

## **СТАРТАПИ В ТУРИЗМІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ПЕРЕД ВЕЛИКИМ БІЗНЕСОМ**

Останнього часу все більшої популярності здобуває таке поняття як «стартап». Якщо для інших галузей економіки воно вже більш знайоме, то для туризму воно отримало особливе значення після того як туристичний сервіс Tripmydream став переможцем змагання Seedstars Summit 2016 в Швейцарії серед тревел-стартапів. Український стартап зміг випередити дев'ять своїх конкурентів з усього світу. В якості призу засновники Tripmydream Тарас Полішук та Андрій Буренок отримали 500 тис. доларів США. Tripmydream - український сервіс, який допомагає знайти найвигідніші пропозиції по перельоту і проживанню під заданий бюджет. Користувачеві досить вказати побажання і бюджет поїздки - а сервіс сам підбере найкращі напрямки, проаналізує і видасть найдешевші рейси і варіанти проживання.

Запуск стартапу - це важка робота, а успіх може зайняти багато років напруженої роботи та експериментів. Отже зупинимось більш детально на перевагах та недоліках організації малого інноваційного бізнесу.

### **Переваги**

#### **1. Спритність**

Стартапи менші і менш структуровані. Вони також є інноваційними та продовжують вдосконалювати свої бізнес-моделі, процеси та портфель. Вони дозволяють їм адаптуватися до руйнівних технологій і змін ринкових умов. Це робить їх стійкими до змін.

#### **2. Ефективність (Lean and Mean)**

Великі компанії мають високі адміністративні витрати. Стартапи пропонують свої послуги більш економічно ефективним і конкурентним способом. Вони знаючи свої обмеження, як правило, зосереджуються на своїх основних сильних сторонах. Це змушує їх співпрацювати з іншими невеликими організаціями.

#### **3. Корпоративна культура**

Працівників великих корпорацій привертають престиж і великі зарплати. Однак, вони легко змінюють компанії не звертаючи увагу на місію, цінності та успіх своїх клієнтів. Співробітники Startup формують згуртовану спільноту, яка поділяє пристрасть, переконання і цінності. Вони повинні працювати разом на благо компанії, її клієнтів і світу в цілому.

#### **4. Персоналізація**

Стартапи надають свої продукти та послуги особисто. Це створює для своїх клієнтів унікальний особистий досвід. Стартапи також потребують часу для вивчення та розуміння бізнес-потреб клієнтів. Це дозволяє їм створювати довгострокові відносини з конкретними пропозиціями та управлінськими рішеннями.

#### 5. Універсальність

Співробітники стартапів багатозадачні, а продавець дуже часто є і виробником продукції. Це додає безперервності взаємовідносинам з клієнтами і дає можливість стартапам реагувати на надзвичайні ситуації. Більшість стартапів підтримують навчання і мають більш високу толерантність до помилок. Обидва фактори підвищують універсальність співробітників стартапів.

#### 6. Гнучкість

Ваша організація може мати досить унікальні потреби та вимоги до продуктів та послуг. Вони можуть не задовольнятися постачальниками послуг, які працюють жорстко. Стартапи дуже гнучкі і частіше працюють на час, місце і спосіб, який вам підходить.

#### 7. Задоволення

І останнє, але тепер найменше, робота з автозапуском може бути набагато цікавішою. Стартап не повинен задовольняти всіх і може вибирати клієнтів, з якими буде цікаво працювати. Спонтанні захоплюючі заходи після роботи набагато простіше організувати під час запуску. Ваші колеги можуть стати вашими кращими друзями.

#### Недоліки

##### 1. Ризик

Більшість стартапів провалюється протягом першого року своєї діяльності, тому ризик невдачі є високим. Робота з таким високим ризиком може призвести до розмивання стратегічного бачення стартапу. Тому вони або не можуть використати ринкові можливості або переоцінюють свої прогнози продажів. Високий ризик також перешкоджає здатності стартапів залучати досвідчених і компетентних співробітників.

##### 2. Компенсація

Для запуску будь-якого бізнесу необхідно багато зусиль і довгі робочі години є нормою для стартапів. Винагорода може бути низькою, оскільки для отримання доходу і отримання прибутку потрібен час. Деякі стартапи відмовляються, оскільки це демотивує роботу без належної компенсації.

##### 3. Доступ до ринку

Багато клієнтів віддають перевагу бізнесу, з яким вони працювали багато років. Крім того, дорожче купувати нових клієнтів, ніж утримувати старих. Без клієнтської бази розуміння потреб ринку також стає справжньою

боротьбою. Всі ці фактори сукупно підвищують вартість розвитку бізнесу для стартапів.

#### 4. Склад команди

Деякі стартапи народжуються з відчаю, оскільки засновник не міг знайти або утримати роботу. Такі засновники часто намагаються створити команду, яка повинна досягти успіху в бізнесі. Успішний стартап вимагає від засновників / спів-директорів додаткових особистостей та компетенцій.

#### 5. Ресурси

Зростання росту, хмарних обчислень і венчурний капіталізм дозволяють стартапам виходити на ринок. Більшість стартапів працюють на невеликому бюджеті, на тлі конкурентів, які мають достатньо ресурсів. Це дає конкурентам перевагу у розробці, продажу та маркетингу продуктів. Вони використовують цей край, щоб вивести стартапи з ринку, коли вони стають загрозою.

#### 6. Стрес

Ми згадали, що робота для стартапу – це задоволення, але вона також може стати дуже напруженою. Низька компенсація, багато обов'язків і довгий робочий час більш-менш очікуються. Додайте юридичне переслідування, неминучий збій у бізнесі, невдоволення клієнтів і робота стає нестерпимою.

Отже недоліків та переваг організації стартапу майже однаково. Але якщо ефективно використовувати сильні сторони компанії слабкі будуть менш помітні.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. **Bezkhlibna, A.** Assessment of tourism industry clustering potential [Text] / A.Bezkhlibna, S.Nikonenko, T.But // Scientific Papers of the University of Pardubice, Series D. – 2018. – №43. – P. 17–28.