

Мура І. В., Євган Ю. М., Кабенюк О. В.,
здобувачі вищої освіти 4 курсу, гр.ПТ-171
Науковий керівник – **Денисенко Т. М.,** к.т.н., доцент
Національний університет «Чернігівська політехніка», (Чернігів, Україна)

КОМФОРТНА ДОСТАВКА: НОВИЙ ПОГЛЯД НА КУР'ЄРСЬКУ ДОСТАВКУ

Кур'єр надає послуги у сфері доставки та отримання посилок у закріпленому населеному пункті чи мікрорайоні міста.

Метою роботи кур'єра є збір, транспортування та доставка посилок від пункту розподілу до пункту призначення у визначеній зоні доставки. Він виконує замовлені послуги відповідно до чинного регламенту, прейскурантів, процедур та законодавчих положень, особливо Закону про захист персональних даних клієнтів.

Отримання відправлених посилок відбувається у відповідності з документацією на відправлення, посылка доставляється у визначене замовником місце і у встановлені договорою строки.

Кур'єр несе фінансову відповідальність за доручене майно, дотримується стандартів обслуговування клієнтів, забезпечує позитивний імідж компанії, яку він представляє.

Основна проблема полягає у тому, що нові працівники (кур'єри) при виході на роботу погано або взагалі не знають район - місцевість, вулиці, двори та постійних клієнтів, які замовляють кур'єрську доставку. Зміна назви вулиць, або зміна номерів під'їздів у дворі під час реконструкції.

Для вирішення цієї проблеми ми пропонуємо такий варіант:

1. В додатку Нова Пошта або на сайті необхідно зробити функцію «Особливості доставки» для клієнтів, щоб там вказувати всі деталі адреси доставки.

2. Зробити в додатку для кур'єрів функцію «Проблеми доставки», де кур'єр зможе детально розписати всі деталі доставки замовлення за певною адресою.

3. Зробити синхронізацію додатку кур'єра із Google -картами.

4. Розділити вартість доставки:

- До квартири доставка буде дорожчою.

- До під'їзду дешевшою.

Під час оформлення замовлення, в додатку Нова Пошта клієнт вказує всі деталі адреси доставки, які зможуть допомогти кур'єру, за це клієнту нараховуються бали, які можна буде використати як знижку. У разі необхідності кур'єр може зателефонувати клієнту і дізнатися всі деталі адреси доставки.

За адресою автоматично закріпиться інформація про деталі і особливості адреси доставки. Коли іншим кур'єрам достанеться дана адреса, то у додатку вже буде показано всі деталі стосовно доставки.

Кур'єр може натиснути на адресу доставки і у нього відкриється карта. Вбудована карта місцевості в додатку допоможе легше орієнтуватися на місцевості кур'єру та зекономить час на пошук даної адреси в окремому додатку.

Переваги:

1. Покращить ситуацію знаходження кінцевої адреси (під'їзду).

2. Забезпечить автоматизовану і безперебійну роботу кур'єрів.

3. Мінімізує час доставки 1 замовлення, робота кур'єра стане продуктивнішою.

4. При запровадженні функції деталі доставки і за умови, що лише половина користувачів надасть інформацію, це значно полегшить роботу кур'єрів (враховуючи, що додаток встановило 5 млн. людей).

Недоліки:

1. Не всі клієнти захочуть вносити дані про особливості адреси доставки.
2. Незрозумілий виклад інформації користувачів.

Ми пропонуємо покроковий план впровадження: Розробити додаткові функції в додатках:

1. Нова Пошта або на сайті функцію «Особливості доставки» (для клієнтів під час оформлення замовлення) за дану інформацію клієнт отримує «бонуси».
2. В додатку для кур'єрів функцію «Проблеми доставки».
3. Зробити синхронізацію додатку кур'єра із Google картами.
4. Розділити вартість доставки: до дверей квартири доставка буде дорожчою, а до під'їзду дешевшою.

Головне в роботі кур'єра це - швидкість реакції, швидкість знаходження найкоротших маршрутів, швидкість прийняття рішень. Ми вважаємо, що наші рекомендації зможуть полегшити роботу кур'єра, і, як наслідок, краще задоволення потреб споживачів.

Список використаних джерел

1. <https://www.work.ua/career-guide/courier/#:~:text>
2. <https://osvita.ua/proforientation/profession/73153/>.

Омельченко В. В., здобувач вищої освіти 1 курсу, група МПТп-201

Науковий керівник – **Іванова Н. В.**, д.е.н., доцент

Національний університет «Чернігівська політехніка» (м. Чернігів, Україна)

ОПЕРАЦІЙНІ РІШЕННЯ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТАРТАП-ПРОЕКТУ У СФЕРІ ТОРГІВЛІ: ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД

Актуальність цієї теми обумовлено тим, що вендинг, тобто продаж товарів за допомогою торгових автоматів, - є інноваційним напрямом торговельної діяльності. Цей вид діяльності приваблює тим, що не потребує великої кількості персоналу на підприємстві і більш легкий у веденні діяльності, на відміну від класичної торгівлі. Вендинговий бізнес, крім того, відмінно підходить для отримання першого підприємницького досвіду. Підприємці розпочинають вендинговий бізнес або купуючи торговельні автомати самостійно, або беруть необхідне устаткування в лізинг чи кредит.

Оскільки різновидів автоматів дуже багато і їх функціональні можливості досить широкі, важко визначити який апарат буде кращий для продажу того чи іншого товару чи ведення бізнесу в цілому. Тому в таких ситуаціях допомагає знання споживчих властивостей апаратів та характеристика їх асортименту.

Отже, метою даного дослідження є розробка пропозицій щодо забезпечення ефективності операційної діяльності при реалізації стартап-проекту у сфері торгівлі на основі аналізу споживчих властивостей та асортименту вендингових апаратів.

Завданням дослідження є аналіз споживчих властивостей та асортименту вендингових апаратів, а також визначення умов використання даного обладнання при реалізації стартапу у сфері торгівлі.

Об'єктом дослідження виступає процес використання вендингових апаратів в операційній підприємницькій діяльності.