

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Навчально-науковий інститут економіки
(інститут)

Фінансово-економічний факультет
(факультет)

Кафедра туризму та економіки підприємства
(повна назва)

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
кваліфікаційної роботи ступеня бакалавра
(бакалавра, магістра)

здобувача вищої освіти Орлової Дар'ї Іванівни
(ПІБ)

академічної групи 242-213-1
(шифр)

спеціальності 242 Туризм
(код і назва спеціальності)

за освітньо-професійною програмою «Туризм»
(офіційна назва)

на тему «Сучасні тенденції розвитку SPA та Wellness туризму»
(назва за наказом ректора)

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
кваліфікаційної роботи	Герасименко Т.В.			
розділів:				
1. Аналітичний	Герасименко Т.В.			
2. Проектний	Герасименко Т.В.			
Рецензент				
Нормоконтролер	Герасименко Т.В.			

Дніпро
2025

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри туризму та
економіки підприємства
(повна назва)

Л.С. БЕЗУГЛА

(підпис) (ініціали та прізвище)

«__» _____ 2025 року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня бакалавра
(бакалавра, магістра)

Здобувача вищої освіти Орловій Д.І. академічної групи 242-21з-1
(прізвище та ініціали) (шифр)

спеціальності 242 Туризм
(код і назва спеціальності)

за освітньо-професійною програмою «Туризм»
(офіційна назва)

на тему «Сучасні тенденції розвитку SPA та Wellness туризму»

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від

Розділ	Зміст	Термін виконання
Аналітичний	Організаційно-економічна діяльність ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»	20.04.2025
Проектний	Перспективи впровадження SPA та Wellness програм у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»	29.05.2025
Оформлення кваліфікаційної роботи бакалавра		06.06.2025

Завдання видано _____
(підпис керівника)

Т.В. Герасименко
(ініціали та прізвище)

Дата видачі 07.04.2025 р.

Дата подання до екзаменаційної комісії 09.06.2025 р.

Прийнято до виконання _____
(підпис здобувача вищої освіти)

Д. І. Орлова
(ініціали та прізвище)

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТОВ «САНАТОРІЙ «КУРОРТ ОРЛІВЩИНА»	7
1.1 Загальна характеристика ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»	8
1.2 Аналіз послуг у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»	20
1.3 Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»	34
РОЗДІЛ 2. ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ SPA ТА WELLNESS ПРОГРАМ У ТОВ «САНАТОРІЙ «КУРОРТ ОРЛІВЩИНА»	41
2.1 Обґрунтування напрямів розвитку Spa та Wellness програм у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»	41
2.2 Організація Spa та Wellness програм ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»	48
2.3 Оцінка соціально-економічної ефективності Spa та Wellness програм у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»	55
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	63
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	66

ВСТУП

Актуальність теми кваліфікаційної роботи бакалавра. У сучасних умовах розвитку оздоровчого туризму санаторно-курортні заклади стикаються з необхідністю розширення спектра послуг для підвищення конкурентоспроможності та задоволення зростаючих потреб клієнтів. Одним із перспективних напрямів є впровадження персоналізованих програм краси та здоров'я, що включають апаратну косметологію, ін'єкційні процедури, Spa та Wellness послуги, що не лише сприяє покращенню фізичного та емоційного стану відпочивальників, а й відкриває додаткові можливості для підвищення прибутковості закладу. Дане дослідження аналізує ефективність диверсифікації послуг санаторію на прикладі ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина». Розвиток санаторно-курортної сфери вимагає впровадження інноваційних підходів, що відповідають сучасним тенденціям ринку та запитам споживачів. Попит на послуги, пов'язані з комплексним оздоровленням, доглядом за шкірою та релаксацією, постійно зростає, що робить їх перспективним напрямом для розвитку санаторіїв. Впровадження персоналізованих програм краси та здоров'я дозволяє не лише розширити клієнтську базу, а й підвищити економічну ефективність закладу. Дослідження базується на аналізі діяльності ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» та оцінює потенційні переваги диверсифікації послуг для стійкого розвитку підприємства.

Актуальність, теоретична і практична значущість вказаних питань зумовили вибір теми, мету й завдання кваліфікаційної роботи бакалавра.

Метою кваліфікаційної роботи бакалавра є аналіз діяльності ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» та обґрунтування перспектив диверсифікації послуг закладу шляхом впровадження SPA та Wellness програм з оцінкою їхньої соціально-економічної ефективності.

Досягнення мети обумовило необхідність вирішення таких завдань:

- проаналізувати господарську діяльність ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»;
- проаналізувати спектр послуг, які надаються у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»;
- дослідити внутрішнє та зовнішнє середовище закладу, визначити його конкурентні переваги та ризики;
- обґрунтувати напрями розвитку Spa- та Wellness програм у санаторії;
- розробити організаційні аспекти впровадження Spa- та Wellness програм у санаторії;
- оцінити соціально-економічну ефективність реалізації Spa- та Wellness програм у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина».

Об'єкт дослідження – процес диверсифікації послуг санаторного закладу шляхом впровадження Spa- та Wellness програм, їхній вплив на ефективність діяльності та соціально-економічний розвиток закладу.

Предмет дослідження – сучасні тенденції розвитку оздоровчого туризму та перспективи впровадження Spa- та Wellness програм.

Наукова новизна роботи полягає у визначенні та обґрунтуванні сучасних підходів до диверсифікації послуг санаторно-курортного закладу через впровадження персоналізованих програм краси та здоров'я. У роботі розроблено рекомендації щодо оптимізації діяльності ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» з урахуванням інноваційних методик догляду за здоров'ям, сучасних тенденцій у сфері Wellness та Spa, а також змін у запитах споживачів оздоровчих послуг.

У процесі роботи використано такі **методи**: аналізу та синтезу – для дослідження глобальних та локальних трендів у сфері wellness, персоналізованих програм здоров'я та краси, а також інновацій у санаторно-курортній сфері; статистичного аналізу – для оцінки змін у динаміці попиту на санаторно-курортні послуги, аналізу заповнюваності корпусів та структури відвідувачів ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»; оцінка соціально-економічних показників – для визначення ефективності впровадження Spa- та Wellness програм у санаторії та їхнього впливу на фінансово-господарську діяльність закладу; соціологічного

дослідження – для виявлення основних потреб та очікувань відвідувачів щодо Spa- та Wellness програм; системного підходу – для визначення комплексу показників, що характеризують ефективність диверсифікації послуг санаторію; таксономічного аналізу – для оцінки результативності впроваджених заходів; SWOT-аналізу – для виявлення сильних і слабких сторін впровадження Spa- та Wellness програм у санаторії, а також визначення можливостей та загроз для їх розвитку; прогнозування – для оцінки перспектив соціально-економічного ефекту від розширення спектра послуг.

Апробація результатів. Результати дослідження опубліковані у матеріалах XV Міжнародної науково-технічної конференції аспірантів та молодих вчених «Наукова весна», м. Дніпро, 26-28 бер. 2025 р. за темою: «Перспективи розвитку SPA та Wellness туризму» [14].

Практичне значення полягає у розробці рекомендацій щодо диверсифікації послуг санаторного закладу шляхом впровадження Spa- та Wellness програм, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина». Отримані результати можуть бути використані для оптимізації санаторно-курортної діяльності, удосконалення маркетингової стратегії, збільшення прибутковості закладу та покращення якості наданих послуг. Запропоновані заходи дозволять розширити цільову аудиторію, залучити нові сегменти споживачів і забезпечити стале зростання санаторію в умовах сучасного ринку оздоровчих послуг.

Інформаційною базою дослідження стали праці провідних вітчизняних та закордонних вчених з питань тенденцій розвитку Spa- та Wellness туризму, туристичного потенціалу санаторно-курортних комплексів, нормативні документи, програми розвитку санаторно-курортного закладу ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина».

Структура роботи. Відповідно до мети, завдань та логіки дослідження кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, двох розділів, висновків та пропозицій і списку використаних джерел. Повний обсяг роботи становить 65 сторінок, 6 рисунків, 22 таблиці, 30 літературних джерел.

РОЗДІЛ 1

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТОВ «САНАТОРІЙ «КУРОРТ ОРЛІВЩИНА»

1.1 Загальна характеристика ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Санаторій «Курорт Орлівщина» – це сучасний лікувально-оздоровчий комплекс, розташований у мальовничій природній зоні Дніпропетровської області, неподалік від міста Самар. Заклад працює з 2003 р., спеціалізуючись на медичній реабілітації, оздоровчих процедурах та комфортному відпочинку.

Основний напрям діяльності санаторію – надання лікувально-профілактичних послуг (КВЕД 86.10). Заклад пропонує широкий спектр медичних процедур, спрямованих на реабілітацію пацієнтів із захворюваннями серцево-судинної, нервової та опорно-рухової систем. У санаторії діють програми відновлення після травм та операцій, а також комплексні процедури загального оздоровлення. Пацієнти можуть отримати фізіотерапевтичне лікування, масаж, бальнеотерапію, інгаляції та інші процедури, які сприяють покращенню самопочуття.



Рисунок 1.1 – Головний корпус санаторію «Курорт Орлівщина»

Джерело: [15]

Окрім лікувальних процедур, санаторій пропонує послуги розміщення та відпочинку (КВЕД 55.10). Номери різних категорій оснащені всім необхідним для комфортного проживання гостей. На території закладу є ресторани, спортивні майданчики, басейн, зони для прогулянок та релаксу.

Велика увага приділяється правильному харчуванню, що є невід'ємною частиною оздоровчих програм [15].

Санаторій має потужну підтримку від своїх засновників:

- ПрАТ «Укрпрофоздоровниця» – володіє 64,74% частки у статутному капіталі. Організація відома своєю діяльністю у сфері профспілкових санаторіїв та медичних установ.

- ТОВ «Монтажно-будівельна компанія «Бастіон» – має 35,26% у власності закладу та бере активну участь у його розвитку.

Керівником санаторію є Олександр Іванович Андрієнко, який спрямовує діяльність закладу на впровадження нових методик лікування та покращення умов для клієнтів [24].

Санаторій «Курорт Орлівщина» прагне стати провідним оздоровчим комплексом у регіоні, поєднуючи сучасні медичні технології, якісний сервіс та комфортні умови для відпочинку, основними напрямками стратегії розвитку закладу є:

1. Розширення та модернізація медичних послуг
 - впровадження новітніх методів реабілітації та фізіотерапії;
 - оснащення санаторію сучасним медичним обладнанням;
 - розширення спектру лікувальних програм для пацієнтів із захворюваннями серцево-судинної, нервової та опорно-рухової систем;
 - співпраця з провідними медичними закладами та спеціалістами [1].
2. Розвиток готельно-рекреаційного комплексу
 - покращення умов проживання та створення нових комфортних номерів;
 - розширення інфраструктури для активного відпочинку (басейни, спортивні майданчики, SPA-зони);
 - організація дозвілля та культурних програм для гостей.
3. Екологічна та природна реабілітація
 - використання природних лікувальних ресурсів (чисте повітря, водні процедури, лісотерапія);

- впровадження програм екотуризму та велнес-концепцій;
- підтримка екологічної безпеки території санаторію.

4. Розширення ринку послуг та залучення нових клієнтів

- озробка спеціалізованих програм для різних вікових груп та категорій відвідувачів (літні люди, спортсмени, родини з дітьми);
- активний маркетинг та просування послуг у соцмережах, туристичних платформах та медичних порталах;
- співпраця з державними та приватними страховими компаніями для покриття лікувальних програм.

5. Впровадження інновацій та цифрових технологій

- автоматизація процесів бронювання, реєстрації та обслуговування клієнтів;
- використання телемедицини для консультацій та дистанційного супроводу пацієнтів;
- розвиток мобільного додатку для гостей санаторію (програми оздоровлення, розклади процедур, харчування тощо).

6. Підвищення кваліфікації персоналу

- проведення тренінгів та навчальних програм для медичного персоналу та обслуговуючого штату;
- впровадження міжнародних стандартів медичного обслуговування;
- співпраця з навчальними закладами для залучення молодих спеціалістів.

Реалізація напрямів стратегії надасть можливостей санаторію «Курорт Орлівщина» підвищити конкурентоспроможність, покращити якість медичних послуг та привабити ширше коло клієнтів, сприяючи зростанню популярності закладу не лише серед українців, а й серед міжнародних гостей, забезпечуючи його сталий розвиток у майбутньому [10].

На березі мальовничої річки Самара облаштована сучасна рекреаційна зона, яка включає комфортний пляж із численними зручностями: медичним пунктом, охороною, окремими приміщеннями для гігієни, рибальськими

зонами, дитячими та спортивними майданчиками. Кожен елемент інфраструктури створений з урахуванням комфорту та безпеки відвідувачів.

Чисте повітря реліктового лісу має цілющі властивості: воно позитивно впливає на дихальну систему, заспокоює нерви, покращує загальний стан здоров'я та сприяє відновленню організму. Гості санаторію можуть скористатися комплексними оздоровчими процедурами, серед яких бальнеотерапія, прийом мінеральних вод, гідротерапія, грязелікування, лікувальний масаж і фізіотерапія.

Заклад розташований на території площею 5,32 га та включає шість житлових корпусів із зонами відпочинку, їдальню, клуб, доглянуту паркову територію та спортивні майданчики для гри в баскетбол, футбол і дитячих активностей. Біля річки розташований ресторан із мальовничим видом, що створює ідеальну атмосферу для релаксу.

Санаторій має розвинену інфраструктуру: тут працюють аптека, перукарня, кафе, пральня, пункт прокату спорядження, а також дитячий майданчик з аніматорами. Для безпеки гостей передбачено цілодобову охорону, медичні пости та паркувальну зону з відеонаглядом.

Особливою перевагою закладу є центр естетичної терапії, де клієнти можуть покращити фізичну форму, нормалізувати вагу та загальне самопочуття. Фахівці центру пропонують консультації щодо здорового способу життя та збалансованого харчування.

Санаторій «Курорт Орлівщина» – це чудове місце для оздоровлення, відновлення сил, відпочинку серед природи та якісного дозвілля всією родиною. Тут можна насолоджуватися пляжним відпочинком, мальовничими краєвидами та комфортом у спокійній атмосфері.

Окрім оздоровчих послуг, санаторій пропонує організацію подій будь-якого формату – від весіль і корпоративів до конференцій та семінарів. Для цього обладнано сучасний конференц-зал, який може приймати групи різної чисельності.

Заклад працює цілий рік, і кожна пора року відкриває нові можливості для відпочинку та оздоровлення. Високу якість послуг санаторію підтверджують численні нагороди, зокрема звання «Підприємство року 2010». А місцева мінеральна вода «Новомосковська», внесена до державного кадастру ще в 1998 р., підтверджує унікальність природних ресурсів цього курорту [15].

Санаторій «Курорт Орлівщина» запрошує всіх, хто прагне насолодитися оздоровчим відпочинком у гармонії з природою.

Основні напрямки санаторного лікування охоплюють широкий спектр терапевтичних процедур, спрямованих на лікування різних захворювань та порушень функціонування організму. Комплексний підхід до оздоровлення базується на поєднанні природних лікувальних факторів, сучасних фізіотерапевтичних методів, збалансованого харчування та медикаментозної терапії.

Перебування в санаторії дозволяє змінити обстановку та уникнути лікарняної атмосфери, що сприяє покращенню емоційного стану та загального самопочуття.

На території закладу розташовані їдальня, ресторан, медичний корпус та шість спальних корпусів, що загалом вміщують до 950 осіб. Санаторій має цілодобове освітлення та охороняється. У номерах є телевізори, холодильники, власні санвузли та доступ до артезіанської води. Для людей із травмами хребта передбачені спеціальні багатофункціональні ліжка, пандуси для зручності пересування, а лікувальні процедури проводяться щодня, незалежно від наявності електропостачання. Умови перебування адаптовані для людей з обмеженими можливостями.

Раціон гостей складається з трьох збалансованих прийомів їжі на день. Харчування містить усі необхідні нутрієнти – білки, жири, вуглеводи, вітаміни та мінерали. Дієтичне меню передбачає п'ять варіантів відповідно до 15 лікувальних дієт за методикою Певзнера. Окремі програми харчування розроблені для дітей, пацієнтів із цукровим діабетом і тих, хто проходить

післяопераційну реабілітацію. Доступне також подрібнене харчування та додаткова вечеря для пацієнтів на інсулінотерапії. Щоденне меню включає м'ясо, рибу, молочні продукти, свіжі овочі, фрукти та соки. Гості можуть замовити страви на вибір через опцію “меню на замовлення” та обрати між дієтичним і стандартним харчуванням [15].

Їдальня обладнана для максимального комфорту: зручна сервіровка, кондиціонери для підтримання приємного мікроклімату, фонове музичне оформлення та привітний персонал створюють затишну атмосферу.

На березі річки Самара розташований культурно-діловий комплекс «Козацька слобода», що включає дерев'яний зруб із танцювальним майданчиком, відкриті та закриті зали, а також конференц-зал на 80 осіб. Цей комплекс ідеально підходить для проведення весіль, банкетів, корпоративних заходів і дитячих свят.

Санаторій «Курорт Орлівщина» пропонує близько 55 видів додаткових послуг, з яких 50 – медичні, що характеризуються високою якістю та ефективністю. Інші послуги представлені такими варіантами, як дискотеки, більярд і дитячий клуб. У літній період обмеженість розважальних заходів частково компенсується наявністю пляжу, однак узимку це стає проблемою, що впливає на рівень заповнюваності закладу. Розширення розважальної програми є важливим завданням для підвищення привабливості курорту.

Одним із основних конкурентів санаторію є база відпочинку “Сонячна”, яка пропонує ширший вибір додаткових послуг, проте “Курорт Орлівщина” вирізняється доступнішою ціновою політикою.

Розвиток спектра додаткових послуг безпосередньо впливає на рівень задоволеності відвідувачів. Хоча реалізація літніх будиночків не є ключовою діяльністю санаторію, вона приносить суттєвий прибуток у теплу пору року, що сприяє стабільному функціонуванню закладу.

Середній рівень завантаженості досліджуваного санаторію зріс з 93,8% у 2022 р. до 95,6% у 2024 р., що свідчить про поступове відновлення попиту (табл. 1.1). Індекс зростання завантаженості у 2024 р. порівняно з 2022 р. склав

102,0%, а у 2024 р. порівняно з 2023 р. – 103,2%, що вказує на позитивну динаміку.



Рисунок 1.2 – Фотографії номерів у корпусах санаторію «Курорт Орлівщина»

Джерело: [15]

Корпус №1 (головний, медичний) демонструє стабільність із невеликими коливаннями (зниження у 2023 р. до 90,2%, але зростання до 92,1% у 2024 р.), що може свідчити про сезонні або структурні зміни у потоці пацієнтів.

Спальні корпуси №2, №3, №4 мають тенденцію до поступового зниження завантаженості, хоча коливання незначні. Особливо помітне зниження в корпусах №3 і №4 (до 98,7% та 97,6% у 2024 р.).

Корпус №5 (спальний) залишається найбільш стабільним – у 2024 р. показник завантаженості повернувся до 100%, а індекс зростання до 2023 р. становив 100,5%.

Корпус №6 (спальний) демонструє найбільше зростання – з 78,6% у 2022 р. до 98,7% у 2024 р. (+25,6%). Це може бути пов'язано з підвищенням комфорту, покращенням умов або зміною категорії відвідувачів.

Корпус №7 (спальний) також має позитивну динаміку: після зниження у 2023 р. (85,4%) завантаженість зросла до 89,2% у 2024 р., що свідчить про часткове відновлення попиту.

Таблиця 1.1 – Аналіз динаміки завантаженості корпусів санаторію у 2022-2024 рр., %

Корпус	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Індекс зростання 2024 р. до 2022 р.	Індекс зростання 2024 р. до 2023 р.
№1 (головний, медичний)	93,2	90,2	92,1	98,8	102,1
№2 (спальний)	95,6	91,3	93,2	97,5	102,1
№3 (спальний)	100	100	98,7	98,7	98,7
№4 (спальний)	100	100	97,6	97,6	97,6
№5 (спальний)	100	99,5	100	100,0	100,5
№6 (спальний)	78,6	80,1	98,7	125,6	123,2
№7 (спальний)	89,5	85,4	89,2	99,7	104,4
Середнє значення	93,8	92,7	95,6	102,0	103,2

Джерело: складено автором за внутрішньою документацією підприємства

Ключові фактори змін завантаженості корпусів

- зростання завантаженості корпусів може бути пов'язане із покращенням сервісу, маркетинговими зусиллями санаторію, збільшенням попиту на оздоровчі послуги або змінами у державному фінансуванні путівок;

- незначне зниження в окремих корпусах (№3, №4) може свідчити про необхідність оновлення інфраструктури або покращення пропозицій для клієнтів;

- значний приріст у корпусі №6 вказує на успішне використання його потенціалу, що може бути результатом реконструкції або підвищення рівня сервісу [7].

Рекомендації з підвищення завантаженості корпусів:

- зосередити увагу на корпусах із незначним зниженням завантаженості (№3, №4) – можливо, шляхом оновлення номерного фонду або зміни маркетингової стратегії;

- продовжити роботу над популяризацією санаторію, зокрема рекламуючи послуги корпусу №6, який показав найдинамічніше зростання;

- аналізувати сезонні коливання та адаптувати пропозицію санаторію під потреби різних категорій клієнтів, зокрема тих, хто потребує тривалої реабілітації [6].

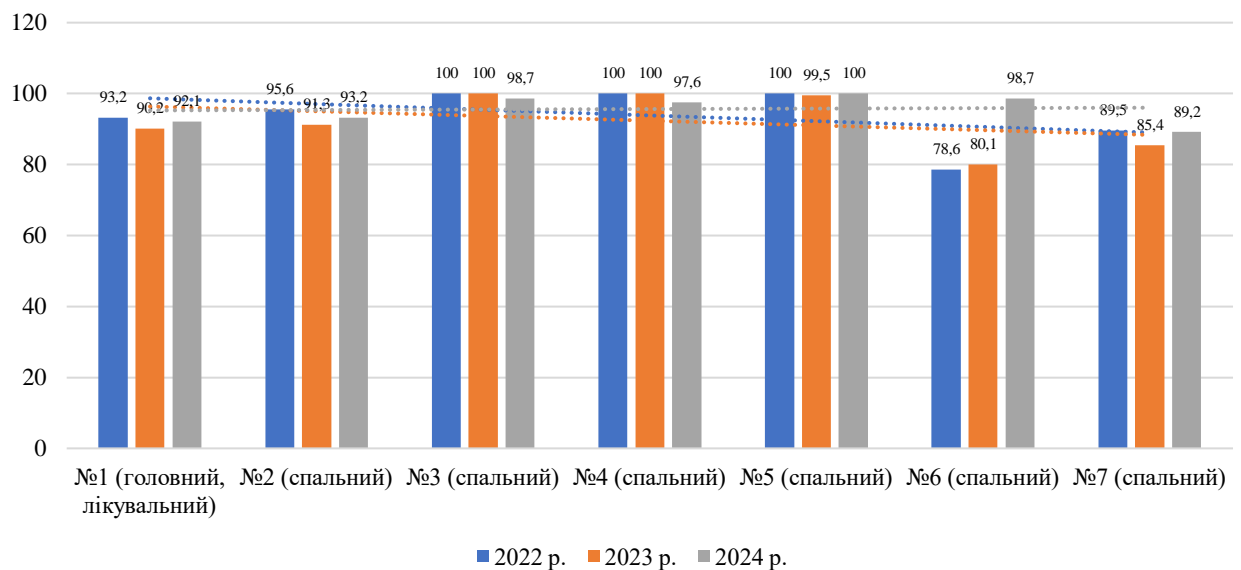


Рисунок 1.3 – Аналіз динаміки завантаженості корпусів санаторію у 2022-2024 рр., %

Джерело: побудовано автором за внутрішньою документацією санаторію

Загалом, динаміка завантаженості корпусів свідчить про позитивний тренд, але необхідно враховувати фактори, що впливають на попит, та своєчасно реагувати на можливі ризики.

Структура управління санаторно-курортного комплексу охоплює різні підрозділи, які забезпечують його ефективне функціонування. До її складу

входять медичні працівники, що обслуговують спальні корпуси та водолікувальні відділення, а також персонал харчоблоку, зокрема їдальні та кафе-ресторану. Окрім цього, до організаційної структури належать відділи матеріально-технічного забезпечення, адміністративно-господарська та технічна служби, бухгалтерія, підрозділи, що відповідають за реалізацію путівок, економічне планування, кадрову політику та юридичний супровід. Також функціонує відділ, який займається організацією культурно-дозвільних заходів. Організаційна структура управління персоналом санаторію «Курорт Орлівщина» представлена в табл. 1.2.

Таблиця 1.2 – Організаційна структура управління персоналом санаторію «Курорт Орлівщина»

№	Підрозділ	Посади
1	Керівництво санаторію	Директор, заступник директора з медичних питань, заступник директора з господарських питань
2	Відділ кадрів	Начальник відділу кадрів, інспектор з кадрів, фахівці з кадрового адміністрування
3	Відділ маркетингу	SMM-спеціалісти
4	Бухгалтерія	Головний бухгалтер, бухгалтери з нарахування заробітної плати та фінансового обліку
5	Юридичний відділ	Юрист, фахівці з правового супроводу
6	Адміністративно-господарська служба	Керівник служби, господарський персонал
7	Відділ матеріально-технічного забезпечення	Завідувач відділу, фахівці з логістики та закупівель
8	Медичний персонал	Головний лікар, лікарі різних спеціалізацій, медичні сестри, фізіотерапевти, персонал водолікувальних відділень
9	Служба харчування	Завідувач харчоблоку, шеф-кухар, кухарі, обслуговуючий персонал їдальні та кафе-ресторану
10	Відділ культурно-масового обслуговування	Керівник відділу, організатори заходів, аніматори, інструктори з дозвілля

Джерело: сформовано автором за внутрішньою документацією санаторію

Основними категоріями клієнтів ТОВ «Курорт Орлівщина» є:

- люди, які потребують медичного відновлення – пацієнти з проблемами опорно-рухового апарату, серцево-судинними, дихальними та нервовими захворюваннями, а також з хронічними недугами;

- особи, які проходять реабілітацію після операцій або травм – клієнти, які відновлюються після хірургічних втручань або травм, зокрема з використанням спеціальних процедур та обладнання;

- люди з обмеженими можливостями – відвідувачі, для яких передбачено доступні послуги, спеціалізовані номери та медичні програми;

- сім'ї з дітьми – клієнти, які бажають поєднати відпочинок з лікуванням та дієтичним харчуванням для малечі;

- особи, що надають перевагу профілактиці здоров'я – люди, які хочуть покращити самопочуття через комплексний підхід, включаючи природні лікувальні методи, фізіотерапію та дієтотерапію;

- туристи та організовані групи – відвідувачі, які цікавляться культурними, діловими чи розважальними послугами санаторію, такими як конференції, банкети чи відпочинок.

Проведемо аналіз динаміки та структури відпочиваючих у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» за 2022-2024 рр. (табл. 1.3).

1. За метою відвідування:

- сімейні відпочиваючі – загальний зріст кількості сімейних відпочиваючих з 1470 осіб у 2022 р. до 1882 осіб у 2024 р. свідчить про зростання попиту на відпочинок для сімей. Питома вага цієї категорії також збільшилась з 22% до 28%, що підтверджує зростання значущості сімейного відпочинку в санаторії.

- індивідуальні відпочиваючі – кількість індивідуальних відпочиваючих зменшилась з 2138 осіб у 2022 р. до 1949 осіб у 2024 р., а питома вага знизилась з 32% до 29%, що може свідчити про поступове зменшення попиту на індивідуальні відпочинкові послуги, в порівнянні з сімейним відпочинком та медичними процедурами.

- медичні відпочиваючі – хоча кількість медичних відпочиваючих зменшилась з 3073 осіб у 2022 р. до 2890 осіб у 2024 р., їх питома вага залишилась досить високою (43-50%), що вказує на те, що санаторій зберігає

стабільний попит серед людей, які шукають медичне відновлення та реабілітацію.

Таблиця 1.3 – Динаміка та структура відпочиваючих у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» за 2022-2024 рр.

Категорія відпочиваючих	2022 р.		2023 р.		2024 р.	
	кількість осіб	питома вага, %	кількість осіб	питома вага, %	кількість осіб	питома вага, %
За метою відвідування						
– сімейні відпочиваючі	1470	22%	1630	25%	1882	28%
– індивідуальні відпочиваючі	2138	32%	1956	30%	1949	29%
– медичні відпочиваючі	3073	46%	3260	50%	2890	43%
ВСЬОГО	6680	100%	6520	100%	6720	100%
За віком рекреантів						
– діти до 14 років	1470	22%	1785	27,40%	1882	28%
– підлітки від 14 до 18 років	267	4%	365	5,60%	404	6%
– від 18 до 50 років	1737	26%	1304	20%	1344	20%
– від 50 до 65 років	1870	28%	1630	25%	1680	25%
– старше 65 років	1336	20%	1434	22%	1411	21%
ВСЬОГО	6680	100%	6520	100%	6720	100%
За статтю						
– чоловіки	2700	40%	2600	39%	2621	39%
– жінки	3980	60%	3920	61%	4099	61%
ВСЬОГО	6680	100%	6520	100%	6720	100%

Джерело: складено автором за [35]

2. За віковими категоріями:

- діти до 14 років – збільшення кількості дітей з 1470 осіб у 2022 р. до 1882 осіб у 2024 р., а також зростання питомої ваги з 22% до 28%, свідчить про підвищений попит на сімейний відпочинок, зокрема для дітей.

- підлітки від 14 до 18 років – збільшення кількості підлітків з 267 осіб у 2022 р. до 404 осіб у 2024 р., а також зростання питомої ваги з 4% до 6%, може свідчити про збільшення інтересу до відпочинку серед підлітків.

- вікова група 18-50 років – зниження кількості осіб цієї вікової категорії з 1737 осіб у 2022 р. до 1344 осіб у 2024 р. може вказувати на тенденцію до

зменшення попиту серед людей середнього віку, що може бути пов'язано з конкуренцією з іншими типами відпочинку.

- вікова група 50-65 років – хоча кількість осіб цієї вікової групи зменшилась з 1870 осіб у 2022 р. до 1680 осіб у 2024 р., їх питома вага залишилась стабільною (25-28%), що вказує на стійкий інтерес серед людей старшого віку до санаторного відпочинку.

- особи старше 65 років – збільшення кількості осіб старше 65 років з 1336 осіб у 2022 р. до 1411 осіб у 2024 р. з невеликою зміною питомої ваги з 20% до 21%, свідчить про постійний попит серед пенсіонерів, які шукають реабілітацію та оздоровлення.

3. За статтю:

- чоловіки – загалом кількість чоловіків залишилась стабільною, з незначним зменшенням з 2700 осіб у 2022 р. до 2621 осіб у 2024 р., а питома вага залишилась на рівні 39%.

- жінки – питома вага жінок зростала з 60% у 2022 р. до 61% у 2024 р., що вказує на більшу залученість жінок до санаторного відпочинку. Жінки можуть бути більш схильні до здоров'я та догляду за собою, що створює потенціал для розвитку косметологічних і SPA-послуг.

Протягом останніх років спостерігається зростання частки жінок серед відпочиваючих, а також підвищення інтересу серед молоді, зокрема підлітків. Це відкриває нові можливості для розвитку послуг, орієнтованих на цю категорію. Доцільно впроваджувати косметологічні та SPA-послуги, детокс-програми та інші процедури, що сприяють догляду за тілом і здоров'ям [3].

Зростання кількості сімейних відпочиваючих свідчить про важливість розширення послуг для сімей, зокрема для дітей. Пропозиція дитячих програм, а також розробка сімейних пакетів з включенням медичних послуг може стати важливим кроком для залучення більшої кількості відпочиваючих.

Зважаючи на стабільно високий попит серед жінок і молоді, а також підвищений інтерес до процедур для покращення здоров'я та зовнішнього вигляду, доцільно інвестувати в розширення косметологічних і SPA-послуг,

зокрема масажі, детокс-програми, косметичні процедури для шкіри та волосся [9].

Впровадження новітніх технологій у косметології, включаючи лазерні та безопераційні методи корекції зовнішності, може допомогти залучити більше молоді аудиторії, зацікавленої в таких інноваціях.

1.2 Аналіз послуг у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Санаторій «Курорт Орлівщина» надає широкий асортимент лікувально-оздоровчих послуг, включаючи процедури для зміцнення здоров'я, відновлення після хірургічних операцій, боротьби з целюлітом та загального покращення стану організму. Гостям доступні різноманітні терапевтичні методи, серед яких пресотерапія, масажі, фізіотерапевтичні процедури, детоксикаційні програми та інші. Ці послуги сприяють поліпшенню фізичного і емоційного здоров'я відпочиваючих, надаючи їм необхідний відпочинок і релаксацію.

Ось детальніше про лікувально-оздоровчі послуги, що надаються в санаторії «Курорт Орлівщина». Санаторно-курортне лікування є комплексним методом відновлення, який використовує природні ресурси, фізіотерапевтичні процедури, дієтичне харчування та медичні методи. Воно допомагає уповільнити розвиток хвороб, прискорити реабілітацію після операцій і поліпшити стан при хронічних захворюваннях. Лікування включає прийом лікаря, фізіотерапію, бальнеотерапію, фітотерапію, ароматерапію, мінеральні води та інші методи, що підвищують ефективність лікування, подовжують період ремісії і допомагають знизити втрату працездатності.

Пресотерапія – це інноваційна процедура, що за допомогою повітряного тиску стимулює лімфо- та кровообіг, сприяючи виведенню токсинів і поліпшенню самопочуття. Вона допомагає зменшити набряки, поліпшити рельєф шкіри, попередити варикозне розширення вен і підтримати детоксикацію. Пресотерапія популярна цілий рік: влітку вона допомагає

коригувати фігуру, восени та зимою – профілакує целюліт, а навесні – для формування ідеальних контурів тіла. У санаторії «Курорт Орлівщина» ця процедура доступна для всіх відпочиваючих, даруючи комфорт і користь.

Детокс-програма в санаторії «Курорт Орлівщина» – це безмедикаментозне очищення організму, яке сприяє відновленню здоров'я та покращенню самопочуття. Програма включає очищення травної системи, нормалізацію метаболізму та активізацію біопроцесів. Завдяки використанню унікальної мінеральної води «Новомосковська», чистому повітрю реліктового лісу та індивідуально підібраним процедурам, програма допомагає знизити вагу, покращити стан шкіри, стабілізувати емоційний стан і підвищити загальний тонус. Процедура доступна в різних форматах: від експрес-курсів до комплексних антистресових програм.

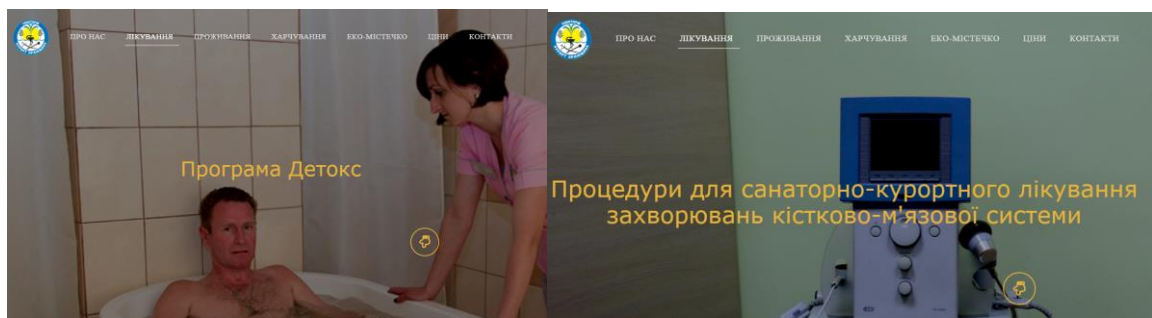


Рисунок 1.4 – Інформація про процедури санаторію «Курорт Орлівщина» на офіційному сайті

Джерело: [15]

Санаторно-курортне лікування захворювань органів травлення включає комплексний підхід до відновлення здоров'я. Серед основних показань – хронічний гастрит, виразка шлунка, гепатит, холецистит, панкреатит та інші захворювання. Лікування включає прийом лікаря, дієту, фізіотерапію, бальнеотерапію, фітотерапію, ароматерапію та спеціальні процедури, такі як кишкове зрошення та лікувальні мікроклізми.

Санаторно-курортне лікування захворювань суглобів і м'язів включає процедури для полегшення болю, покращення рухливості та відновлення функцій. Показаннями є артрит, остеоартроз, ревматоїдний артрит та інші

захворювання. До заходів лікування належать фізіотерапія, бальнеотерапія, масаж, теплотерапія, а також використання мінеральних вод для пиття.

Лікування захворювань нервової системи в санаторії включає реабілітацію після інсультів та черепно-мозкових травм. Програма лікування передбачає використання фізіотерапії, бальнеотерапії, фітотерапії, ароматерапії, масажу та мінеральних вод, що сприяє відновленню функцій центральної нервової системи.

Для пацієнтів із захворюваннями серцево-судинної системи передбачено спеціальне лікування, яке включає фізіотерапію, дієту, йодобромні ванни, синглето-кисневу терапію, а також спеціалізовану медичну допомогу за показаннями [15].

Таблиця 1.4 – Аналіз категорій рекреантів за використанням лікувально-оздоровчих програм

Категорія відпочиваючих	2022 р.		2023 р.		2024 р.	
	кількість осіб	питома вага, %	кількість осіб	питома вага, %	кількість осіб	питома вага, %
Комплексне санаторно-курортне лікування	4369	65,4	4237	64,99	4166	62
Пресотерапія	214	3,2	143	2,19	262	3,9
Detox	342	5,12	411	6,3	568	8,45
Санаторно-курортне лікування пацієнтів із захворюваннями органів травлення	621	9,3	541	8,29	541	8,05
Санаторно-курортне лікування захворювань нервової системи	287	4,3	352	5,4	205	3,05
Санаторно-курортне лікування захворювань системи кровообігу	354	5,3	385	5,9	386	5,75
Санаторно-курортне лікування при порушеннях обміну речовин та захворюваннях ендокринної системи	219	3,28	189	2,9	276	4,1
Санаторно-курортне лікування захворювань органів дихання	274	4,1	263	4,03	316	4,7
ВСЬОГО	6680	100	6520	100	6720	100

Джерело: розраховано автором за [15]

Лікування порушень обміну речовин та захворювань ендокринної системи в санаторії включає комплекс процедур для відновлення нормальної функції організму. Цей курс рекомендується для пацієнтів з цукровим діабетом, проблемами зі щитовидною залозою, після операцій на органах ендокринної системи, а також при надмірній вазі. Програма лікування включає консультації з лікарем, діету №9, фізіотерапевтичні сеанси, лікувальну фізкультуру, кліматотерапію, мінеральні води, йодо-бромні ванни, фітотерапію, ароматерапію, масажі та при необхідності медикаментозне лікування.

Лікування захворювань органів дихання включає спеціалізований підхід для пацієнтів, що перенесли пневмонію, хронічний бронхіт, бронхоектатичну хворобу, астму та інші проблеми дихальної системи. В курс входять консультації лікаря, діета №5, санаторний режим, кліматотерапія, лікувальна фізкультура, апаратна фізіотерапія, синглето-киснева терапія, інгаляції, ароматерапія, а також йодо-бромні ванни та мінеральні води. Цей комплекс процедур допомагає покращити функціонування дихальної системи та сприяє відновленню після захворювань легенів.

Розглянемо стратегію ціноутворення на лікувально-оздоровчі послуги в санаторії (табл. 1.4). Стартова вартість консультацій фахівців становить 150 грн, за винятком сеансів з медичним психологом, де індивідуальна консультація коштує 250 грн, а групова – 200 грн. Ціни на водні процедури коливаються від 135 грн за хвойну ванну до 250 грн за перлинну ванну, що дозволяє забезпечити різноманітні варіанти для різних груп клієнтів.

Масажі починаються з вартості 75 грн за масаж гомілкостопного суглоба, а найдорожчий варіант – антицелюлітний масаж – коштує 350 грн.

Середній рівень цін на фізіотерапевтичні послуги становить від 70 до 135 грн, що є досить доступним порівняно з іншими категоріями процедур.

Ціни на лікувально-оздоровчі послуги орієнтовані на середньостатистичних споживачів, зокрема на клієнтів, які шукають як базові, так і більш преміальні варіанти. Лікувально-оздоровчі програми мають

суттєве значення для підтримки здоров'я та добробуту людей (табл. 1.5). Впровадження знижок та акцій виступає потужним інструментом для підвищення доступності цих послуг, стимулюючи попит і формуючи довіру серед клієнтів. Однак ефективність таких заходів потребує ретельного планування, яке враховує потреби різних груп споживачів.

Таблиця 1.5 – Цінова політика на лікувально-оздоровчі послуги у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Категорія	Найменування послуги	Ціна, грн
Консультація	Консультація невропатолога	150
Консультація	Консультація кардіолога	150
Консультація	Консультація медичного психолога (індивідуальна терапія)	250
Діагностика	ЕКГ-дослідження в кабінеті	100
Діагностика	Вимір артеріального тиску та пульсу (одноразово)	50
Теплотерапія	Аплікація озокеритова велика	185
Теплотерапія	Аплікація парафінова велика	110
Водні процедури	Ванна гідровібраційна 15 хв.	235
Водні процедури	Ванна морська	200
Водні процедури	Ванна перлинна	250
Масаж	Масаж комірцевої зони та задньої поверхні ший	120
Масаж	Вакуум-масаж	112
Масаж	Антицелюлітний масаж (живіт, сідниці, ноги), 40 хв.	350
Фізіопроцедура	Гальванізація	70
Фізіопроцедура	Електросон	135
Фізіопроцедура	Ампіпульстерапія	70

Джерело: сформовано автором за [15]

Система знижок для клієнтів, які неодноразово придбали путівки (від п'яти разів), підкреслює важливість лояльності у взаєминах із споживачами. Запропонована 5% знижка є способом побудови стабільної клієнтської бази, де ці клієнти стають своєрідними амбасадорами бренду. Проте залишається питання, чи є цього відсотка достатньо для створення реальної мотивації. Можливо, варто розглянути можливість надання додаткових бонусів, таких як безкоштовні послуги, що підвищать рівень задоволення клієнтів.

Знижка в 5% для клієнтів, які замовляють путівки на 14 і більше ліжко-днів, є ефективним інструментом для стимулювання групових заїздів та корпоративного відпочинку. Це дає змогу одночасно отримати значні доходи, зменшуючи адміністративні витрати на кожного клієнта. Однак високий поріг для отримання знижки може стати бар'єром для меншої кількості відвідувачів, зокрема для сімейних груп. Введення більш гнучкої системи знижок, наприклад, прогресивних залежно від кількості днів, дозволило б залучити більше клієнтів.

Знижки для ветеранів, ліквідаторів аварії на ЧАЕС і учасників бойових дій – це не лише можливість залучити нових клієнтів, а й відображення соціальної відповідальності закладу. Такі акції сприяють формуванню позитивного іміджу санаторію та підвищують його репутацію серед різних соціальних груп. Однак, під час пікових періодів такі знижки можуть вплинути на фінансові результати, тому необхідно знайти оптимальний баланс між соціальними ініціативами та економічною доцільністю.

Популярність сімейного відпочинку в санаторіях зростає, і знижки для дітей – це ефективний спосіб розширити клієнтську базу. Запропоновані 50% знижки для дітей до 10 років та 30% для дітей віком 11–16 років на додаткові місця є вигідними і справедливими. Проте для посилення цієї ініціативи варто розглянути введення спеціальних сімейних пакетів, які включатимуть розваги для дітей, безкоштовне харчування або знижки на супутні послуги. Це дозволить залучити нових клієнтів та створити комфортні умови для відпочинку всієї родини [15].

Незважаючи на очевидні переваги акцій і знижок, їх ефективність залежить від здатності санаторію адаптуватися до вимог ринку. Невеликі знижки (5–10%) можуть бути недостатніми для конкурентного середовища, особливо серед клієнтів із високими доходами. Важливим етапом є аналіз ефективності кожної акції, що дозволяє визначити, які саме пропозиції працюють найкраще.

У сучасних умовах клієнти цінують не лише економію, а й унікальність та якість послуг. Тому поєднання фінансових стимулів зі спеціальними бонусами, програмами лояльності чи додатковими сервісами може стати ключовим фактором успіху.

Знижки та акції, запропоновані санаторієм, спрямовані на задоволення потреб різних клієнтських груп, формування довіри та підвищення доступності послуг. Однак для підвищення їх ефективності потрібно враховувати конкурентне середовище, адаптувати пропозиції до вимог клієнтів та активно аналізувати результати. Лише так ці заходи можуть стати важливим елементом стратегії, яка забезпечить стабільний розвиток санаторію [23].

Таблиця 1.6 – Аналіз динаміки рекреантів за використанням лікувально-оздоровчих програм

Категорія відпочиваючих	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Індекс росту 2024 до 2022	Індекс росту 2024 до 2023
Комплексне санаторно-курортне лікування	4369	4237	4166	95,4	98,3
Пресотерапія	214	143	262	122,4	183,2
Detox	342	411	568	166,1	138,2
Санаторно-курортне лікування пацієнтів із захворюваннями органів травлення	621	541	541	87,1	100,0
Санаторно-курортне лікування захворювань нервової системи	287	352	205	71,4	58,2
Санаторно-курортне лікування захворювань системи кровообігу	354	385	386	109,0	100,3
Санаторно-курортне лікування при порушеннях обміну речовин та захворюваннях ендокринної системи	219	189	276	126,0	146,0
Санаторно-курортне лікування захворювань органів дихання	274	263	316	115,3	120,2
ВСЬОГО	6680	6520	6720	100,6	103,1

Джерело: розраховано автором за [15]

Аналіз даних щодо категорій відпочиваючих у санаторії (табл. 1.6) свідчить про певні тенденції розвитку процедур та послуг, ключові моменти, на яких можна зробити акцент:

У 2024 р. загальна кількість відпочиваючих трохи зросла (на 3,1% порівняно з 2023 р., і на 0,6% порівняно з 2022 р.), що свідчить про поступове збільшення попиту на санаторно-курортні послуги, що може бути результатом покращення іміджу санаторіїв або збільшення інтересу до відновлювального відпочинку після пандемії.

Detox процедури демонструють найбільший ріст серед всіх категорій – зростання на 166,1% від 2022 до 2024 р., та на 138,2% порівняно з 2023 р., що свідчить про зростаючий інтерес до програм очищення організму. Зокрема, програми Detox активно використовуються для покращення самопочуття, зниження ваги та оздоровлення, що вказує на тренд здорового способу життя та зростання попиту на такі послуги.

Посилення маркетингових кампаній на тему детоксикації, розширення лінійки процедур, наприклад, детокс-дієти, детокс-інгаляції, а також впровадження нових технічних засобів, таких як віртуальні детокс-програми (онлайн-консультації з дієтологами, інтерактивні тренінги).

Пресотерапія – цей вид процедури також демонструє позитивну динаміку зростання, збільшившись на 122,4% за період з 2022 до 2024 р., а зростання порівняно з 2023 р. становить 183,2%. Пресотерапія, яка має популярність завдяки своїй здатності покращувати лімфо- та кровообіг, сприяти виведенню токсинів та зменшенню набрякlostі, може стати важливим напрямом для залучення нових клієнтів.

Поглиблення спеціалізованих пакетів для різних клієнтських груп (наприклад, для спортсменів, жінок після пологів, людей з хронічними захворюваннями), що може включати впровадження індивідуальних програм пресотерапії з урахуванням стану здоров'я відпочиваючих.

SPA-послуги й косметологічні процедури також можуть бути важливою складовою для залучення нових клієнтів. Враховуючи високий попит на

детокс-послуги, можна додати спеціалізовані SPA-пакети, які включають масажі, обгортання, ароматерапію та інші косметологічні послуги для загального відновлення і покращення фізичного та емоційного стану.

Перспективи для розвитку:

- розширення асортименту SPA-послуг – додавання нових послуг (масажі, обгортання, процедури для шкіри обличчя та тіла).

- інтеграція косметологічних процедур в процедури Detox для забезпечення комплексного підходу до оздоровлення.

- спеціалізовані програми для жінок та чоловіків, що включають естетичні та лікувальні процедури.

Санаторно-курортне лікування пацієнтів із захворюваннями органів травлення показує зниження на 12,9% за 2024 р. порівняно з 2022 р., що може свідчити про зменшення кількості пацієнтів з такими захворюваннями або про зміну попиту на альтернативні методи лікування.

Санаторно-курортне лікування захворювань нервової системи зазнало значного скорочення (зниження на 28,6% від 2022 до 2024 р.), що може свідчити про тенденцію до пошуку альтернативних методів лікування та відновлення, наприклад, через психотерапевтичні програми або курорти з елементами mindfulness.

Санаторно-курортне лікування захворювань серцево-судинної системи і органів дихання стабільно зростають, що підтверджує актуальність лікувальних програм для людей з цими захворюваннями.

Активне зростання популярності Detox процедур відкриває нові можливості для розвитку програм очищення організму, розширення спектру послуг, а також впровадження інноваційних SPA та косметологічних процедур [14].

Інтеграція сучасних косметологічних технологій в програму лікування та відновлення може значно покращити ефективність лікувальних заходів та залучити нову аудиторію [25].

Зростання інтересу до пресотерапії є ще одним показником розвитку індустрії wellness-послуг, на який можна зосередити увагу в стратегії розвитку.

Впровадження косметологічних і SPA-процедур у санаторіях є перспективним напрямком для розширення послуг та залучення нових клієнтів. Особливості санаторно-курортного лікування, такі як відновлення фізичного і емоційного стану, створюють ідеальні умови для інтеграції косметологічних і SPA-послуг, що дозволяє досягти комплексного оздоровлення [26]. Розглянемо основні причини, чому ці процедури є доцільними саме в контексті санаторного відпочинку:

1. Комплексний підхід до здоров'я – санаторії надають можливість інтеграції різних методів лікування та відновлення, включаючи фізичне здоров'я, психоемоційний стан і зовнішній вигляд. Косметологічні процедури та SPA-програми допомагають покращити не лише фізичне здоров'я, а й емоційний стан, що є важливим елементом у загальному процесі відновлення.

2. Зміцнення ефекту лікувальних процедур – додавання SPA- і косметологічних процедур підвищує ефективність традиційних санаторних процедур (фізіотерапії, лікувальної фізкультури, бальнеотерапії). Наприклад, масажі і косметологічні процедури можуть допомогти полегшити стрес і розслабити м'язи після фізичних навантажень, що покращує результат лікування.

3. Підвищення рівня задоволеності клієнтів – відпочиваючі часто шукають не тільки медичні послуги, а й можливість для релаксації і покращення зовнішнього вигляду. Пропонуючи косметологічні процедури та SPA-послуги, санаторії можуть задовольнити ці потреби, підвищуючи рівень задоволення клієнтів і, відповідно, лояльність [28].

4. Стимулювання емоційного та психічного відновлення – SPA-послуги, такі як ароматерапія, масажі і релаксаційні процедури, допомагають знизити рівень стресу, що важливо під час відновлення після хвороб або лікувальних процедур. Косметологічні процедури, зокрема ті, що включають

омолоджувальні чи зволожуючі методи, покращують самопочуття та емоційний стан клієнтів, що сприяє їхньому відновленню [30].

Рекомендації щодо косметологічних і SPA-послуг для досліджуваного санаторію:

1. Косметологічні процедури:

- омолоджувальні процедури, наприклад, глибоке зволоження шкіри, мікрострумова терапія, RF-ліфтинг (радіочастотний ліфтинг), хімічні пілінги – ці процедури допомагають не тільки покращити зовнішній вигляд, але й стимулюють регенерацію шкіри;

- процедури для поліпшення тону та текстури шкіри: Мезотерапія, біоревіталізація та мезонітки для покращення еластичності шкіри;

- антистресові програми – ароматерапія та масажі для зниження рівня стресу, що є важливим елементом відновлення у санаторії.

- лікування шкіри – процедури для боротьби з акне, пігментацією, розацеа або куперозом можуть бути корисними для відпочиваючих, які пережили стресові ситуації або мають проблеми зі шкірою.

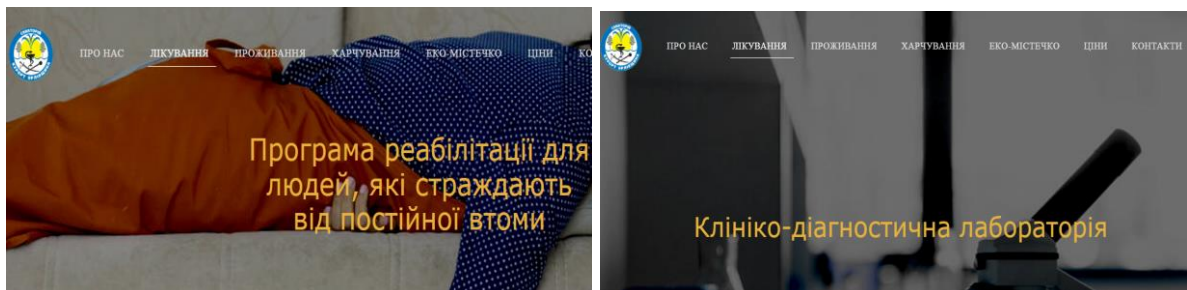


Рисунок 1.5 – Інформація про процедури санаторію «Курорт Орлівщина» на офіційному сайті

Джерело: [15]

2. SPA-послуги:

- масажі – різноманітні види масажу, включаючи класичний, лімфодренажний, медовий, антицелюлітний і лікувальний масажі. Масажі можуть знімати напругу, полегшувати біль у м'язах і покращувати кровообіг.

- обгортання – альгінатні, грязьові, шоколадні або водоростеві обгортання допомагають очистити шкіру, живити її і покращувати загальний стан організму.

- ароматерапія – використання ефірних масел для розслаблення і емоційного відновлення. Ароматерапевтичні процедури можна комбінувати з масажами або ваннами.

- SPA-ванни – йодо-бромні ванни, мінеральні ванни або ванни з морськими солями, які можуть допомогти у загальному оздоровленні, полегшити болі в суглобах і покращити стан шкіри.

- сауни та парні – інфрачервоні та класичні сауни, що допомагають вивести токсини з організму, покращити кровообіг та загальний стан шкіри.

- ванни з ефірними оліями – ванни з різними ефірними оліями для зняття стресу, релаксації або покращення стану шкіри.

Інтеграція косметологічних та SPA-послуг в санаторії дозволить значно розширити спектр послуг і підвищити рівень задоволеності клієнтів. Ці процедури доповнюють традиційні медичні методи відновлення, сприяючи як фізичному, так і емоційному відновленню. Урахування індивідуальних потреб відпочиваючих, включаючи бажання покращити зовнішній вигляд та зняти стрес, може стати ключовим фактором успішного розвитку санаторіїв [20].

Проведемо SWOT-аналіз для виявлення сильних сторін санаторію і можливостей для розвитку, а також допоможе визначити ризики та бар'єри для впровадження косметологічних процедур та SPA-послуг [43].

Сильні сторони (Strengths):

- репутація та досвід – досліджуваний санаторій має позитивну репутацію і значний досвід в лікувально-оздоровчій сфері;

- широкий спектр послуг – вже надаються різноманітні оздоровчі послуги, що створює базу для додавання нових, таких як косметологічні та SPA-процедури;

- лояльні клієнти – наявність клієнтів, які вже неодноразово відвідали санаторій, що дозволяє будувати довготривалі відносини;

- зручне розташування та інфраструктура – добре розташування санаторію та розвинена інфраструктура для прийому гостей забезпечують високий рівень комфорту.

Таблиця 1.7 – SWOT-аналіз впровадження нових косметологічних процедур та SPA-послуг у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Сильні сторони	Слабкі сторони
Позитивна репутація та досвід	Обмежений досвід у косметології та SPA-послугах
Широкий спектр послуг	Високі витрати на обладнання
Лояльні клієнти та зручна інфраструктура	Високі витрати на сертифікацію персоналу
Можливості	Загрози
Збільшення попиту на SPA та косметологічні послуги	Конкуренція з боку інших санаторіїв і SPA-центрів
Розширення цільової аудиторії та партнерства з косметологічними брендами	Економічні коливання та зміни у споживчих вподобаннях
Створення індивідуальних SPA-пакетів для різних груп клієнтів	Висока витратність та ризики невиправданих інвестицій

Джерело: сформовано автором

Слабкі сторони (Weaknesses):

- обмежений досвід в косметології – відсутність кваліфікованих спеціалістів і відповідного обладнання для впровадження нових послуг;
- високі витрати на обладнання – впровадження косметологічних і SPA-послуг потребує значних фінансових вкладень на закупівлю обладнання та матеріалів;
- необхідність перепідготовки персоналу – потрібно провести навчання та сертифікацію персоналу для надання нових процедур.

Можливості (Opportunities):

- зростання попиту на SPA та косметологічні послуги – збільшення інтересу до здорового способу життя та догляду за собою відкриває нові можливості для розширення послуг;

- розширення цільової аудиторії – можливість залучення нових клієнтів, які зацікавлені не тільки в лікувально-оздоровчих, а й косметичних процедурах;

- партнерство з косметологічними брендами – можливість укладення партнерств з відомими брендами косметичних засобів для підвищення якості послуг;

- можливість запропонувати індивідуальні пакети послуг – створення спеціалізованих SPA-пакетів, орієнтованих на різні групи клієнтів (сім'ї, пари, корпоративи).

Загрози (Threats):

- конкуренція з боку інших санаторіїв і SPA-центрів – розвиток нових конкурентів може вплинути на ринкову частку санаторію;

- економічні коливання та зміна споживчих вподобань – зміни у фінансовій ситуації клієнтів можуть обмежити попит на преміальні SPA-послуги;

- висока витратність і ризик невиправданих вкладень – потрібно уважно оцінити доцільність інвестицій у нові послуги, оскільки початкові витрати можуть бути значними.

Санаторій має всі передумови для успішного впровадження косметологічних та SPA-послуг, завдяки наявній репутації, досвіду у лікувально-оздоровчій діяльності та лояльності клієнтів. Впровадження нових послуг може значно розширити цільову аудиторію, залучити нових клієнтів і підвищити конкурентоспроможність закладу. Однак для цього потрібно подолати певні виклики, такі як високі витрати на обладнання та необхідність перепідготовки персоналу.

Основним ризиком є потенційна конкуренція з іншими санаторіями та SPA-центрами, які вже пропонують подібні послуги. Крім того, можливі коливання економічної ситуації, що можуть вплинути на споживчі звички клієнтів і зменшити попит на преміальні послуги. Тому важливо ретельно

оцінити можливі інвестиції та стратегії розвитку, щоб забезпечити стійкий попит на нові послуги.

1.3. Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Перед конкурентним аналізом ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» важливо оцінити внутрішнє середовище та фінансові показники з кількох причин:

1. Оцінка сильних і слабких сторін – аналіз допомагає виявити переваги та недоліки санаторію (управлінські процеси, матеріально-технічна база, якість послуг, ефективність персоналу), що дозволяє покращити конкурентоспроможність.

2. Фінансова стабільність – аналіз доходів, витрат і рентабельності показує фінансовий стан підприємства, що є важливим для порівняння з конкурентами.

3. Підготовка до порівняння з конкурентами – знання внутрішніх процесів і фінансових результатів дає змогу провести точний аналіз і визначити ключові аспекти для порівняння [8].

Підготовчий аналіз створює основу для детального конкурентного аналізу.

Проведемо аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» (табл. 1.8).

Чистий дохід зріс досліджуваного санаторію на 7886 тис. грн або на 15,6%, що свідчить про позитивну динаміку в обсягах реалізації продукції та послуг. Собівартість реалізованої продукції збільшилася на 10215 тис. грн (26,8%), що вказує на підвищення витрат на виробництво і надання послуг. Витрати на 1 грн доходу зменшилися до 0,83 грн у 2024 р., що означає певне поліпшення ефективності управління витратами.

Таблиця 1.8 – Основні фінансово-економічні показники діяльності досліджуваного санаторію за 2022-2024 рр.

Показник	Од. вим.	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відхилення абсолютне 2024 р. до 2022 р.	Відхилення відносне 2024 р. до 2022 р.
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	тис.грн.	29534	50648	58534	7886,0	115,6
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	тис.грн.	27653	38109	48324	10215,0	126,8
3. Витрати на 1 грн.	грн	0,9	0,8	0,83	0,0	103,2
4. Валовий фінансовий результат (прибуток)	тис. грн.	1881	12539	10210	-2329,0	81,4
5. Вартість основних засобів	тис. грн.	31524	33092	38645	5553,0	116,8
6. Фондоємність	грн/грн	1,1	0,7	0,7	0,0	94,3
7. Фондовіддача	разів	0,9	1,5	1,5	0,0	101,0
8. Фондоозброєність	тис.грн /особу	606,2	479,6	495,4	15,8	103,3
9. Обігові кошти підприємства	тис.грн	1142,1	7844	8742	898,0	111,4
10. Кількість операційних циклів	обертів	25,9	6,5	6,7	0,2	103,0
11. Тривалість операційного циклу	днів	13,9	55,8	53,8	-2,0	96,4
12. Чисельність персоналу	осіб	52	69	78	9,0	113,0
13. Продуктивність праці персоналу	тис.грн/ особу	568	734	750,4	16,4	102,2
14. Рентабельність від реалізації послуг	%	6,8	32,9	21,13	-11,8	64,2
15. Чистий прибуток	тис. грн.	1542,4	1674	8168	6494,0	487,9
16. Рентабельність послуг за чистим прибутком	%	5,6	4,4	16,90	12,5	384,1

Джерело: розраховано автором за [15]

Валовий прибуток знизився на 2329 тис. грн (81,4%), що свідчить про падіння рентабельності при зростанні витрат.

Вартість основних засобів збільшилася на 5553 тис. грн (16,8%), що вказує на активне інвестування в основні засоби. Фондоємність не змінилася (94,3%), що свідчить про стабільність ефективності використання основних засобів. Фондовіддача залишилася на рівні 1,5 разів, що вказує на стабільність віддачі від основних засобів. Фондоозброєність збільшилася на 15,8 тис. грн на одну особу (103,3%), що свідчить про зростання забезпечення працівників основними засобами.

Обігові кошти збільшилися на 898 тис. грн (11,4%), що вказує на поліпшення платоспроможності. Кількість операційних циклів майже не змінилася, з незначним збільшенням на 0,2 оберти. Тривалість операційного циклу зменшилася на 2 дні (96,4%), що вказує на покращення ефективності обороту коштів.

Чисельність персоналу зросла на 9 осіб (113%), що є позитивним фактором, але також може свідчити про необхідність оптимізації. Продуктивність праці персоналу збільшилася на 16,4 тис. грн на одного працівника (102,2%), що вказує на зростання ефективності праці.

Рентабельність від реалізації послуг знизилася на 11,8% (64,2%), що свідчить про падіння рентабельності через зростання собівартості. Чистий прибуток збільшився на 6494 тис. грн (487,9%), що є значним покращенням фінансового результату. Рентабельність послуг за чистим прибутком зросла на 12,5% (384,1%), що свідчить про поліпшення ефективності отримання прибутку.

Санаторій продемонстрував значне зростання доходів і прибутку, хоча вартість послуг та собівартість зросли швидше за доходи. Це вказує на потребу в оптимізації витрат. Зростання чисельності персоналу та інвестиції в основні засоби також свідчать про розвиток, але потребують більш ефективного управління для підвищення рентабельності.

Проведемо PEST-аналіз, що дозволить оцінити зовнішнє середовище ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» на основі чотирьох ключових факторів: політичних, економічних, соціальних та технологічних (табл. 1.9).

Таблиця 1.9 – PEST-аналіз зовнішнього середовища ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Фактор	Опис	Вплив на бізнес
Політичні фактори	1. Законодавчі ініціативи щодо медичних послуг та косметології, які можуть змінювати стандарти сертифікації.	1. Невизначеність в законодавчих ініціативах може спричинити додаткові витрати на дотримання нових стандартів.
	2. Державна підтримка оздоровчого туризму.	2. Державні програми розвитку можуть стимулювати попит на SPA-послуги.
Економічні фактори	1. Рівень доходів населення та споживчий попит на косметологічні та SPA-послуги.	1. Зростання доходів середнього класу стимулює попит на послуги преміум-класу.
	2. Загальна економічна ситуація в країні.	2. Економічні труднощі можуть зменшити попит на додаткові послуги.
Соціальні фактори	1. Зростаюча популярність здорового способу життя та туризму для відновлення здоров'я.	1. Популяризація здоров'я та краси створює нові можливості для впровадження інноваційних SPA-послуг.
	2. Ставлення до косметологічних процедур у суспільстві.	2. Збільшення сприйняття косметологічних процедур як необхідних.
Технологічні фактори	1. Інновації в косметології та SPA-технологіях (нові методи, обладнання).	1. Впровадження нових технологій може підвищити ефективність і якість послуг, залучаючи більше клієнтів.
	2. Використання цифрових платформ для маркетингу та продажу послуг.	2. Потрібно інвестувати в новітні технології для конкурентоспроможності.

Джерело: сформовано автором

Політичні фактори можуть створювати юридичні бар'єри, але також дають можливість розвитку через державні програми підтримки.

Економічна ситуація впливає на попит, і необхідно бути готовим до зміни споживчих звичок під час економічних труднощів.

Соціальні тенденції є позитивними для розвитку косметології та SPA, але необхідно адаптувати послуги до культурних особливостей.

Технологічні фактори створюють можливості для впровадження інноваційних послуг, однак вимагають інвестицій у новітнє обладнання і технології для підтримки конкурентоспроможності [22].

ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» працює в сфері санаторно-курортних послуг, де спостерігається висока конкуренція серед українських оздоровчих закладів. На ринку діють як державні, так і приватні заклади, що пропонують різноманітні послуги, в тому числі і косметологічні процедури та SPA-послуги [26].

Основними конкурентами санаторію є заклади, що надають косметологічні та SPA-послуги в Самарівському районі: SPA-центр «Осокори»; Парк-готель «Золотий пляж»; База відпочинку «Рівер Сайд».

Табл. 1.10 представляє порівняння рівня конкурентоспроможності ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» з іншими конкурентами в Самарівському районі, що надають оздоровчі, косметологічні та SPA-послуги. Кожен критерій оцінюється за шкалою від 1 до 10, де 10 означає найвищий рівень.

Таблиця 1.10 – Порівняння рівня конкурентоспроможності ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» з основними конкурентами в Самарівському районі, що надають оздоровчі, косметологічні та SPA-послуги

Основні конкуренти / пріоритетні критерії порівняння	ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»	SPA-центр «Осокори»	Парк-готель «Золотий пляж»	База відпочинку «Рівер Сайд»
Якість оздоровчих послуг	8	9	7	6
Інфраструктура та технічне оснащення	7	9	8	7
Персонал (кваліфікація та досвід)	8	9	8	7
Доступність послуг для різних категорій клієнтів	7	8	9	8
Маркетинг та рекламні кампанії	6	8	7	7
Імідж бренду та репутація	7	9	8	7
Інноваційність та адаптивність	6	8	7	6
Перспективи розвитку та інвестицій	9	7	8	7
Всього	58	67	62	55

Джерело: складено автором за [15, 16, 17, 18]

ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» має потенціал для успішного введення косметологічних та SPA-послуг завдяки сильним сторонам в оздоровчих послугах, кваліфікованому персоналу та сприятливим перспективам для інвестицій.

Однак, для поліпшення конкурентоспроможності потрібно активно працювати над маркетингом та інфраструктурою, зокрема в частині впровадження нових послуг.

Залишаючи за собою конкурентні переваги в основних оздоровчих напрямках, санаторій має можливості для виходу на нові ринки через введення косметології та SPA-послуг, що підвищить загальну конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі.

Візуалізація конкурентного аналізу ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» та основних конкурентів в Самарівському районі, що надають оздоровчі, косметологічні та SPA-послуги представлена на рис. 1.2



Рисунок 1.6 – Візуалізація конкурентного аналізу ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» та основних конкурентів в Самарівському районі, що надають оздоровчі, косметологічні та SPA-послуги

Джерело: побудовано автором

Стратегічні напрямки розвитку ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» повинні зосереджуватись на розширенні та вдосконаленні оздоровчих, косметологічних та SPA-послуг, зокрема:

1. Розширення послуг – впровадження нових косметологічних процедур (омолодження, антивікові процедури) та SPA-послуг (масажі, обгортання).

2. Модернізація інфраструктури – оновлення обладнання для косметології та SPA, створення нових оздоровчих зон.

3. Покращення кадрового потенціалу – навчання та сертифікація персоналу, залучення досвідчених спеціалістів.

4. Маркетинг – активна реклама, створення іміджу санаторію як комплексу для здоров'я та краси, розробка програм лояльності.

5. Індивідуальний підхід – персоналізовані програми для клієнтів, зручні онлайн-сервіси для запису на процедури.

6. Партнерства – співпраця з постачальниками косметологічного обладнання та іншими оздоровчими закладами.

7. Інвестиції в інновації – інтеграція новітніх процедур та екологічних продуктів [21].

Перераховані вище напрямки допоможуть підвищити конкурентоспроможність санаторію, залучити нових клієнтів і покращити його імідж.

РОЗДІЛ 2

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ SPA ТА WELLNESS ПРОГРАМ У ТОВ «САНАТОРІЙ «КУРОРТ ОРЛІВЩИНА»

2.1 Обґрунтування напрямів розвитку Spa та Wellness програм у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

У сучасному світі оздоровчий туризм набуває все більшої популярності, а санаторно-курортний відпочинок вже не обмежується лише традиційним лікуванням. Глобальні тенденції свідчать про зростання попиту на персоналізовані велнес-програми, які поєднують медичні, косметологічні та релаксаційні послуги. Санаторії більше не сприймаються виключно як місця для реабілітації після хвороб – їхні клієнти прагнуть отримати комплексний догляд за здоров'ям та зовнішністю [27].

Зокрема, згідно з дослідженнями Глобального велнес-інституту (GWI), сектор велнес-індустрії демонструє щорічний приріст у 10%, а напрямок медичного туризму та естетичної косметології – на 15% [29]. Український ринок також слідує цим тенденціям, що підтверджується зростанням кількості жінок, які обирають детокс-програми у санаторії «Курорт Орлівщина» (з 5% до 9% за останні роки), що свідчить про зміну запитів клієнтів та їхню готовність інвестувати в зовнішню привабливість, молодість і здоров'я.

Запровадження нових програм у сфері персоналізованого догляду та оздоровлення сприятиме:

1. Підвищенню конкурентоспроможності санаторію – санаторій зможе позиціонувати себе не лише як медичний заклад, а як комплексний велнес-курорт, що залучатиме клієнтів з вищим рівнем платоспроможності.

2. Розширенню цільової аудиторії – послуги краси та здоров'я особливо привабливі для жінок віком 30-55 років, які є активними споживачами SPA та Wellness-продуктів.

3. Збільшенню середнього чеку гостя – клієнти, які проходять традиційні лікувальні процедури, будуть готові доплачувати за комплексні велнес- і косметологічні послуги.

4. Підвищенню лояльності постійних клієнтів – персоналізований підхід та програми, що враховують індивідуальні потреби клієнтів, сприятимуть формуванню довготривалих відносин та поверненню гостей.

З метою комплексного підходу до оздоровлення та покращення зовнішнього вигляду клієнтів пропонується ввести наступні напрями:

1. Медична косметологія та anti-age програми:

- ін'єкційні методики (мезотерапія, біоревіталізація, PRP-терапія);
- лазерне омолодження та лікування шкіри;
- лімфодренажні та ліфтингові масажі обличчя;
- консультації дерматолога-косметолога.

2. Розширені SPA-процедури:

- детокс-обгортання з водоростями та глиною;
- ароматерапія та масажі (стоунтерапія, шиацу, тайський масаж);
- гідротерапія (ванни з мінеральною водою, пілінги з солями);
- фіто-бочки та трав'яні парові процедури.

3. Програми нутриціології та здорового харчування:

- індивідуальні плани харчування з детокс-ефектом;
- антиоксидантні смузі-бари та спеціальні wellness-меню;
- очищувальні та регенераційні курси (кетодієти, аюрведичне харчування).

4. Програми фізичної активності та релаксації:

- йога та пілатес у спеціально обладнаних зонах;
- дихальні практики та майндфулнес-медитація;
- постуральна корекція та остеопатія.

5. Синергія з існуючими лікувальними програмами – запровадження нових програм здоров'я та краси гармонійно поєднується з уже наявними медичними послугами санаторію, наприклад:

- детокс-програми доповнюються апаратними масажами та дієтологічним супроводом;

- оздоровчі ванни та бальнеотерапія підсилюються лімфодренажними процедурами та SPA-терапією;

- лікувальні фізіотерапевтичні методи (магнітотерапія, грязелікування) поєднуються з anti-age процедурами для шкіри [14].

Очікувані результати та ефективність впровадження нових програм:

1. Зростання виручки санаторію за рахунок преміального сегмента послуг.

2. Розширення клієнтської бази та залучення нового сегмента (платоспроможні гості, що обирають wellness-відпочинок).

3. Задоволеність клієнтів завдяки персоналізованому підходу та комплексному догляду.

4 Підвищення статусу санаторію як багатофункціонального Wellness-комплексу [11].

Розширення спектру персоналізованих програм здоров'я та краси у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» є економічно вигідним та стратегічно обґрунтованим кроком, що дозволить не тільки відповідати сучасним тенденціям у сфері wellness та медичного туризму, а й суттєво підвищити рівень конкурентоспроможності закладу.

Синергія лікувальних і косметологічних процедур сприятиме формуванню нового сегмента постійних клієнтів, розширенню цільової аудиторії та створенню іміджу санаторію як провідного SPA та Wellness-центру у Дніпропетровській області [25].

ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» має необхідну інфраструктуру, ресурси та умови, щоб успішно впровадити SPA та Wellness процедури, що обґрунтовується наявністю сучасної лікувально-оздоровчої бази, кваліфікованого персоналу, природних ресурсів та інфраструктури, яка дозволяє задовольнити потреби клієнтів у додаткових оздоровчих послугах.

Таблиця 2.1 – Обґрунтування можливості SPA та Wellness програм у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Компонент	Наявність ресурсів та інфраструктури	Переваги для впровадження програм
Медична інфраструктура	Наявні лікувальні корпуси, фізіотерапевтичні кабінети, бальнеологічне відділення, сучасне медичне обладнання.	Дозволяє інтегрувати косметологічні та wellness-процедури в існуючі лікувальні програми, підвищуючи ефективність комплексного оздоровлення.
Природні ресурси	Мінеральні води, лікувальні грязі, чисте повітря, сприятливий клімат, мальовничі ландшафти.	Використання природних ресурсів у детокс-програмах, SPA-процедурах, гідротерапії, що посилює ефективність програм здоров'я та краси.
Кваліфікований персонал	Медичні фахівці, реабілітологи, дієтологи, косметологи, масажисти, SPA-терапевти.	Можливість розширення спектру послуг за рахунок спеціалістів у сфері wellness та естетичної медицини.
Інфраструктура для активного відпочинку	Фітнес-зали, басейни, відкриті спортивні майданчики, маршрути для скандинавської ходьби, прокат велосипедів.	Створення програм фізичної активності (йога, пілатес, водна аеробіка), які поєднуються з косметологічними процедурами для досягнення кращих результатів.
Наявність житлового фонду	Комфортні номери різних категорій, включаючи VIP-апартаменти, котеджі, можливість довготривалого перебування.	Дозволяє приймати гостей на тривалі wellness-програми, що передбачають комплексний догляд за здоров'ям та красою.
Транспортна доступність	Зручне розташування, близькість до великих міст (Дніпро, Кам'янське), автомобільні маршрути, трансфер для гостей.	Полегшує приїзд клієнтів, у тому числі з інших регіонів, що сприяє розвитку медичного туризму.
Ресурси для освітньо-оздоровчих програм	Лекційні зали, конференц-зали, можливість запрошення експертів у сфері краси, дієтології, косметології.	Проведення навчальних семінарів, тренінгів з правильного догляду за шкірою, детокс-програм, нутриціології, що підвищує привабливість санаторію.
Фінансові можливості	Доступ до інвестицій, співпраця з приватними та державними партнерами, готовність до розширення спектру послуг.	Дозволяє модернізувати обладнання, залучати нових фахівців, оновлювати інфраструктуру, що сприяє якісному впровадженню нових програм.

Джерело: сформовано автором за [4, 19]

Такі інновації дозволять не лише розширити спектр послуг та залучити нових клієнтів, але й зміцнити позиції санаторію як одного з провідних оздоровчих центрів України [13], цільова аудиторія представлена в табл. 2.2.

Програм здоров'я та краси орієнтовані на різноманітні категорії споживачів, кожна з яких має специфічні потреби та очікування, що дозволяє санаторію ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» охопити широку аудиторію, враховуючи сучасні тенденції здорового способу життя, зростаючий інтерес до програм здоров'я та краси, а також підвищений попит на програми комплексного відновлення [5].

Таблиця 2.2 – Цільова аудиторія персоналізованих SPA та Wellness програм у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Категорія споживачів	Характеристики аудиторії	Основні потреби споживачів	Програми, що задовольняють ці потреби
Жінки 30-50 років (працюючі, активні)	Бізнес-леді, підприємниці, менеджери, динамічний спосіб життя, високий рівень стресу, бажання зберегти молодість та здоров'я.	Відновлення після стресу, догляд за шкірою та тілом, корекція ваги, підвищення рівня енергії, профілактика вікових змін.	Anti-age програми (апаратна косметологія, ін'єкційні процедури, масажі)
Жінки після 50 років	Жінки, які прагнуть уповільнити процеси старіння, підтримати здоров'я, мають більше часу для догляду за собою	Омолодження шкіри, поліпшення обміну речовин, профілактика вікових захворювань, гормональна рівновага, підтримка тону	Програми гормонального балансу (нутриціологія, корекція харчування)
Чоловіки 30-55 років	Бізнесмени, керівники, спортсмени, які прагнуть підтримувати молодість, енергію, хорошу фізичну форму	Підтримка фізичної активності, покращення зовнішнього вигляду, відновлення після навантажень, стресостійкість	Фітнес та SPA-програми (масаж, кріотерапія, гідротерапія)
Сімейні пари	Пари, які шукають можливості для спільного відпочинку та оздоровлення, зацікавлені у wellness-туризмі	Спільний відпочинок, релаксація, покращення стосунків, комплексний догляд за здоров'ям	Романтичні SPA-програми для двох (парні масажі, ароматерапія)
Люди, що одужують після хвороб	Особи, які потребують реабілітації після стресів, хронічних захворювань, операцій або COVID-19	Відновлення імунітету, покращення кровообігу, нормалізація роботи внутрішніх органів	Програми відновлення після COVID-19 (дихальна гімнастика, вітамінні комплекси)

Продовження табл. 2.2

Активні туристи та спортсмени	Любителі екстремальних видів спорту, люди, які ведуть активний спосіб життя та потребують якісного відновлення	Регенерація м'язів, зменшення втоми, підвищення витривалості.	Фітнес-програми для спортсменів (лазерна терапія, масажі, кріотерапія)
Міжнародні клієнти	Туристи з інших країн, які цікавляться медичним та wellness-туризмом, прагнуть якісного сервісу	Високий рівень комфорту, унікальні послуги, природні фактори оздоровлення, якісний догляд	Елітні SPA-програми (авторські методики догляду)

Джерело: сформовано автором

Представлений вище спектр аудиторій дозволяє ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» ефективно диверсифікувати свої послуги, підвищуючи доходи та конкурентоспроможність.

У квітні 2025 р. в досліджуваному санаторії було проведено опитування серед відпочивальників з метою визначення доцільності та потреби у впровадженні додаткових програм здоров'я та краси. Анкету також було розміщено на офіційному сайті санаторію, де респонденти отримували мотивацію за проходження анкетування у вигляді 5% знижки на курс масажів. Загалом в опитуванні взяли участь 187 осіб.

Згідно з результатами, більшість опитаних висловили позитивне ставлення до впровадження таких програм, що підтверджує їхню доцільність.

Опитування показало (табл. 2.3) високий рівень зацікавленості у програмах здоров'я та краси серед відпочивальників у поєднанні з традиційним лікуванням, особливо у напрямках апаратної косметології, ін'єкційних процедур, масажів, SPA-послуг.

Таблиця 2.3 – Результати опитування клієнтів ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Питання	Відповіді респондентів, %	Коментарі / Примітки
1. Чи цікавитесь програмами здоров'я та краси?	Так – 88%	Висока зацікавленість у додаткових програмах краси та здоров'я серед відпочивальників.
	Ні – 12%	

Продовження табл. 2.3

2. Які програми здоров'я та краси вас найбільше цікавлять?	Апаратна косметологія – 53%	Найпопулярніші програми: апаратна косметологія, масажі, ін'єкційні процедури, SPA-послуги.
	Ін'єкційні процедури – 42%	
	Масажі – 68%	
	SPA-послуги – 61%	
	Пілінги – 30%	
	Догляд за шкірою обличчя – 35%	
	Фітнес-програми – 29%	
	Інші – 15%	
3. Чи вважаєте доцільним впровадження цих програм?	Так – 85%	Висока підтримка впровадження програм здоров'я та краси серед відпочивальників.
	Ні – 15%	
4. Які послуги ви вважаєте важливими для підтримки здоров'я та краси?	Масажі – 63%	Основні потреби: зняття стресу, поліпшення самопочуття, омолодження.
	Апарати для обличчя – 40%	
	SPA-послуги – 51%	
	Ін'єкційні процедури – 44%	
	Зміцнення імунітету – 49%	
Психологічна підтримка – 38%		
5. Чи готові оплачувати додаткові послуги здоров'я та краси?	Так – 78%	Більшість клієнтів готові платити за додаткові послуги краси та здоров'я.
	Ні – 22%	

Джерело: сформовано автором

Впровадження SPA та Wellness програм є доцільним і може стати конкурентною перевагою санаторію, забезпечуючи нові джерела доходу та підвищення задоволеності клієнтів.

Рекомендації ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» щодо впровадження програм здоров'я та краси:

1. Почати впровадження найпопулярніших програм (апаратної косметології, ін'єкційних процедур, масажів, SPA-послуг) як пілотних проєктів.

2. Проводити регулярний моніторинг задоволеності клієнтів новими послугами та коригувати їх у відповідності до запитів.

3. Розробити цінову політику, враховуючи готовність клієнтів платити за додаткові послуги.

4. Організувати маркетингову кампанію для популяризації нових програм серед потенційних клієнтів.

5. Інвестувати в підготовку персоналу та обладнання для забезпечення високої якості послуг [2].

2.2 Організація Spa та Wellness програм ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Метою організаційного плану є запровадження нових індивідуалізованих програм здоров'я та краси з метою підвищення конкурентоспроможності санаторію, залучення нових клієнтів і розширення асортименту послуг, таких як апаратна косметологія, ін'єкційні процедури, масажі та SPA-послуги. План включає створення необхідних умов для реалізації програм, навчання та найм персоналу, закупівлю обладнання та забезпечення високоякісного виконання послуг.

Очікувані результати:

1. Розширення клієнтської бази – нові програми привернуть клієнтів, зацікавлених у послугах здоров'я та краси.
2. Фінансові показники – прогнозується приріст доходу від нових програм на рівні до 10% щомісячно.
3. Підвищення конкурентоспроможності – санаторій стане більш привабливим для клієнтів, які шукають комплексний підхід до оздоровлення та відновлення.

Таблиця 2.4 – Етапи організації та впровадження SPA та Wellness програм

Етап	Опис заходів	Відповідальні особи	Термін виконання	Результат
Аналіз потреб та розробка концепції програм	Оцінка потреб клієнтів, визначення найбільш популярних програм здоров'я та краси, розробка концепції нових послуг	Маркетинговий відділ, керівництво санаторію	2 місяці	Розроблена програма з урахуванням потреб клієнтів

Продовження табл. 2.4

Закупівля обладнання та матеріалів	Придбання необхідного обладнання для апаратної косметології, ін'єкційних процедур, SPA-послуг	Відділ закупок	3 місяці	Забезпечення необхідним обладнанням для реалізації програм
Найм та навчання персоналу	Підбір кваліфікованих фахівців для програм здоров'я та краси, проведення навчання з новітніх методик	Відділ кадрів, керівники програм	3 місяці	Підготовлений персонал, здатний виконувати нові послуги
Розробка рекламної кампанії	Створення рекламних матеріалів, просування програм через веб-сайт, соціальні мережі, офлайн-рекламу	PR відділ, маркетинговий відділ	2 місяці	Залучення клієнтів через ефективну рекламну кампанію
Запуск програм та контроль якості	Реалізація програм здоров'я та краси, контроль за виконанням стандартів якості та задоволеності клієнтів	Керівництво санаторію, менеджери програм	2 місяці	Успішний запуск програм та задоволення клієнтів
Оцінка ефективності та коригування	Аналіз фінансових показників, відгуків клієнтів, коригування програм за потребою	Керівництво санаторію, маркетинговий відділ	4-6 місяців після запуску	Оцінка ефективності програм і внесення корективів для підвищення результативності

Джерело: сформовано автором

З огляду на впровадження нових послуг, таких як апаратна косметологія, ін'єкційні процедури, масажі та SPA-послуги, процес залучення спеціалістів для їх реалізації є ключовим для забезпечення успіху програм. Успішність нових напрямів значною мірою залежатиме від кваліфікації та досвіду фахівців, для цього планується виконати наступні дії:

1. Визначення потреби в спеціалістах – аналіз необхідних кваліфікацій та компетенцій для кожної послуги (апаратна косметологія, ін'єкційні процедури, масажі, SPA), табл. 2.5.

2. Пошук кандидатів – розміщення вакансій на спеціалізованих платформах, реклама в соціальних мережах, проведення співбесід з кандидатами.

3. Укладання договорів – підготовка трудових договорів або договорів про надання послуг; організація інтеграції нових спеціалістів; ознайомлення з інфраструктурою та графіком роботи; проведення тренінгів з корпоративної культури санаторію.

Для кожної з нових послуг передбачено залучення висококваліфікованих фахівців:

1. Апаратна косметологія – залучення сертифікованих косметологів з досвідом роботи з апаратними методиками.

2. Ін'єкційні процедури – кваліфіковані лікарі-косметологи з досвідом проведення ін'єкційних процедур та відповідною сертифікацією.

3. Масажі – досвідчені масажисти з сертифікаціями, які мають досвід роботи в SPA-салонах та курортах.

4. SPA-послуги – фахівці з різних напрямків SPA- та Wellness послуг, таких як гідротерапія, фітотерапія, ароматерапія.

Таблиця 2.5 – Залучення спеціалістів для впровадження SPA та Wellness програм у санаторії ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Програма	Потрібні спеціалісти	Кваліфікації та досвід	Метод пошуку	Умови прийняття
Апаратна косметологія	Косметологи (апаратна косметологія)	Сертифікація в апаратній косметології, досвід роботи від 3 років	Вакансії на платформах, рекомендації	Співбесіда, договір
Ін'єкційні процедури	Лікарі-косметологи	Сертифікація з ін'єкційних процедур, досвід роботи в клініках	Реклама в соцмережах, консультації з асоціаціями	Співбесіда, договір

Продовження табл. 2.5

Масажі	Масажисти	Диплом з масажної терапії, досвід роботи в SPA-салонах	Вакансії на платформах, оголошення в соцмережах	Співбесіда, договір
SPA-послуги	Фахівці з SPA (гідротерапія, фітотерапія, ароматерапія)	Дипломи, сертифікати з SPA-послуг, досвід роботи в курортах	Пошук через асоціації, контакти з ВНЗ	Співбесіда, договір
Супровідні фахівці	Медичний персонал, адміністратори	Освіта в медицині або менеджменті, досвід роботи на аналогічних посадах	Внутрішній кадровий резерв, оголошення	Співбесіда, договір

Джерело: сформовано автором

Для впровадження нових програм, таких як апаратна косметологія, ін'єкційні процедури, масажі та SPA-послуги, ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» має забезпечити відповідну матеріально-технічну базу. Закупівля обладнання передбачає ретельний аналіз потреб для кожної програми, вибір постачальників, оцінку вартості та відповідності стандартам якості, а також організацію логістики доставки та встановлення обладнання, основні етапи цього процесу:

1. Аналіз потреб – визначення необхідного обладнання для кожної програми з урахуванням кількості клієнтів та специфіки процедур.
2. Пошук постачальників – порівняння варіантів за ціною, якістю та умовами поставки, враховуючи можливість надання гарантій та сервісного обслуговування.
3. Закупівля – підготовка договорів з постачальниками обладнання.
4. Установка та перевірка – монтаж обладнання та тестування його функціональності для забезпечення безпеки та ефективності процедур (табл. 2.6).

Програма «Апаратна косметологія» – закупівля апаратів для ультразвукової терапії та лазерної епіляції дозволить забезпечити високоякісне обслуговування клієнтів, покращити їхній зовнішній вигляд та підвищити ефективність процедур.

Таблиця 2.6 – Необхідне обладнання для впровадження нових програм у санаторії ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Програма	Обладнання	Характеристики	Кількість, шт.	Вартість за одиницю, грн	Загальна вартість, грн
Апаратна косметологія	Апарат для ультразвукової терапії	Для обличчя, очищення та відновлення шкіри	2	75 000	150 000
	Лазерний апарат для епіляції	Діодний лазер для безболісної епіляції	2	105 000	210 000
Ін'єкційні процедури	Ін'єкційні набори	Шприци, голки, препарати для ін'єкцій	5 комплектів	6 000	30 000
	Вакуумний апарат для контурної пластики	Для безопераційного коригування контурів обличчя	1	54 000	54 000
Масажі	Масажні столи	Регульовані, з підголівниками та нагріванням	4	36 000	144 000
	Масажні накидки	Для релаксації та м'язового розслаблення	6	4 500	27 000
SPA-послуги	Парові кабінки	Для SPA-процедур (аромотерапія, парові ванни)	2	60 000	120 000
	Джакузі	Для гідромасажу та релаксації	1	90 000	90 000
Загальні потреби	Системи вентиляції та кондиціонування	Для підтримки комфортного мікроклімату у приміщеннях	3	105 000	315 000
	Освітлення	LED-світильники, диммовані	10	6 000	60 000
РАЗОМ					1130000

Джерело: сформовано автором

Програма «Ін'єкційні процедури» – ін'єкційні набори та вакуумні апарати дозволять проводити популярні процедури для корекції контурів обличчя та тіла, що відповідають сучасним вимогам естетичної медицини.

Програма «Масажі» – масажні столи та спеціальні накидки забезпечать комфорт під час проведення релаксуючих та відновлювальних масажів.

Програма «SPA-послуги» – парові кабінки та джакузі стануть основними елементами для створення розслаблюючої атмосфери, що сприятиме покращенню фізичного та емоційного стану клієнтів.

Загальні потреби – системи вентиляції та освітлення забезпечать відповідний мікроклімат для проведення процедур і створять комфортні умови для відпочинку та оздоровлення.

Закупівля обладнання має оптимальне співвідношення ціни та якості, що дозволить санаторію швидко впровадити нові послуги та почати їхнє надання.

Для успішного просування нових лікувальних та оздоровчих послуг, таких як апаратна косметологія, ін'єкційні процедури, масажі та SPA, ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» необхідно реалізувати всебічну маркетингову кампанію. Вона має включати використання вже наявних каналів комунікації (вебсайт, соцмережі Facebook і Instagram), а також нові інструменти для досягнення ширшої аудиторії, основними завданнями є:

1. Аналіз цільової аудиторії – визначення груп потенційних клієнтів, що найбільше зацікавлені в нових процедурах, та розробка спеціальних стратегій комунікації.

2. Оновлення контенту – додавання нових сторінок, постів, відео та іншого матеріалу на сайті та в соцмережах для детального представлення послуг і їх переваг.

3. Запуск рекламних кампаній:

- Google Ads – налаштування контекстної реклами для залучення трафіку на сайт;

- Facebook та Instagram Ads – таргетинг рекламних оголошень на основі інтересів потенційних клієнтів;

- публікації на медіа-платформах та в блогах – співпраця з блогерами та журналістами для висвітлення нових послуг;

- SEO-оптимізація сайту – покращення видимості сайту в пошукових системах;

- розробка акцій і знижок – стимулювання клієнтів до запису на послуги через спеціальні пропозиції;
- робота з відгуками та рекомендаціями – заохочення клієнтів до публікації позитивних відгуків на сайті, в соцмережах і на платформах відгуків (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 – Реклама і просування SPA та Wellness програм у санаторії

Етап	Опис заходів	Відповідальні особи	Термін виконання	Результат
Аналіз цільової аудиторії	Визначення потенційних клієнтів для кожної з програм (апаратна косметологія, ін'єкційні процедури, масажі, SPA). Створення профілю клієнта для таргетованої реклами.	Маркетолог	1 тиждень	Профілі цільової аудиторії для кожної програми
Оновлення контенту на сайті	Додавання нових сторінок з описом послуг, переваг, цінами, фотографіями та відео.	Веб-розробник	1 тиждень	Оновлений сайт з новими послугами та контентом
Запуск реклами в Google та соцмережах	Налаштування контекстної реклами в Google та таргетованої реклами в Facebook і Instagram.	Фахівець з реклами	2 тижні	Запущені рекламні кампанії
Співпраця з блогерами та медіа	Пошук і співпраця з блогерами та журналістами для публікацій про нові послуги санаторію.	Фахівець з реклами	2 тижні	Публікації в медіа та блоги
SEO-оптимізація сайту	Оптимізація контенту на сайті для покращення видимості в пошукових системах. Використання ключових слів для залучення органічного трафіку.	Фахівець з реклами	2 тижні	Покращена видимість сайту в пошукових системах
Розробка промо-акцій та знижок	Розробка та запуск акцій на нові послуги: знижки, бонуси за перший сеанс, пакетні пропозиції.	Маркетолог, менеджер з продажу	1 тиждень	Проведені успішні промо-акції
Робота з відгуками та рекомендаціями	Заохочення клієнтів залишати відгуки та рекомендації в соцмережах і на платформах відгуків.	Менеджер по роботі з клієнтами	Постійно	Позитивні відгуки на сайті і соцмережах

Джерело: розроблено автором

Першочерговим завданням є детальний аналіз цільової аудиторії для кожної з нових послуг, це можуть бути люди, що цікавляться здоров'ям, альтернативними методами лікування чи косметологією. Для кожної категорії треба створити окремі профілі клієнтів, враховуючи їх вік, інтереси та соціальний статус.

Для ефективного просування слід оновити сайт, додавши детальну інформацію про нові послуги, ціни, переваги та візуальний контент. Також необхідно активно публікувати цікаві пости в соцмережах, створюючи інтерактивний контент, який привертатиме увагу до послуг. Одночасно з оновленням контенту повинні бути запуснені рекламні кампанії в Google Ads та соцмережах, з акцентом на таргетинг за інтересами, віковими групами та географічним положенням. Важливим етапом є співпраця з популярними блогерами та медіа-платформами, що дозволить залучити додаткову увагу до бренду та нових послуг санаторію. Після цього необхідно провести SEO-оптимізацію, що підвищить видимість сайту в пошукових системах.

Запуск промо-акцій, знижок і бонусів сприятиме залученню нових клієнтів. Створення спеціальних пропозицій, таких як знижки на перші сеанси, подарункові пакети або бонуси за кілька процедур, буде стимулювати інтерес. Активна робота з відгуками клієнтів також відіграє важливу роль у формуванні позитивного іміджу та залученні нових гостей через рекомендації.

Завдяки цьому комплексному підходу санаторій зможе ефективно просувати нові послуги та стати привабливим вибором для тих, хто шукає якісні оздоровчі послуги в сучасному рекреаційному туризмі.

2.3 Оцінка соціально-економічної ефективності Spa та Wellness програм у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Цінова політика для санаторію на персоналізовані програми краси та здоров'я має бути гнучкою та адаптованою до потреб цільових клієнтів. Враховуючи попит на Wellness та SPA-процедури, важливо розробити

стратегію, що дозволить не лише покрити витрати на надання цих послуг, а й забезпечити додатковий дохід, максимально задовольняючи потреби клієнтів.

Ціни повинні бути конкурентними, відповідати рівню послуг та ресурсів, а також враховувати готовність клієнтів платити за ці додаткові послуги.

Таблиця 2.8 – Цінова політика на Spa та Wellness програми у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Послуга	Ціна за один сеанс, грн	Ціна за пакет / 10 сеансів, грн	Примітка
Апаратна косметологія	600	5400	Включає широкий спектр процедур для обличчя та тіла.
Ін'єкційні процедури	800	7200	Індивідуальні сеанси для омолодження та корекції контурів обличчя.
Масажі	400	3600	Різні техніки масажу для зняття напруги та покращення самопочуття.
SPA-послуги	500	4500	Комплекс процедур для повного релаксу та відновлення енергії.
Комбінований пакет (апаратна косметологія + масажі)	900	8100	Знижка при поєднанні двох послуг для комплексного догляду.
Комбінований пакет (ін'єкційні процедури + SPA-послуги)	1200	10800	Спеціальна пропозиція для клієнтів, які бажають пройти ці дві програми.
Тематичний курс (апаратна косметологія + ін'єкційні процедури + масажі + SPA-послуги)	2000	18000	Інтенсивний курс для комплексного омолодження та відновлення.

Джерело: запропоновано автором

Цінова стратегія санаторію орієнтована на різноманітні варіанти надання послуг, що враховують потреби різних груп клієнтів. Зокрема, пропонуються як індивідуальні сеанси, так і комбіновані програми, які дозволяють клієнтам отримувати більше послуг за вигіднішою ціною. Це

заохочує до більш тривалого та регулярного використання послуг, що сприяє покращенню результатів і задоволеності клієнтів.

Для залучення більшої кількості відвідувачів розроблені спеціальні знижки на пакети сеансів, що робить процедури доступнішими і стимулює клієнтів обирати довгострокові програми. Комбіновані пакети є зручним варіантом для тих, хто бажає пройти комплексне оздоровлення за вигіднішими умовами.

Ціни на індивідуальні сеанси можуть коригуватися залежно від попиту, кваліфікації фахівців, ефективності програм та відгуків клієнтів. Важливим аспектом є врахування сезонних коливань попиту, що дозволяє гнучко змінювати цінову політику протягом року.

В рамках маркетингових кампаній акцент буде зроблено на високій якості та унікальності послуг, що надаються, з метою збільшення готовності клієнтів інвестувати в ці програми для досягнення максимальних результатів у догляді за здоров'ям та красою. Для того, щоб оцінити економічну ефективність впровадження нових програм краси та здоров'я в санаторії «Курорт Орлівщина», необхідно здійснити розрахунок інвестиційних витрат, поточних витрат, а також визначити вплив на доходи та прибутки санаторію.

Інвестиційні витрати включають закупівлю необхідного обладнання для кожної з програм, а також витрати на підготовку приміщень, загальна сума інвестиційних витрат представлена у табл. 2.9.

Таблиця 2.9 – Інвестиційні витрати санаторію на реалізацію Spa- та Wellness програм

Програма	Загальна вартість обладнання, грн	Підготовка приміщень, грн	Загальні інвестиційні витрати, грн
Апаратна косметологія	360000	50000	410000
Ін'єкційні процедури	84000	50000	134000
SPA-послуги	381000	50000	431000
Загальні потреби	375000	–	375000
Разом	1200000	150000	1350000

Джерело: розраховано автором

Поточні витрати охоплюють оплату праці фахівців, витрати на обслуговування та підтримку обладнання, а також інші операційні витрати. З урахуванням потенційного збільшення кількості клієнтів на 10%, витрати на персонал також будуть коригуватися відповідно до цього зростання. Закупівля матеріалів і засобів включає витрати на спеціалізовані лікарські препарати, добавки та косметичні засоби, необхідні для проведення процедур по догляду за шкірою, ароматерапії та інших SPA-послуг.

Оплата праці персоналу передбачає заробітну плату лікарів, косметологів, фізіотерапевтів, масажистів, інструкторів і інших фахівців, що працюють з новими програмами апаратної косметології, ін'єкційними процедурами та іншими методами оздоровлення. До цього також додаються витрати на навчання та підвищення кваліфікації співробітників (курси, тренінги, сертифікації) для забезпечення високої якості послуг. Витрати на організацію та проведення процедур включають витрати на індивідуальні та групові сеанси, такі як масажі, ін'єкції, ароматерапія, гідротерапія, SPA-послуги, а також інші спеціалізовані заняття, що сприяють загальному оздоровленню і релаксації клієнтів.

Таблиця 2.10 – Поточні витрати на реалізацію Spa- та Wellness програм

Програма	Кількість співробітників	Зарплата, грн/місяць	Податки на заробітну плату, грн	Поточні витрати (місяць), грн	Поточні витрати (рік), грн
Апаратна косметологія	1	15000	3300	18300	219600
Ін'єкційні процедури	1	15000	3300	18300	219600
Масажі	2	12000	2640	26400	316800
SPA-послуги	3	12000	2640	39600	475200
Закупівля матеріалів і засобів	–	–	–	50000	600000
Утримання та обслуговування інфраструктури	–	–	–	8000	96000
Амортизація нових засобів, ремонту та швидкозношувальних предметів (25%)	–	–	–	14500	174000
Всього	–	–	–	175100	2101200

Джерело: розраховано автором

Таблиця 2.11 – Додатковий дохід санаторію від реалізації Spa- та Wellness програм

Послуга	Ціна за один сеанс (грн)	Кількість клієнтів на місяць	Місячний дохід (грн)	Річний дохід (грн)
Апаратна косметологія	1000	80	80000	960000
Ін'єкційні процедури	1500	60	90000	1080000
Масажі	600	150	90000	1080000
SPA-послуги	700	120	84000	1008000
Разом			344000	4128000

Джерело: розраховано автором

Закупівля спеціалізованих матеріалів і обладнання для кожної послуги (наприклад, косметологічні препарати, ефірні олії, лікувальні трави, глини, грязі, морська сіль).

Витрати на підтримку інфраструктури – кошти, необхідні для забезпечення комфортних умов для проведення процедур (ремонт і обслуговування процедурних кімнат і спеціалізованих кабінетів).

Енергетичні витрати для підтримки оптимальних параметрів температури, вологості та освітлення в приміщеннях, де виконуються косметологічні процедури.

Таблиця 2.12 – Показники ефективності від реалізації Spa- та Wellness програм

Показник	Розрахунок	Значення
1. Річний дохід, грн	4128000 (табл. 2.11)	4128000
2. Загальні інвестиційні витрати, грн	1350000 (табл. 2.9)	1350000
3. Загальні поточні витрати, грн	2101200 (табл. 2.10)	2101200
4. Чистий прибуток, грн	п. 1-п. 3	2026800
5. Амортизація на рік, грн	174000 (табл. 2.10)	174000
6. Термін окупності інвестицій, років	п. 4 / п. 2	1,5
7. Рентабельність продажів, %	п. 4 / п. 1	49,1

Джерело: розраховано автором

Проект реалізації програм краси та здоров'я є високоефективним з точки зору економічних результатів. Санаторій може швидко окупити свої інвестиції, що підтверджується коротким терміном окупності в 1,5 роки.

Чистий прибуток в розмірі 2026,8 тис. грн є значним, що свідчить про високу прибутковість цього напрямку діяльності.

Рентабельність продажів на рівні 49% вказує на ефективну організацію бізнесу та здатність генерувати значний прибуток від наданих додаткових послуг.

Реалізація персоналізованих програм краси та здоров'я буде сприяти значному покращенню фінансових результатів санаторію у майбутньому (табл. 2.13).

Таблиця 2.13 – Показники ефективності загальної господарської діяльності досліджуваного санаторію

Показник	2024 р.	Проект	Абсолютне відхилення, тис. грн	Відносне відхилення, %
Чистий дохід від реалізації послуг, тис. грн	58534	62662	4128	107,1
Собівартість реалізованої продукції	48324	50425,2	2101,2	104,3
Валовий прибуток, тис. грн	10210	12236,8	2026,8	119,9
Адміністративні витрати, тис. грн	4346	4346	0	100,0
Витрати на збут	650,8	683,3	32,5	105,0
Чистий прибуток, тис. грн	4170,6	5766,0	1595,4	138,3
Рентабельність, %	7,1	9,2	2,1	

Джерело: розраховано автором

Чистий дохід від реалізації послуг зріс на 4128 тис. грн (7,1%), що свідчить про успішне впровадження нових програм та підвищення попиту на послуги. Собівартість реалізованої продукції зросла на 2101,2 тис. грн (4,3%), що є наслідком впровадження нових послуг, які потребують додаткових витрат на матеріали та обладнання. Валовий прибуток зріс на 2026,8 тис. грн (19,9%), що свідчить про ефективне управління витратами та зростання

доходів від нових програм. Адміністративні витрати залишились на тому ж рівні, що свідчить про стабільність управлінських витрат.

Витрати на збут зросли на 32,5 тис. грн (5%), що може бути пов'язано з додатковими витратами на маркетинг і просування нових послуг.

Чистий прибуток збільшився на 1595,4 тис. грн (38,3%), що вказує на значне підвищення фінансової ефективності. Рентабельність зросла на 2,1%, що відображає підвищення ефективності господарської діяльності після впровадження нових послуг.

Впровадження персоналізованих програм з краси та здоров'я, включаючи нові послуги, такі як апаратна косметологія, ін'єкційні процедури, масажі та SPA-послуги, у досліджуваному санаторії, може призвести до досягнення кількох соціальних ефектів, які позитивно впливають на громаду, економіку та здоров'я населення:

1. Покращення фізичного та психологічного здоров'я населення – впровадження новітніх методик догляду за тілом, таких як апаратна косметологія та ін'єкційні процедури, дозволяє підвищити рівень фізичного та психологічного комфорту клієнтів. Регулярне використання SPA-послуг і масажів допомагає знизити стрес, покращити настрій і загальний стан здоров'я.

2. Зниження навантаження на медичну систему – програми, спрямовані на профілактику захворювань і підтримку здоров'я, можуть знизити рівень захворюваності серед населення, зменшуючи кількість звернень до лікарів і полегшуючи навантаження на систему охорони здоров'я.

3. Стимулювання зайнятості та створення нових робочих місць – впровадження нових послуг потребує залучення висококваліфікованих спеціалістів, таких як косметологи, масажисти, терапевти, інструктори з йоги та SPA-послуг. Це сприяє створенню нових робочих місць та розвитку місцевого ринку праці.

4. Розвиток місцевої економіки та підтримка підприємств – збільшення попиту на спеціалізовані косметичні та оздоровчі послуги стимулює розвиток

місцевих постачальників, виробників косметичних засобів і інгредієнтів для процедур, що також сприяє зростанню малого і середнього бізнесу в регіоні.

5. Залучення інвестицій і розвиток туризму – розширення послуг санаторію дозволяє залучати більше клієнтів, в тому числі з інших регіонів і країн, що сприяє розвитку туристичної інфраструктури і залученню інвестицій у місцеву економіку.

6. Покращення якості життя місцевих жителів – впровадження персоналізованих програм, які сприяють оздоровленню і збереженню краси, позитивно впливають на якість життя громади, підвищуючи рівень задоволення від життя та здоров'я.

7. Сприяння соціальній інтеграції та згуртованості – групові заняття, йога, арт-терапія і SPA-процедури можуть зміцнювати соціальні зв'язки серед місцевих жителів, сприяючи розвитку активної громадської взаємодії, зокрема через участь у спільних програмах оздоровлення.

Соціальні ефекти підтверджують важливість впровадження нових послуг у санаторії, не лише для покращення здоров'я окремих осіб, але й для позитивного впливу на економічний розвиток громади та підвищення якості життя населення.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами кваліфікаційної роботи бакалавра сформовано наступні висновки:

1. ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» має чітко визначену стратегію розвитку, орієнтуючись на інтеграцію сучасних медичних технологій і підвищення рівня сервісу для створення комфортного та ефективного оздоровчого середовища. Розширення медичних послуг, зокрема впровадження новітніх методів реабілітації та фізіотерапії, а також оновлення медичного обладнання, дозволить санаторію надати високоякісні послуги для пацієнтів із різними захворюваннями. Розвиток готельно-рекреаційного комплексу та покращення умов проживання сприятимуть підвищенню рівня комфорту для відпочиваючих, а також забезпечать розширену інфраструктуру для активного відпочинку та культурних програм.

Забезпечення екологічної безпеки та використання природних лікувальних ресурсів підвищать привабливість санаторію для тих, хто прагне до природної реабілітації. Водночас стратегія розвитку включає активне просування послуг, що допоможе залучити нових клієнтів завдяки спеціалізованим програмам та маркетинговим кампаніям. Впровадження інноваційних технологій, таких як телемедицина та мобільний додаток для гостей, значно полегшить обслуговування клієнтів та покращить їх досвід. Підвищення кваліфікації персоналу через тренінги та співпрацю з навчальними закладами забезпечить високий рівень медичних та обслуговуючих послуг, що є основою для підтримки високої репутації санаторію в галузі оздоровлення та відпочинку.

2. Аналіз даних щодо категорій відпочиваючих у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» демонструє позитивні тенденції розвитку, зокрема зростання попиту на санаторно-курортні послуги. У 2024 р. кількість відпочиваючих збільшилася на 3,1% порівняно з 2023 р., що свідчить про стабільне відновлення після пандемії та покращення іміджу санаторію. Найбільше зростання спостерігається в категорії Detox процедур, що зросли

на 166,1% від 2022 до 2024 р., що вказує на зростаючий інтерес до здорового способу життя та очищення організму. Тренд здоров'я активно підтримується маркетинговими кампаніями та розширенням лінійки процедур, таких як Детокс-дієти і Детокс-інгаляції.

Інші послуги, такі як пресотерапія, SPA-послуги і косметологічні процедури, також показали позитивну динаміку зростання, що відкриває нові можливості для розвитку санаторію. Зокрема, пресотерапія продовжує набирати популярність, зростаючи на 122,4% за період з 2022 по 2024 р. Враховуючи зниження попиту на традиційні санаторно-курортні лікувальні програми для пацієнтів із захворюваннями, зростає інтерес до альтернативних методів відновлення. Перспективи розвитку санаторію включають інтеграцію косметологічних і SPA-послуг у програму Detox, а також впровадження нових процедур для забезпечення комплексного оздоровлення та залучення нових клієнтів.

3. Санаторій має всі передумови для успішного впровадження косметологічних та SPA-послуг, завдяки наявній репутації, досвіду у лікувально-оздоровчій діяльності та лояльності клієнтів. Впровадження нових послуг може значно розширити цільову аудиторію, залучити нових клієнтів і підвищити конкурентоспроможність закладу. Однак для цього потрібно подолати певні виклики, такі як високі витрати на обладнання та необхідність перепідготовки персоналу.

4. Впровадження нових програм у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» очікується принести значне зростання виручки, особливо завдяки преміальному сегменту послуг. Розширення клієнтської бази та залучення нових платоспроможних гостей, які обирають wellness-відпочинок, дозволить підвищити задоволеність клієнтів завдяки персоналізованому підходу та комплексному догляду. Окрім того, це сприятиме підвищенню статусу санаторію як багатофункціонального Wellness-комплексу, що відповідатиме сучасним тенденціям у сфері Wellness і медичного туризму. В результаті синергії лікувальних і косметологічних процедур буде сформовано новий

сегмент постійних клієнтів, що дозволить підвищити конкурентоспроможність санаторію та створити імідж провідного wellness-центру України.

5. Проєкт реалізації Spa та Wellness програм є високоефективним з точки зору економічних результатів. Санаторій може швидко окупити свої інвестиції, що підтверджується коротким терміном окупності в 1,5 роки. Чистий прибуток в розмірі 2026,8 тис. грн є значним, що свідчить про високу прибутковість цього напрямку діяльності. Рентабельність продажів на рівні 49% вказує на ефективну організацію бізнесу та здатність генерувати значний прибуток від наданих додаткових послуг. Реалізація персоналізованих програм краси та здоров'я буде сприяти значному покращенню фінансових результатів санаторію у майбутньому.

6. Впровадження персоналізованих Spa та Wellness програм, зокрема нових послуг, таких як апаратна косметологія, ін'єкційні процедури, масажі та SPA-послуги, може мати значний соціальний ефект, позитивно впливаючи на фізичне і психологічне здоров'я населення, що також сприятиме зниженню навантаження на медичну систему через профілактику захворювань та підтримку здоров'я.

Крім того, створення нових робочих місць і стимулювання місцевої економіки, завдяки підвищеному попиту на косметичні та оздоровчі послуги, підтримуватиме розвиток малого та середнього бізнесу в регіоні. Розширення послуг санаторію також сприятиме розвитку Spa та Wellness туризму, залученню інвестицій і покращенню якості життя місцевих жителів, зміцнюючи соціальні зв'язки та згуртованість громади.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Безугла Л.С., Белобородова М.В., Герасименко Т.В. Формування інклюзивно-реабілітаційного туризму в Україні. *Інновації та технології в сфері послуг і харчування*. 2022. 2(6), С. 20-25. DOI: [https://doi.org/10.32782/2708-4949.2\(6.2022.4](https://doi.org/10.32782/2708-4949.2(6.2022.4)
2. Біловодська О., Гайдабрус Н. Теоретико-методичні засади формування послуги лікувально-оздоровчих послуг. *Маркетинг і менеджмент інновацій. Розділ I Маркетинг інновацій*. 2012. № 1. С. 35-43. URL: https://mmi.sumdu.edu.ua/wp-content/uploads/mmi/volume-3-issue-1/mmi2012_1_35_43.pdf.
3. Вектори розвитку туристично-рекреаційних систем Дніпропетровської області / М.В. Белобородова, Л.С. Безугла, А.В. Бессонова, Л.А. Бондаренко, Т.В. Герасименко; М-во освіти і науки України, Нац. техн. ун-т «Дніпровська політехніка». Дніпро: Журфонд, 2024. 186 с. URL: <https://surl.li/tljxjs>
4. Бурулько Н. М. Сучасний стан та перспективи розвитку санаторно-курортного комплексу України. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2014. Вип. 8 (215). С. 10-15. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSUNU_2014_8_4.
5. Галаченко О. О. Регіональна політика розвитку сфери санаторно-курортних послуг : дис. ... канд. мед. наук : 08.00.05. Львів, 2019. 479 с.
6. Гальків Л. І., Кулиняк І. Я., Гербут М. В. Санаторно-курортна діяльність: ринок послуг санаторіїв у регіонах України. *Вісник Львівського політехнічного національного університету*. 2020. №3. С. 18-26. URL: <http://surl.li/hjурс>.
7. Герасименко Т.В., Олійник А.І., Дідусь А.Ю. Стратегічні пріоритети розвитку санаторно-курортної сфери України. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 58. URL: <http://surl.li/ponxw>.

8. Гуменюк В.В. Інвестиційне проектування розвитку курортної справи. *Ринок цінних паперів України*. 2012. № 7. С. 33–38. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rcpu_2012_7_6
9. Іщенко Т.І., Шидловська О.Б., Стоян І.М. Перспективи розвитку Wellness-індустрії в готельному господарстві України. *Географія та туризм*. 2013. № 26. С. 87–93. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gt_2013_26_14
10. Коваленко Н.М. Прогнозування розвитку санаторно-курортної діяльності в Україні. *Схід*. 2019. № 8. С. 25–29. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Skhid_2015_8_6
11. Кравець О. М. Курортологія : підручник. Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. 167 с.
12. Мороз С. Р. Модернізація санаторно-курортного господарства як чинник розвитку соціального туризму. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. Серія економічна*. 2020. Вип. 27. С. 67–73. URL: <https://periodicals.karazin.ua/irtb/article/view/25851/23217>
13. Мочульська О.М., Шульгай А.Г., Ошлянська О.А., Бондарчук В.І., Завіднюк Ю.В., Черноמידз І.Б., Добровольська Л.І., Сверстюк А.С. Сучасні тенденції, детермінанти та перспективи розвитку медичного та лікувально-оздоровчого Spa- та Wellness-туризму в світі. *Вісник соціальної гігієни та організації охорони здоров'я України*. 2019. № 3 (81). С. 56–61. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSG_2019_3_11
14. Орлова Д. І. Перспективи розвитку SPA та Wellness туризму: матеріали XV Міжнародної науково-технічної конференції аспірантів та молодих вчених «Наукова весна», м. Дніпро, 26-28 бер. 2025 р. Дніпро. 2025. С. 481-482. https://rmv.nmu.org.ua/ua/arkhiv-zbirok-konferentsiy/naukova-vesna-2025/Scientific_Spring_2025.pdf.
15. Офіційний сайт ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина». URL: <https://spa-kurort.com.ua>.
16. Офіційний сайт «Курорт Осокори». URL: <https://www.osokory.com.ua/>

17. Офіційний сайт «Парк-готель «Золотий пляж». URL: <https://goldenbeach.dp.ua/>
18. Офіційний сайт «Парк-готель «Рівер Сайд». URL: https://www.instagram.com/baza_riverside/
19. Панухник О.М. Інноваційний потенціал регіонального розвитку туризму та рекреації із залученням молодіжного ресурсу: передумови формування та векторність управління. *Галицький економічний вісник*. № 2 (49). 2015, С. 5-12. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gev_2015_2_3
20. Парфіненко А. Ю., Волкова І. І., Щербина В. І. Проблеми та перспективи розвитку лікувально-оздоровчого туризму в Україні (у порівнянні з країнами Центральної Європи). *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Казаріна. Серія: Міжнародні відносини, економіка, країнознавство*. 2018. № 7. С. 130–135. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhMv_2018_7_21
21. Пітюлич М.І., Мороз С.Р. Диверсифікація діяльності санаторно-курортного господарства як чинник розвитку туризму. 2020. URL: <https://doi.org/10.5281/zenodo.4661821>
22. Просторова організація туристично-рекреаційної сфери: монографія / за заг. ред. В. В. Паппа. Мукачево: Редакційно-видавничий центр МДУ, 2016. 268 с. URL: http://dspace-s.msu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/265/1/03_monograf.pdf
23. Семенов В. Ф. Фактори конкурентоспроможності курортно-рекреаційних підприємств на ринку послуг. *Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки : зб. наук. праць*. 2015. Вип. 1 (28). С. 102-105. URL: <https://surl.li/tljxjs>
24. ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина». Звітність підприємства. URL: <https://clarity-project.info/edr/32286611>.
25. Шаповалова О.О., Сапа Ю.А. Сучасні тенденції розвитку «Spa» і «Wellness» туризму. *Вісник Харківського національного університету імені*

В.Н. Каразіна. 2013. № 1042. С. 154–158. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhMv_2013_1042_1_36.

26. Устименко Л., Булгакова Н. Розвиток wellness-туризму та його вплив на трансформацію туристичної індустрії України. *Вісник Київського національного університету культури і мистецтв. Серія: Туризм. Сталій розвиток та актуальні проблеми*. 2019. № 2 (1). С. 49–59. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vknut_2019_2_1_7

27. Kiss Katalin (2013). Analysis Of Demand For Wellness And Medical Tourism In Hungary. Abstract: Applied Studies in Agribusiness and Commerce, Agrimba. Vol. 6 (5). Pp. 1–6. URL: <https://ideas.repec.org/a/ags/apstra/147415.html>

28. Pessot E., Spoladore D., Zangiacomi A., Sacco M. Natural Resources in Health Tourism: A Systematic Literature Review. *Sustainability*. 2021. 13:2661. doi: 10.3390/su13052661. URL: <https://www.mdpi.com/2071-1050/13/5/2661>

29. Xie L., Guan X., He Y., Huan T.-C. Wellness tourism: Customer-perceived value on customer engagement. *Tour. Rev.* 2021 doi: 10.1108/TR-06-2020-0281. URL: <https://www.econbiz.de/Record/wellness-tourism-customer-perceived-value-on-customer-engagement-xie-lishan/10013368780>

30. Zhong L., Deng B., Morrison A. M., Coca-Stefaniak A. J., Yang L. Medical, Health and Wellness Tourism Research – A Review of the Literature (1970–2020) and Research Agenda. URL: <https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC8536053>.