визначення взаємовигідних умов є ключовим етапом для успішної співпраці з іншими туристичними закладами. Даний план допомагає визначити цілі співпраці, обов'язки кожної сторони, а також умови та процедури спільних дій. *Загальна схема* для розробки такого плану:

1. *Визначення цілей співпраці:* Першим кроком є визначення того, що ви хочете досягти через цю співпрацю. Цілі можуть включати розширення клієнтської бази, підвищення рівня обслуговування, підвищення прибутковості та інші.
2. *Аналіз потенційних партнерів:* Оцініть різні туристичні заклади та їхні послуги, щоб з'ясувати, які з них найкраще відповідають вашим цілям та потребам.
3. *Встановлення контакту та переговори:* Після вибору потенційних партнерів, встановіть контакт із ними та розпочніть переговори щодо можливої співпраці. Важливо обговорити всі деталі та умови співпраці на цьому етапі.
4. *Формулювання умов співпраці:* Розробіть документ, в якому будуть чітко визначені всі умови співпраці, включаючи обов'язки кожної сторони, обмін ресурсами, вартість послуг, терміни дії угоди тощо.
5. *Підготовка документів та підписання угоди:* Після узгодження всіх умов співпраці, підготуйте відповідні документи та підпишіть угоду з вашими партнерами.
6. *Моніторинг та оцінка результатів:* Після підписання угоди, важливо встановити механізми моніторингу та оцінки результатів співпраці. Це допоможе вчасно виявляти проблеми та коригувати стратегію співпраці для досягнення бажаних результатів.

Укладання партнерських угод та створення маркетингових стратегій спільного просування є важливим етапом для успішної співпраці між туристичними закладами. *План дій* для цього процесу:

1. *Аналіз ресурсів і потреб:* Перш ніж укласти партнерську угоду, важливо зрозуміти, які ресурси та послуги може надати кожна сторона, а також визначити потреби та очікування партнерів.
2. *Визначення цілей співпраці:* Спільно з партнерами визначте мету співпраці та очікувані результати. Це може бути розширення клієнтської бази, підвищення пізнаваності брендів, збільшення обсягів продажів тощо.
3. *Формулювання умов угоди:* Розробіть партнерську угоду, в якій чітко визначені обов'язки та відповідальність кожної сторони, умови співпраці, вартість послуг, терміни дії угоди та інші важливі аспекти.
4. *Створення маркетингових стратегій:* Разом із партнерами розробіть маркетингові стратегії для спільного просування. Це може включати спільні рекламні кампанії, акції та заходи для привертання уваги клієнтів.
5. *Впровадження стратегій та моніторинг результатів:* Після укладання угоди та розробки маркетингових стратегій, розпочніть їх впровадження та моніторинг результатів. Важливо аналізувати ефективність стратегій та вносити корективи в разі потреби.
6. *Забезпечення взаємо вигідності та довіри:* Підтримуйте відкриту комунікацію з партнерами, вирішуйте можливі конфлікти та працюйте над забезпеченням взаємної вигоди та довіри відносин.

Правильно спланована та реалізована партнерська угода разом з ефективною маркетинговою стратегією спільного просування може значно збільшити успішність та ефективність співпраці між туристичними закладами.

Залучення інвестицій є ключовим аспектом для розвитку туристичних закладів, таких як готелі та спа-центри. Це дозволяє покращити інфраструктуру, розширити послуги, підвищити якість обслуговування та збільшити конкурентоспроможність на ринку.

Стратегії для залучення інвестицій:

1. *Пошук інвесторів:* Проведіть дослідження для виявлення потенційних інвесторів, які мають інтерес у туристичній галузі. Це можуть бути приватні особи, інвестиційні фонди, корпорації або державні органи.
2. *Розробка бізнес-плану:* Підготуйте докладний бізнес-план, в якому буде описано потенційні переваги для інвесторів, стратегія розвитку, фінансові прогнози та плани використання інвестиційних коштів.
3. *Партнерство з фінансовими установами:* Зверніться до банків або інших фінансових установ для отримання кредитів або кредитних ліній для фінансування розширення або модернізації вашого туристичного закладу.
4. *Використання альтернативних джерел фінансування:* Розгляньте можливість використання альтернативних джерел фінансування, таких як краудфандинг, інвестиційні платформи або програми державної підтримки для розвитку туризму.
5. *Підписання угод із стратегічними партнерами:* Укладіть угоди зі стратегічними партнерами, які можуть надати фінансову підтримку або допомогу в розвитку вашого туристичного бізнесу.
6. *Привертання інвестицій через публічні пропозиції акцій (IPO):* У випадку публічних компаній можливе залучення інвестицій через випуск акцій на фондовому ринку.

Аналіз потенційних інвесторів та їхніх вимог є важливим етапом у процесі залучення інвестицій для розвитку готельного бізнесу. *Загальні кроки* для проведення такого аналізу:

1. *Ідентифікація потенційних інвесторів:* Перший крок – це визначення основних груп потенційних інвесторів, які можуть бути зацікавлені в інвестуванні в готельний бізнес. Це можуть бути індивідуальні інвестори, інвестиційні фонди, банки, корпорації або розвиткові агентства.
2. *Аналіз інвестиційного портфеля:* Для кожного потенційного інвестора важливо проаналізувати їхній інвестиційний портфель, історію інвестицій, попередні проекти та вимоги до ризику та доходності.

3. *Вивчення вимог та очікувань:* Важливо вивчити вимоги та очікування потенційних інвесторів щодо проекту. Це можуть бути вимоги до розміру інвестиції, умови фінансування, рівень участі у керуванні проектом, очікувані терміни повернення інвестицій та потенційна прибутковість.
4. *Оцінка відповідності проекту вимогам інвесторів:* Після аналізу вимог потенційних інвесторів необхідно оцінити, наскільки проект відповідає їхнім вимогам та очікуванням. Це допоможе визначити ймовірність успішного залучення інвестицій та уникнути непорозумінь у майбутньому.
5. *Розробка пропозиції для інвесторів:* На основі отриманої інформації розробіть привабливу та переконливу пропозицію для потенційних інвесторів, яка відображає вигоди та можливості проекту для них.
6. *Проведення переговорів та укладання угод:* Після зацікавлення потенційних інвесторів важливо розпочати переговори та укласти угоду з урахуванням їхніх вимог та очікувань.

Проведення аналізу потенційних інвесторів допоможе забезпечити успішне залучення інвестицій для розвитку готельного бізнесу та збільшити ймовірність успіху проекту.

Реалізація співпраці та інвестицій – це ключовий етап в життєвому циклі будь-якого проекту, включаючи готельний бізнес. *Загальний план* для успішної реалізації цих процесів:

1. *Укладання угоди та юридична формалізація:* Після досягнення узгодження щодо умов співпраці або інвестицій, проведіть необхідні переговори та укладіть угоди з усіма сторонами. Пам'ятайте про важливість юридичної формалізації всіх умов угоди для захисту інтересів кожної сторони.
2. *Запровадження плану дій:* Розробіть детальний план дій щодо впровадження співпраці або використання інвестицій. Цей план

повинен включати чіткі кроки, відповідальних виконавців, терміни виконання та очікувані результати.

3. *Впровадження ініціатив:* Почніть втілювати заплановані заходи та ініціативи. При цьому важливо забезпечити ефективне використання інвестицій та ресурсів, а також забезпечити високий рівень якості виконання всіх завдань.
4. *Контроль та звітність:* Проводьте регулярний моніторинг реалізації проекту та контролюйте виконання плану дій. Забезпечте систематичну звітність перед всіма зацікавленими сторонами щодо прогресу робіт, витрат та досягнутих результатів.
5. *Управління ризиками:* Будьте готові до виникнення можливих ризиків та проблем на шляху реалізації проекту. Розробіть стратегії та плани дій для мінімізації ризиків та вирішення будь-яких непередбачених ситуацій.
6. *Комунікація та співпраця:* Забезпечте відкриту та ефективну комунікацію з усіма зацікавленими сторонами, включаючи інвесторів, партнерів та власників. Співпрацюйте з ними для вирішення будь-яких питань та досягнення спільних цілей.
7. *Оцінка результатів:* По завершенні проекту проведіть оцінку досягнутих результатів та вивчіть набуті досвід та вивчені уроки. Це допоможе вам покращити стратегії та підходи до майбутніх співпраць та інвестиційних проектів.

У процесі розгляду питання реалізації співпраці та інвестицій для готелю «Sofa Club Hotel & Spa» було виявлено, що це важливий крок у розвитку та розширенні бізнесу. Залучення інвестицій та партнерських відносин з іншими туристичними закладами може значно покращити якість обслуговування, розширити спектр послуг та зробити готель більш конкурентоспроможним на ринку. Процес реалізації вимагає комплексного підходу, включаючи аналіз, планування, узгодження умов та ефективне управління проектом. Зазначені кроки допоможуть забезпечити успішну реалізацію стратегії співпраці та

інвестицій, сприяючи подальшому розвитку та зростанню готелю «Sofa Club Hotel & Spa».

Практичні рекомендації, що були висловлені, мають великий потенціал для вдосконалення та розвитку готелю «Sofa Club Hotel & Spa». Шляхом розширення спектру послуг, підвищення якості обслуговування, співпраці з іншими туристичними закладами та залучення інвестицій можна створити унікальне та привабливе простір для клієнтів і відвідувачів.

Важливо підкреслити, що успішна *реалізація цих рекомендацій* потребує систематичного підходу, дотримання стратегічних планів та великої уваги до деталей. Зазначені кроки можуть допомогти готелю «Sofa Club Hotel & Spa» підвищити свою конкурентоспроможність на ринку, залучити нових клієнтів, підвищити рівень задоволеності і забезпечити стале зростання бізнесу.

Інтеграція цих рекомендацій в стратегічний план розвитку готелю «Sofa Club Hotel & Spa» створить перспективи для розширення його впливу на туристичну індустрію, підвищення відомості бренду та забезпечення успішного здійснення його місії та цілей.

Загальна оцінка важливості співпраці та інвестицій для подальшого розвитку готелю «Sofa Club Hotel & Spa» є вельми високою. Співпраця з іншими туристичними закладами дозволить розширити спектр послуг, підвищити рівень обслуговування та привабливість для клієнтів. Інвестиції, у свою чергу, відкривають можливості для модернізації готелю, розширення мережі, впровадження нових технологій та покращення інфраструктури.

Ці ініціативи не лише дозволять готелю «Sofa Club Hotel & Spa» привернути більше клієнтів та покращити їхнє задоволення, але й створять сприятливі умови для сталого розвитку та конкурентоспроможності на ринку. Співпраця та інвестиції є ключовими факторами, які допоможуть готелю реалізувати свій потенціал і досягти успіху в індустрії гостинності.

ВИСНОВКИ

1. У даній кваліфікаційній роботі нами були розглянуті теоретичні та практичні аспекти розвитку готельно-ресторанного бізнесу на прикладі спа-готелів. Можна стверджувати, що Україна має значний потенціал для розвитку готельно-ресторанного бізнесу, особливо з урахуванням зростаючого туризму й інтересу до місцевої культури та кухні. За умови правильного використання теорії та практики управління, а також врахування особливостей ринку і культурного контексту, підприємства в цьому секторі можуть досягти успіху і росту в Україні. Спа-індустрія представляє собою важливий сегмент глобального галузевого ринку, який поєднує в собі елементи медицини, косметології, фітнесу та відпочинку. Ця індустрія набуває все більшого значення у сучасному світі, оскільки люди все більше дбають про своє здоров'я, красу та психічний стан. Теоретичні та практичні засади спа-індустрії спрямовані на створення ідеального середовища для відновлення та оновлення фізичного і психічного стану клієнтів. Українські спа-готелі не поступаються своїм світовим аналогам і пропонують гостям розкішне проживання та різноманітні спа-процедури, які відтворюють унікальні традиції та культурні особливості нашої країни.

2. Було проаналізовано особливості діяльності спа-готелю «Sofa Club Hotel & Spa» та його вплив на туристичний потік до м. Суми. Ми дійшли до висновку, що готельно-ресторанна галузь у м. Суми має значний потенціал для подальшого розвитку, оскільки місто є перспективним туристичним центром зі значним потоком відвідувачів, як з внутрішніх, так і зовнішніх. «Sofa Club Hotel & Spa» вже має певний рівень успіху та визнання в галузі, що створює позитивний фундамент для подальшого росту. Шляхом вдосконалення та розширення спектру послуг, а також ефективного використання маркетингових стратегій даний готель може залучити більше клієнтів та підвищити свою прибутковість. «Sofa Club Hotel & Spa» має перспективи для успішного розвитку в місті Суми, але вимагає систематичного підходу до свого розвитку, стратегічного планування та постійного вдосконалення для досягнення поставлених цілей.

3. Проаналізувавши організацію та особливості діяльності спа-готелю «Sofa Club Hotel & Spa», який розташований у м. Суми, ми розробили та представили практичні рекомендації щодо розвитку цього спа-готелю, які детально описані у третьому розділі даної кваліфікаційної роботи. Узагальнюючі ці рекомендації було виділено два великих блоки, по-перше, це рекомендації щодо розширення спектру послуг та підвищення якості обслуговування в готелі «Sofa Club Hotel & Spa», а по-друге, це практичні рекомендації щодо співпраці готелю «Sofa Club Hotel & Spa» з іншими туристичними закладами та для залучення інвестицій до даного представника готельно-ресторанного бізнесу міста Суми.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баженова С., Пологовська Ю., Канцур І. Розвиток готельно-ресторанного бізнесу в умовах сьогодення. Економіка та суспільство. 2022. № 38. С. 51-59.
2. Біланюк О., Чернега Ю., Константінідіс Г. Wellness & Spa туризм: сучасний стан та перспективи розвитку. Матеріали XIV Міжнародної наукової конференції «Географія, економіка і туризм: національний та міжнародний досвід» (м. Львів, 9 жовтня 2020 р.). Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2020. С. 374-377.
3. Власенко І. Готельне господарство у соціальній інфраструктурі країни. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. Київ. 2019. № 3. С. 85-97.
4. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 29.11.2023).
5. Завідна Л. Д. Стратегічне управління розвитком підприємства готельного господарства. Науковий вісник Херсонського державного університету. Харків. 2019. Випуск 23. Частина 2. С. 8-12
6. Зякун К. С. Аналіз готельного бізнесу в м. Суми, як фактору збільшення турпотoku до регіону. Матеріали Всеукраїнської наукової конференції студентів і аспірантів, присвяченої Міжнародному дню студента, 13-17 листопада 2023 р., Суми, 2023. С. 666-667.
7. Коваленко О. В., Зякун К. С. Стан і перспективи розвитку готельного бізнесу м. Суми на прикладі SOFA CLUB HOTEL&SPA. Актуальні проблеми та перспективи розвитку агропродовольчої сфери, індустрії гостинності та торгівлі : тези доповідей Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 2 листопада 2023 р. Харків : Вид-во Державний біотехнологічний ун-т, 2023. С. 281-282.
8. Мальська М. П., Бордун О. Ю., Організація та планування діяльності туристичних підприємств: теорія та практика: навч. посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2021. 248 с.

9. Мальська М. П., Малюга Л. А., Масюк Ю. О. Міжнародний курортний спа-менеджмент: навч. посіб. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2022. 272 с.

10. Мальська М. П., Худо В. В., Туристичний бізнес: теорія та практика: підручник, 2-ге вид. доп. Київ : Центр учбової літератури, 2021. 368 с.

11. Фролова Н. Є., Гаркуша В. І. Перспективи розвитку підприємств готельного господарства України. Матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф. «Проблеми і тенденції розвитку сучасної економіки в умовах інтеграційних процесів: теоретичні та практичні аспекти» (м. Херсон, 17-18 жовтня 2019 р.). Херсон : Видавництво ФОП Вишемирський В. С., 2019. С. 415-416.

12. Шандор Ф. Ф. Сучасні різновиди туризму. Київ : Знання, 2018. 334 с.

13. Шевчук Ю. А. Сучасний стан та перспективи розвитку готельного бізнесу України: чинники та проблеми. Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія Економічні науки, 2020. № 1 (143). С. 41-51.

14. Global Tourism: The Next Decade / Ed. by W Theobald. Oxford: Butterworth-Heinemann, 2020. 210 p.

15. Sofa Club Hotel & Spa. Офіційна сторінка у мережі Facebook. URL: <https://www.facebook.com/Sofaclub.uk> (дата звернення: 10.03.2024).

16. Sofa Club Hotel & Spa. Офіційна сторінка у мережі Instagram. URL: https://www.instagram.com/sofa_sumy/ (дата звернення: 10.03.2024).

17. Sofa Club Hotel & Spa. Офіційний веб-сайт. URL: <https://sofaclub.com.ua> (дата звернення: 10.03.2024).

18. Sznajder M., Przezbórska L. Agroturystyka. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2016. 257 s.

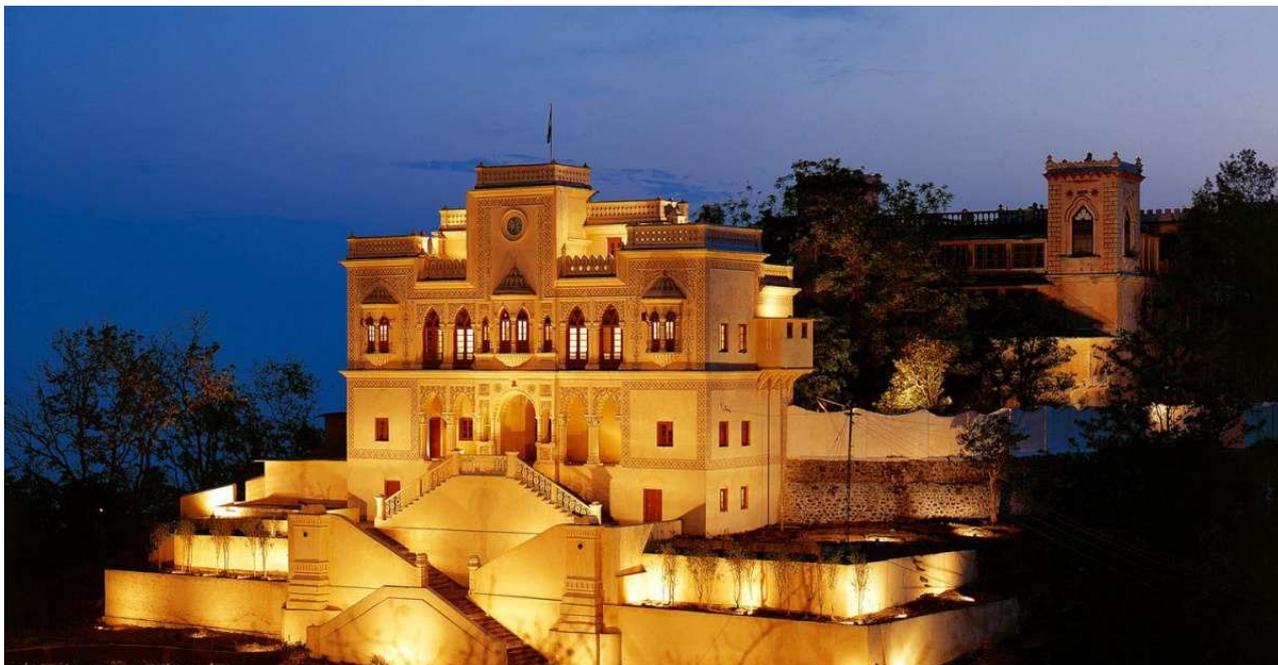
19. Tourism statistics – annual results for the accommodation sector. Eurostat. URL: <https://www.sipotra.it/wp-content/uploads/2020/11/Tourism-statistics-annual-results-for-the-accommodation-sector.pdf> (дата звернення: 10.01.2023).

20. Weston S. A. Commercial Recreation and Tourism: An Introduction to Business Oriented Recreation. N.-Y.: Brown and Benchmark, 2021. 190 p.

ДОДАТКИ

Додаток 1

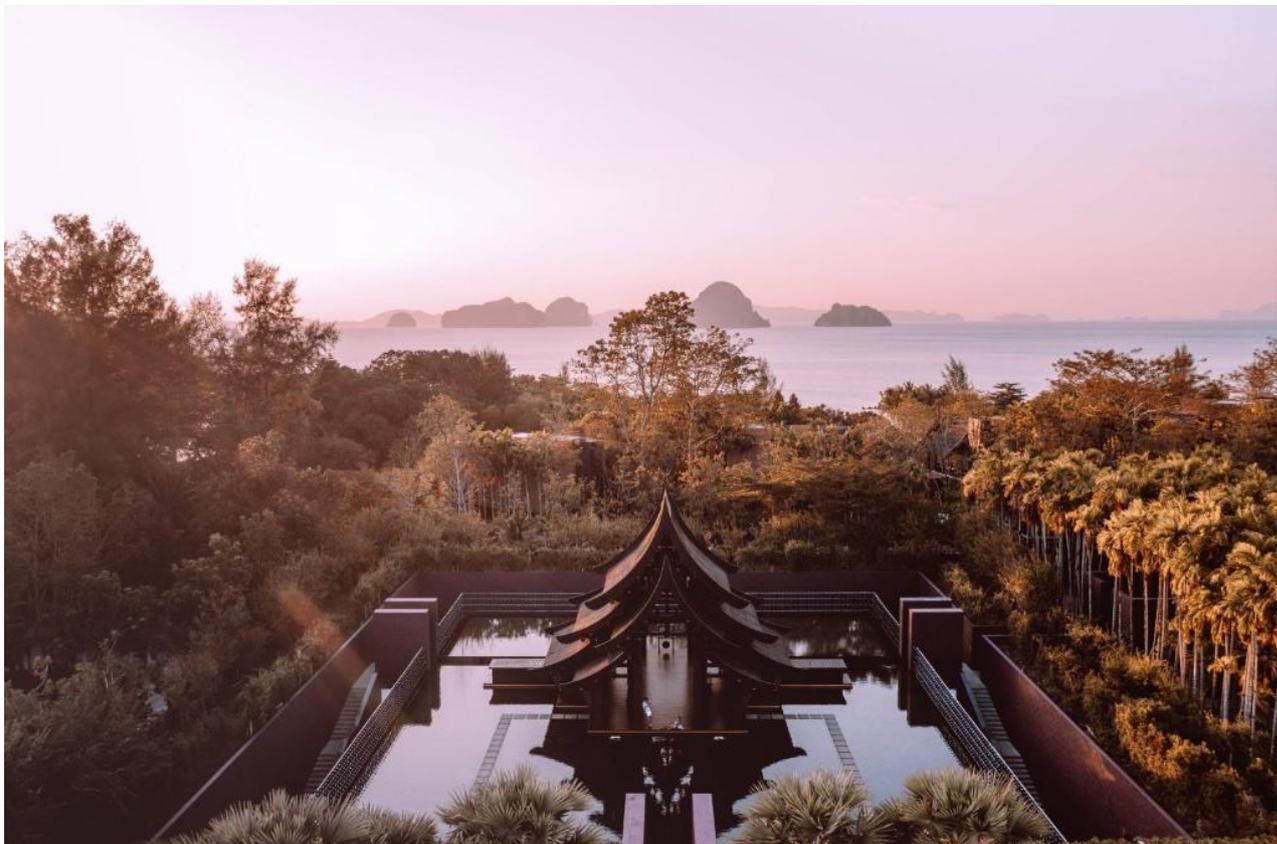
Спа-готель «Ananda» in the Himalayas



Спа-готель «Sha Wellness Clinic»

Спа-готель «Four Seasons Resort Maldives», at Landaa Giraavaru



Спа-готель «Ritz-Carlton Reserve», Phulay Bay

Спа-готель «Rixos-Prykarpattia Resort», м. Трускавець, Україна



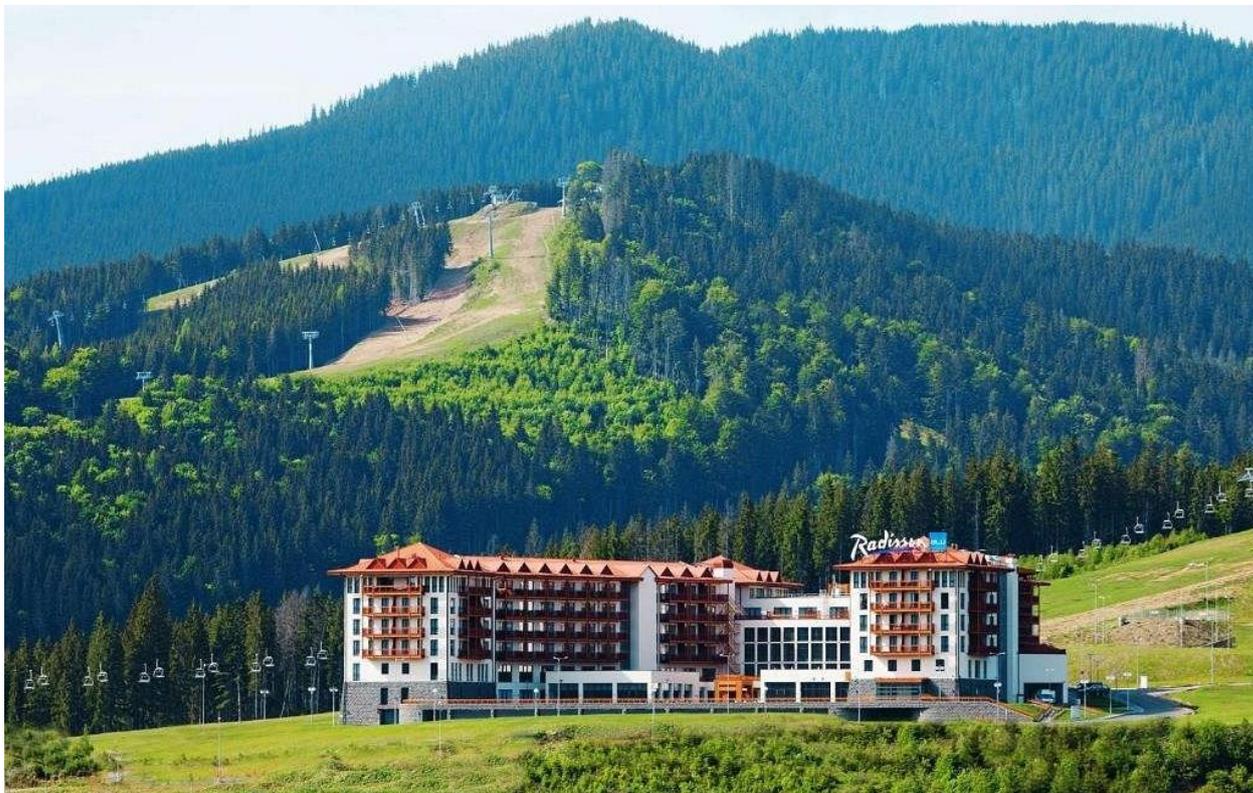
Спа-готель «Vukovel Hotel», Україна



Спа-готель «Fairmont Grand Hotel Kyiv», Україна



Спа-готель «Radisson Blu Resort», Буковель, Україна



Готельний номер №23 в спа-готелі Sofa Club



Готельний номер №21 в спа-готелі Sofa Club



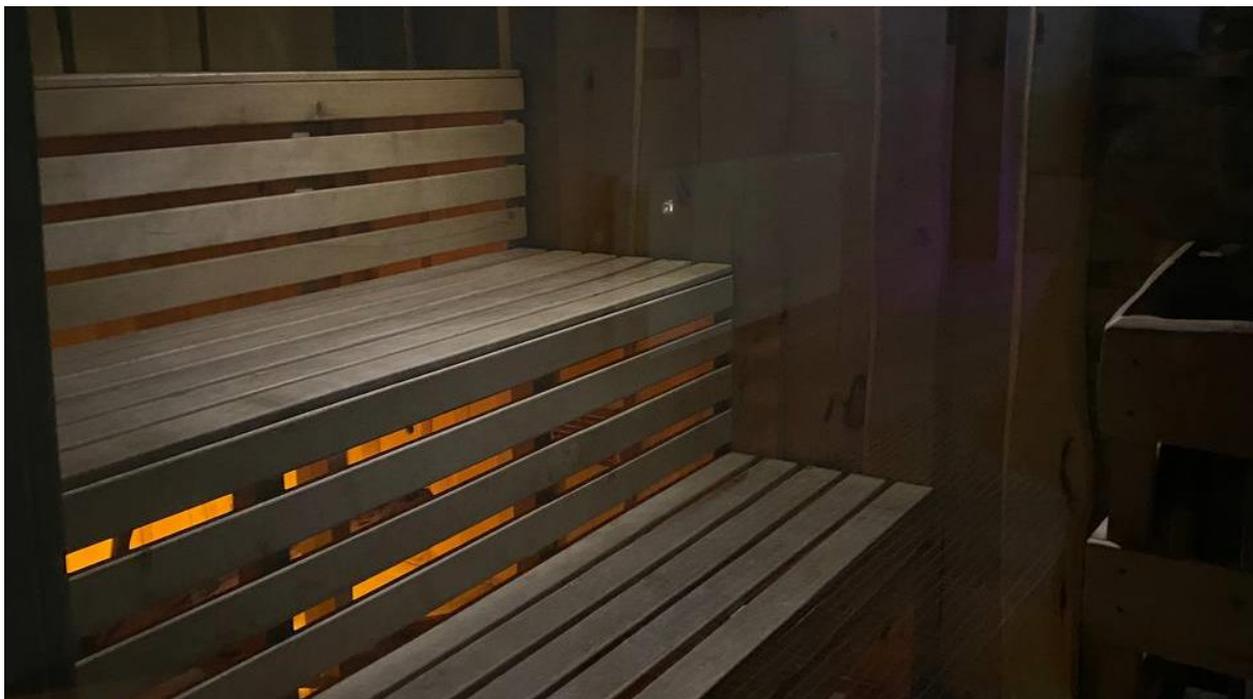
Готельний номер №69 в спа-готелі Sofa Club

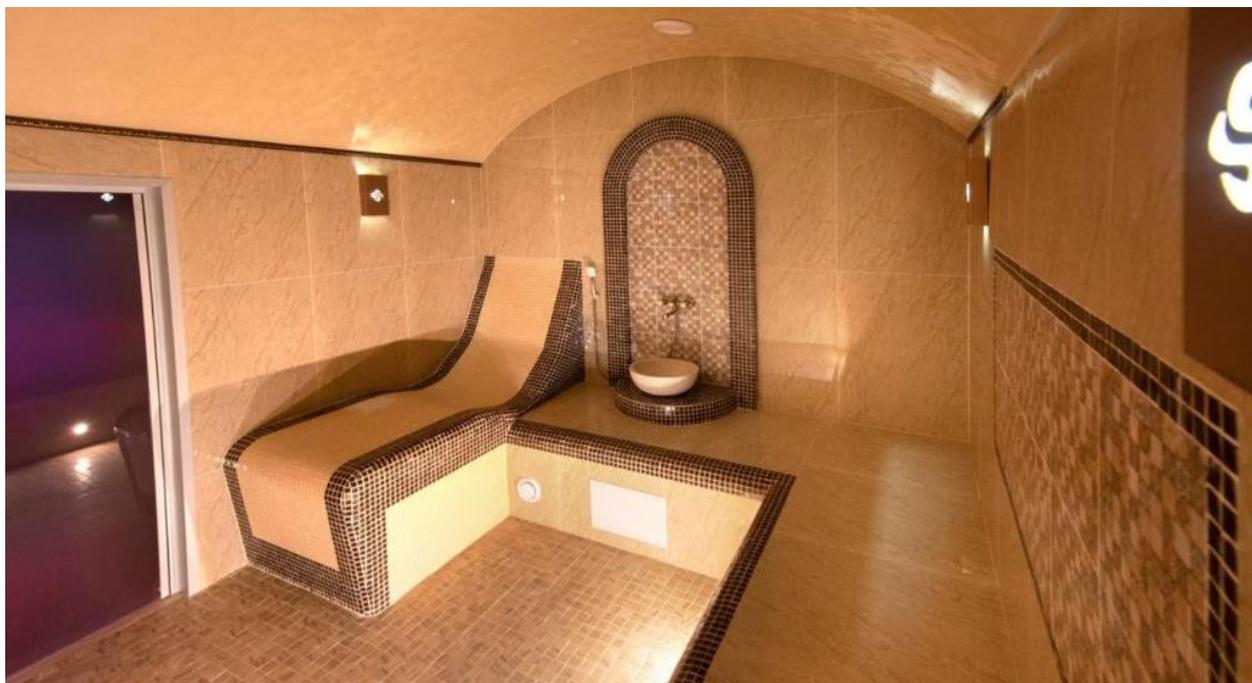
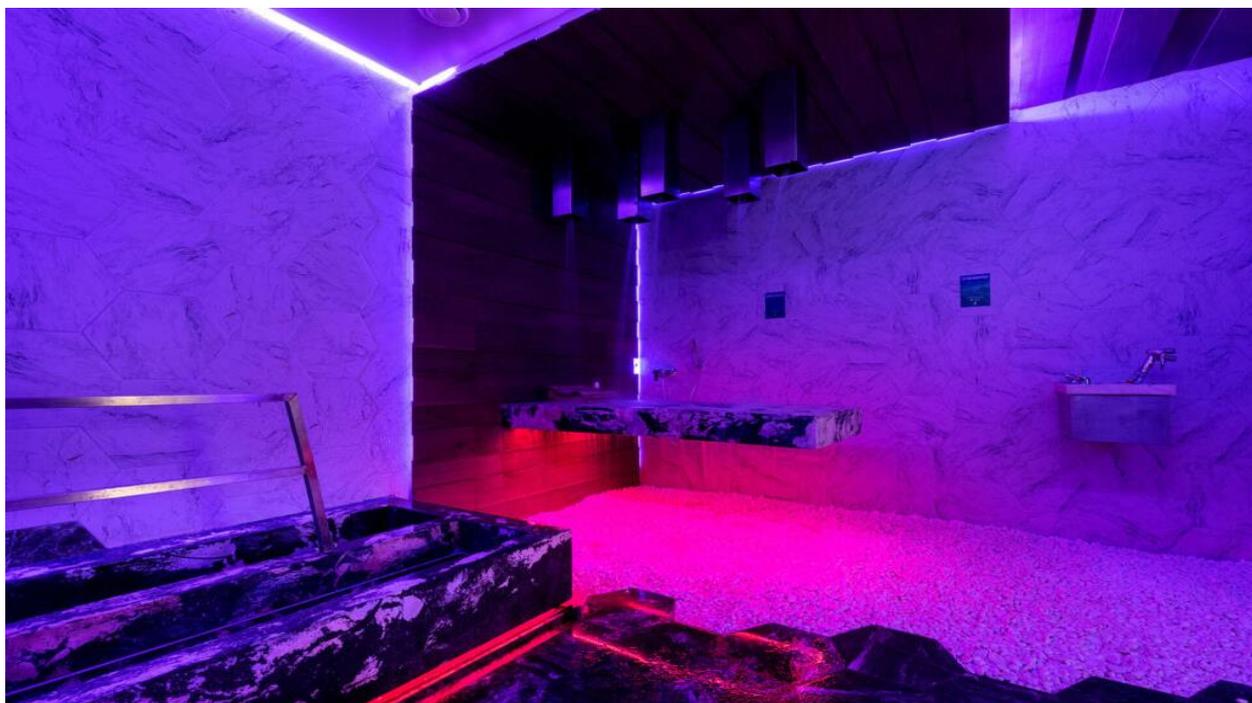
Гідромасажна ванна

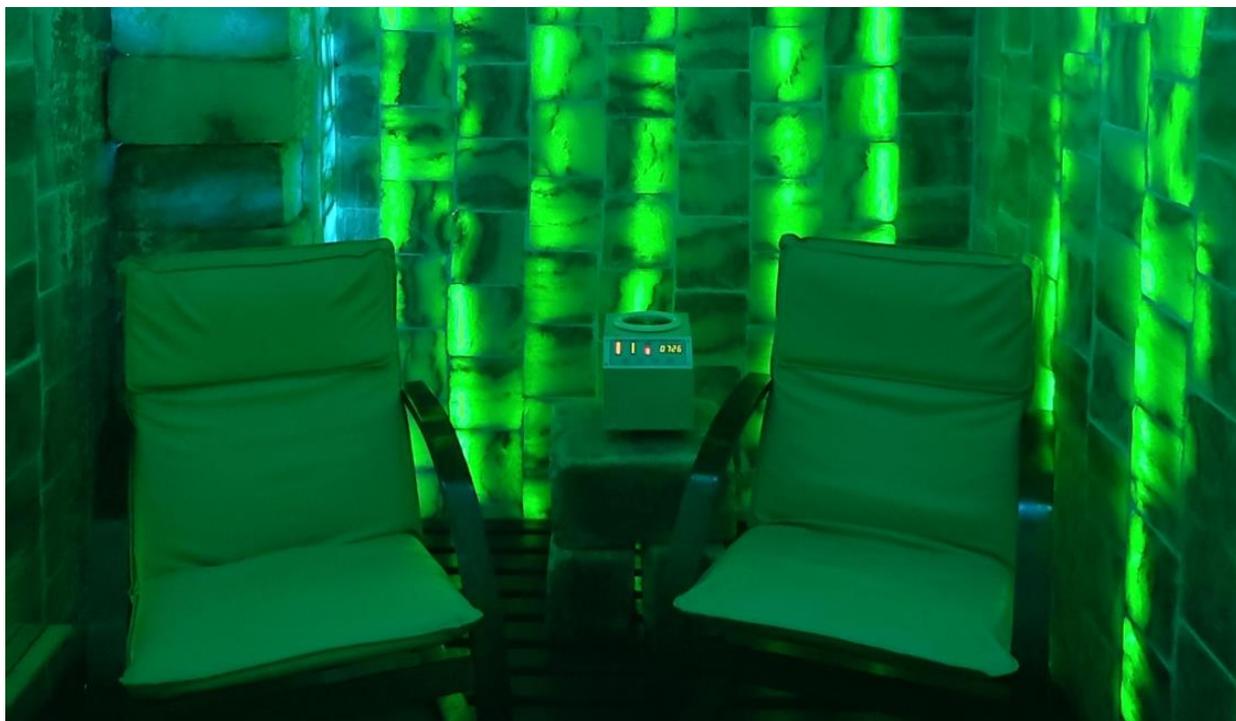
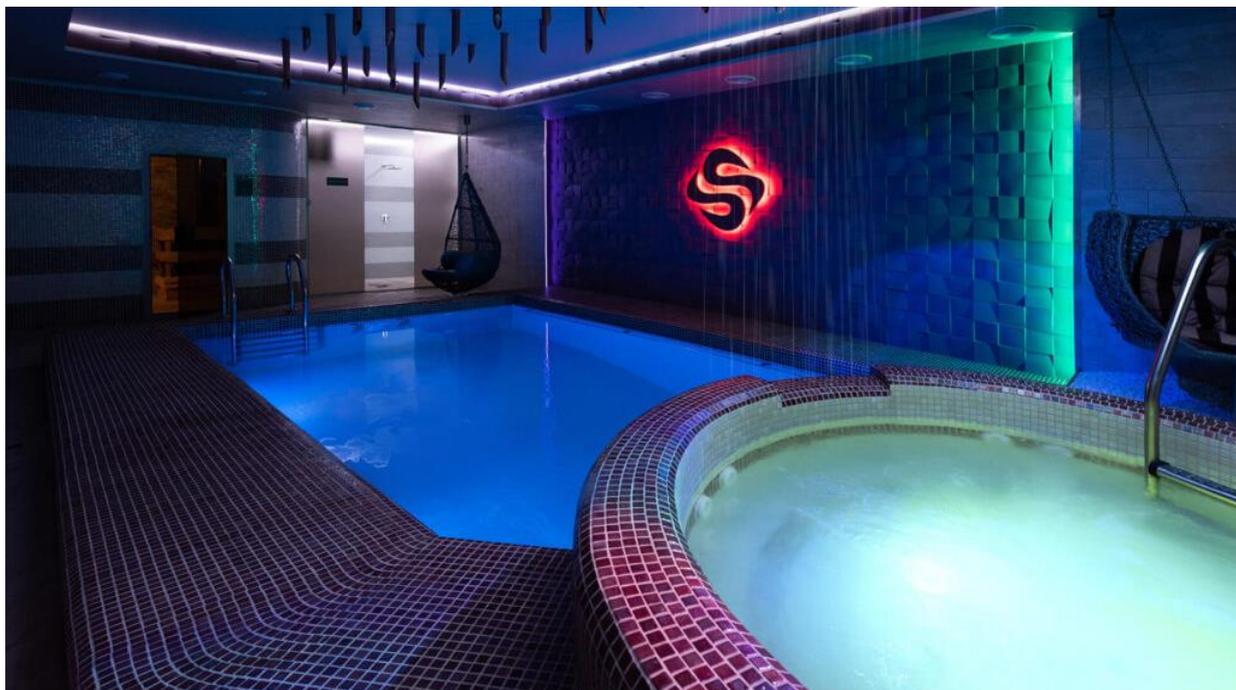


LUX SPA



Фінська лазня на дровах**Римська лазня**

Хамам**Душ Віші**

Соляна кімната**Басейн та джакузі**

Контрастні ванни для ніг



Айбат відро



Кімната відпочинку



Продовження додатку 10

Душ Шарко

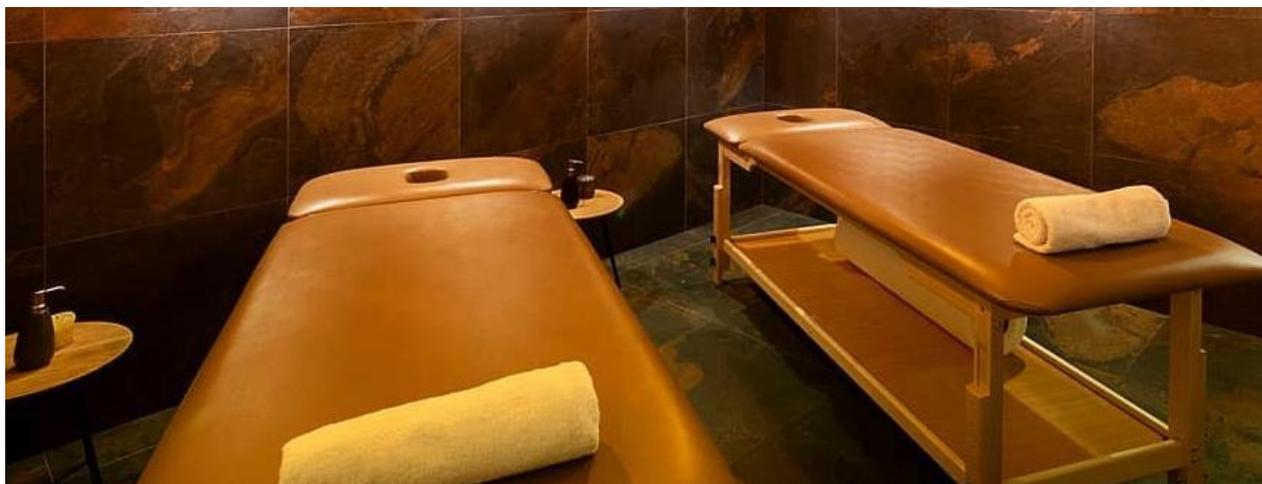


Фітобочка з травами



Пілінг та обгортання



Масажі**Спа комплекси та догляд за обличчям**

Декларація академічної доброчесності

Я, _____,
студент/ка групи _____ Сумського національного аграрного
університету зобов'язуюсь дотримуватися принципів академічної
доброчесності під час виконання кваліфікаційної роботи. Я
поінформований(а), що у разі порушення мною академічної доброчесності під
час виконання кваліфікаційної роботи повинен/нна буду нести академічну
та/або інші види відповідальності і до мене можуть бути застосовані заходи
дисциплінарного характеру за порушення академічної доброчесності та етики
академічних взаємовідносин, в тому числі, кваліфікаційна робота може бути
анульована з наступним відрахуванням ізуніверситету.

Також усвідомлюю, що до мене у майбутньому може бути застосована
процедура позбавлення ступеня вищої освіти та відповідної кваліфікації, якщо
свідомо вчинене порушення академічної доброчесності не буде виявлено
підчас перевірки кваліфікаційної роботи на наявність текстових запозичень
відповідно до встановленої в університеті процедури з використанням
ліцензованих програмних продуктів.

21.05.2024 р.
