

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД  
«УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА «КРОК»»

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

Тема: «ГНУЧКЕ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ЗАБЕСПЕЧЕННЯ  
АВТОМАТИЗАЦІЇ АГЕНЦІЇ З ОРЕНДИ КОСТЮМІВ»

Ступінь вищої освіти – магістр

Спеціальність – 073 «Менеджмент»

Освітня програма «Agile-технології розробки програмного забезпечення»

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**

Керівник: завідувач кафедри,  
к.е.н., доцент  
Денис БАЛДИК

Керівник: перший проректор,  
к.е.н., професор  
Наталія ЛІТВІН

Виконав: здобувач групи  
МЕН/Agile-23м  
Олександр БОНДАРЕНКО

Київ, 2024 р.

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД  
«УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА «КРОК»

ЗАТВЕРДЖУЮ:  
завідувач кафедри інформаційного  
менеджменту, математики та  
статистики

\_\_\_\_\_ Денис БАЛДИК  
«\_\_» \_\_\_\_ 20\_\_ р.

ЗАВДАННЯ  
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ  
БОНДАРЕНКО ОЛЕКСАНДР

Тема роботи	Гнучке управління процесом забезпечення автоматизації агенції з оренди костюмів
Номер та дата наказу прозатвердження теми	№56-5 від 27.06.2024 р.
Коротка постановка завдання	Кваліфікаційна робота спрямована на аналіз і вдосконалення автоматизації бізнес-процесів агенції з оренди костюмів для підвищення ефективності.
Посилання на джерела інформації (не більше п'яти найменувань, які рекомендує науковий керівник)	What is scrum master? // The Home of Scrum! – URL: <a href="https://www.scrum.org/resources/what-is-a-scrum-master">https://www.scrum.org/resources/what-is-a-scrum-master</a>  Debugging teams with the Lencioni Model // Addy Osmani Engineering leader and senior thinker – URL: <a href="https://addyosmani.com/blog/debugging-teams-lencioni/">https://addyosmani.com/blog/debugging-teams-lencioni/</a>
Вимоги до кваліфікаційної роботи	Кваліфікаційна робота має містити теоретичне та/або практичне дослідження за темою роботи, яку слід розглядати як складне спеціалізоване завдання або практичну проблематику в галузі управління та адміністрування, яка характеризується комплексністю та невизначеністю умов і потребує застосування теорій і методів Agile технологій.

Дата видачі завдання «14» липня 2024 р.

Керівник

Денис БАЛДИК

Керівник

Наталія ЛІТВІН

Здобувач

Олександр БОНДАРЕНКО

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№	Назва етапів роботи	Термін виконання	Примітка
<b>Підготовчий етап</b>			
1	Вибір напрямку дослідження та керівника	01.07.2024 р.	Виконано
2	Формування теми та призначення керівника	08.07.2024 р.	Виконано
3	Затвердження теми кваліфікаційної роботи	09.07.2024 р.	Виконано
4	Затвердження завдання на кваліфікаційну роботу	15.07.2024 р.	Виконано
<b>Основний етап</b>			
5	Розробка концепції кваліфікаційної роботи	22.07.2024 р.	Виконано
6	Підбір та вивчення джерел інформації з напрямку дослідження. Огляд існуючих аналогів.	29.07.2024 р.	Виконано
7	Затвердження розширеної постановки завдання. Підготовка та подання керівнику розділу 1 кваліфікаційної роботи	18.09.2024 р.	Виконано
8	Проектування інформаційної системи. Підготовка та подання керівнику розділу 2 кваліфікаційної роботи	18.09.2024 р.	Виконано
9	Реалізація інформаційної системи. Підготовка та подання керівнику розділу 3 кваліфікаційної роботи	25.09.2024 р.	Виконано
10	Підготовка та подання керівнику першого варіанту всієї кваліфікаційної роботи	01.10.2024 р.	Виконано
11	Доопрацювання кваліфікаційної роботи з урахуванням зауважень керівника та представлення керівнику доопрацьованого варіанту кваліфікаційної роботи	04.10.2024 р.	Виконано
<b>Завершальний етап</b>			
12	Представлення рукопису для перевірки на плагіат	07.10.2024 р.	Виконано
13	Підготовка презентації та доповіді на передзахист	07.10.2024 р.	Виконано
14	Передзахист кваліфікаційної роботи	12.10.2024 р.	Виконано
15	Технічна самоекспертиза роботи на відповідність вимогам до оформлення та виправлення недоліків	08-13.10.2024 р.	Виконано
16	Експертиза роботи керівником та зовнішнім експертом	14.10.2024 р.	Виконано
17	Доопрацювання доповіді та презентації для захисту	18.10.2024 р.	Виконано
18	Захист кваліфікаційної роботи	21.10.2024 р.	

Керівник

Денис БАЛДИК

Керівник

Наталія ЛІТВІН

Здобувач

Олександр БОНДАРЕНКО

## АНОТАЦІЯ

**Бондаренко О. О. «Гнучке управління процесом забезпечення автоматизації агенції з оренди костюмів».**

В кваліфікаційній роботі розглянуто теоретичні та методичні основи гнучкого управління процесом автоматизації бізнес-процесів агенції з оренди костюмів. Представлено дизайн бізнесу та опис запропонованої системи автоматизації для покращення ефективності управління.

Розглянуті ключові аспекти гнучкого управління проектом автоматизації, зокрема: цілі проекту, план виконання та терміни, бюджет проекту; команда проекту, стейкхолдери, етичний кодекс (цінності), принципи (Agile-маніфест), правила роботи та комунікаційний план в проекті.

Ключові слова: Agile-маніфест, Agile підходи, автоматизація, проект, команда.

Табл. 14 Рис. 4. Бібліограф.: 11 найм.

## ANNOTATION

**Bondarenko O. O. "Flexible management of the automation process in a costume rental agency".**

The qualification paper examines the theoretical and methodological foundations of flexible management of the automation process in business processes of a costume rental agency. It presents the design of the business and a description of the proposed automation system to improve management efficiency.

Key aspects of flexible project management for automation are considered, including: project goals, implementation plan and terms, project budget; project team, stakeholders, code of ethics (values), principles (Agile manifesto), work rules, and communication plan in the project.

Key words: Agile manifesto, Agile approaches, automation, project, team.

Tabl. 14. Fig. 4. Bibliography: 11 Items

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	6
<b>РОЗДІЛ 1. ДИЗАЙН БІЗНЕСУ ОРЕНДИ КОСТЮМІВ</b> .....	9
1.1 Опис предметної області — агентство з оренди костюмів .....	9
1.2 Постановка цілей та завдань проєкту .....	12
1.3 Визначення вимог до продукту .....	15
Висновки розділу 1 .....	20
<b>РОЗДІЛ 2. ГНУЧКЕ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ЗАБЕСПЕЧЕННЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ АГЕНЦІЇ З ОРЕНДИ КОСТЮМІВ</b> .....	22
2.1 Обґрунтування вибору фрейму гнучкого управління проєктом .....	22
2.2 Планування проєкту з розробки продукту .....	25
2.3 Моніторинг виконання проєкту .....	29
Висновки розділу 2 .....	34
<b>РОЗДІЛ 3. РЕЗУЛЬТАТИ РОБОТИ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМАНДИ АГЕНЦІЇ</b> .....	36
3.1 Огляд інкременту продукту .....	36
3.2 Сучасний інструментарій менеджера в agile-середовищі .....	41
Висновки розділу 3 .....	46
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	49
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	51
<b>ДОДАТКИ</b> .....	52

## ВСТУП

В сучасному світі, який відзначається стрімким розвитком індустрії розваг, зростає попит на послуги, пов'язані з організацією подій, свят, театральних виступів та зйомок кінофільмів. Однією з важливих складових таких заходів є костюми. В умовах обмеженого бюджету або необхідності використання унікальних образів для одноразових подій, послуги оренди костюмів набувають все більшої популярності. Відкриття агенції з оренди костюмів є актуальним бізнесом, оскільки дозволяє задовольнити потреби різних верств населення у швидкому доступі до різноманітних костюмів високої якості.

Зростання попиту на оренду костюмів обумовлене кількома факторами:

- збільшенням кількості святкових заходів та тематичних вечірок;
- розвитком індустрії кінематографії та театру;
- потребою в економії коштів при організації масових заходів.

Оренда костюмів також допомагає у зменшенні екологічного навантаження, оскільки багаторазове використання зменшує кількість відходів текстильної промисловості. В цьому контексті актуальність створення агенції з оренди костюмів є надзвичайно важливою як з економічної, так і з соціальної точки зору.

Основною метою даної роботи є розробка концепції, а також аналіз та планування відкриття агенції з оренди костюмів у місті Києві. Проєкт спрямований на детальне опрацювання бізнес-моделі, дослідження зовнішнього і внутрішнього середовища, визначення етапів реалізації та оцінку економічної ефективності проєкту.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

1. Проаналізувати ринок оренди костюмів у Києві, включаючи його тенденції та конкуренцію.
2. Визначити ключові вимоги до бізнес-процесів агенції з оренди костюмів.

3. Розробити план гнучкого управління проектом відповідно до методології Agile.

4. Розрахувати ресурсні потреби для запуску бізнесу (людські та матеріальні ресурси).

5. Провести оцінку фінансових результатів проекту, включаючи розрахунок періоду окупності та рентабельності.

6. Сформулювати рекомендації щодо подальшого розвитку та масштабування агенції з оренди костюмів.

Об'єктом дослідження є бізнес-модель агенції з оренди костюмів, яка охоплює процеси закупівлі, зберігання, обслуговування костюмів, а також управління клієнтськими замовленнями і взаємодію зі стейкхолдерами.

Предметом дослідження є підходи до управління проектами в контексті розробки бізнес-моделі агенції з оренди костюмів, методи планування ресурсів та фінансового управління.

У роботі будуть використані наступні методи дослідження:

- метод системного аналізу для дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища ринку;
- методи економічного аналізу для розрахунку показників ефективності проекту;
- методологія agile для управління проектом відкриття агенції;
- метод фінансового моделювання для оцінки бюджету проекту та прогнозування результатів.

Наукова новизна даного дослідження полягає в інтеграції сучасних підходів до управління проектами у сфері послуг з оренди костюмів, що дозволяє створити гнучку бізнес-модель, здатну швидко адаптуватися до ринкових умов та забезпечувати високий рівень економічної ефективності.

Практичне значення дослідження. Результати даного дослідження можуть бути використані для створення агенцій з оренди костюмів у різних регіонах України, а також як база для масштабування бізнесу на інші види прокату (наприклад, оренда реквізиту для театральних вистав, фотостудій

тощо). Проєкт надає детальні рекомендації щодо планування бізнесу, управління ресурсами та фінансовими показниками, що робить його корисним для підприємців-початківців.

Кваліфікаційна робота складається з титульної сторінки, завдання на кваліфікаційну роботу на 2 сторінках, анотації, змісту, вступу, основної частини, висновків, списку використаних джерел та додатків. Кожен розділ присвячений розкриттю окремих аспектів проєкту відкриття агенції з оренди костюмів, від аналізу ринку та планування до фінансової оцінки та рекомендацій.

## РОЗДІЛ 1. ДИЗАЙН БІЗНЕСУ ОРЕНДИ КОСТЮМІВ

### 1.1 Опис предметної області — агентство з оренди костюмів

Агенція з оренди костюмів є популярним видом бізнесу, який орієнтований на забезпечення клієнтів костюмами для різних заходів, таких як театральні вистави, кінозйомки, святкові події та корпоративні вечірки. Особливість цього бізнесу полягає в тому, що він дозволяє економити кошти клієнтам, які потребують унікальних костюмів на тимчасовій основі, замість того, щоб купувати дорогі наряди, які будуть використані лише кілька разів.

#### 1.1.1 Приклад із реального життя

Одним із прикладів успішного бізнесу в цій сфері є американська компанія "Costume World", яка вже більше 40 років надає в оренду костюми для театральних постановок, кінопроектів та приватних подій. Їхній асортимент включає більше 1,2 мільйона костюмів, що охоплюють різні епохи та тематики – від античної Греції до наукової фантастики. Їхні костюми використовувалися в таких відомих постановках, як «Привид опери» та «Ле Мізерабль».

Ще один відомий приклад – британська фірма "Angels Costumes", що працює з 1840 року і спеціалізується на оренді костюмів для кіноіндустрії. Їхні костюми можна побачити у відомих фільмах, таких як «Гаррі Поттер», «Гладіатор», «Шерлок Холмс» і «Титанік». Вони активно працюють із театральними студіями та кінокомпаніями, забезпечуючи їх необхідними нарядами, а також пропонують послуги з індивідуального пошиття костюмів для специфічних запитів.

#### 1.1.2 Основні характеристики предметної області

Агенція з оренди костюмів надає широкий спектр послуг для різних категорій клієнтів. Розглянемо деякі з ключових характеристик бізнесу. **В якості клієнтської аудиторії зазвичай виділяють дві основні групи [Error! Reference source not found., Error! Reference source not found.]:**

1. Фізичні особи – це клієнти, які орендують костюми для приватних подій, таких як вечірки, весілля, фотосесії та тематичні заходи. Наприклад, у період Хелловіну попит на костюми супергероїв або фантастичних персонажів різко зростає.

2. Юридичні особи – серед них театральні студії, кінокомпанії, а також організатори заходів. Театральні компанії зазвичай орендують великі партії костюмів для багатьох вистав одночасно. Наприклад, компанія "Costume World" активно співпрацює з Бродвейськими театрами, постачаючи їм костюми для десятків постановок.

Агенція повинна забезпечити великий вибір костюмів для різних категорій і заходів. Це можуть бути:

1. Тематичні костюми для вечірок. Костюми на Новий рік, Хелловін або карнавальні костюми.
2. Костюми для кіно та театру. Костюми для історичних фільмів або вистав, які потребують точного відтворення певної епохи або стилю. Наприклад, британська компанія "Angels Costumes" спеціалізується на костюмах для фільмів, що відтворюють різні періоди історії, від середньовіччя до сучасності.
3. Костюми для фотосесій. Включають унікальні дизайнерські костюми або авангардні наряди, популярні серед професійних фотографів та студій.

Основні бізнес-процеси агенції з оренди костюмів включають закупівлю, зберігання, обслуговування та управління замовленнями. Давайте розглянемо ці процеси детальніше.

1. Закупівля костюмів. Агенція повинна постійно оновлювати свій асортимент, щоб відповідати трендам і задовольняти запити клієнтів. Наприклад, компанія "Angels Costumes" зосереджується на постійному оновленні колекції історичних костюмів, щоб відповідати вимогам кіностудій, що знімають фільми у різних історичних періодах.

2. Зберігання та обслуговування костюмів. Костюми повинні зберігатися в спеціальних умовах, щоб запобігти їх зношуванню. Наприклад, костюми повинні бути правильно провітрювані та оброблятися після кожної оренди, щоб зберігати їх первинний вигляд. Фірми на кшталт "Costume World" мають власні хімчистки та майстерні для ремонту костюмів, що дозволяє їм утримувати свої колекції у відмінному стані протягом десятиліть.

3. Обслуговування клієнтів. Це процес прийому замовлень, консультацій клієнтів, видачі костюмів та їх повернення. Наприклад, у таких компаніях, як "Rent the Runway", клієнти можуть забронювати наряд через мобільний додаток або вебсайт, що значно полегшує процес оренди та збільшує кількість клієнтів.

4. Інформаційна підтримка бізнесу. Важливою складовою успішного бізнесу є автоматизація процесів через ІТ-системи. Наприклад, використання системи управління складом (WMS) допомагає автоматизувати процес відстеження костюмів, а CRM-системи дозволяють ефективно керувати клієнтськими замовленнями. Оцінка витрат на автоматизацію представлена на діаграмі (Додаток Б).

Виклики в предметній області:

1. Сезонність попиту. Оренда костюмів має яскраво виражений сезонний характер. Наприклад, у компанії "Costume World" найбільший попит спостерігається в період Хелловіну, тоді як у решту року основними клієнтами є театри та кінокомпанії.

2. Конкуренція. Оренда костюмів — це конкурентне середовище, зокрема з боку онлайн-платформ, таких як OLX або Instagram, де багато приватних осіб пропонують костюми в оренду за нижчими цінами. Щоб виділитися, агенції необхідно пропонувати унікальний сервіс або ексклюзивні костюми. Наприклад, "Angels Costumes" має унікальний каталог із рідкісними вінтажними костюмами, що приваблює студії, які потребують автентичних костюмів для історичних фільмів.

Одним із ключових факторів успіху агенції є використання сучасних технологій для автоматизації процесів і підвищення ефективності. Сюди можна віднести:

- Онлайн-платформи для бронювання. Компанії на кшталт "Rent the Runway" використовують онлайн-платформи, через які клієнти можуть переглянути каталог костюмів, вибрати розмір і дату оренди, що значно спрощує процес для клієнта.
- CRM-системи. Вони дозволяють агенції тримати під контролем клієнтську базу, відстежувати запити, підтримувати зв'язок із клієнтами та пропонувати персоналізовані послуги.

## 1.2 Постановка цілей та завдань проєкту

Для успішного відкриття агентства з оренди костюмів необхідно чітко визначити цілі та завдання проєкту, що дозволить ефективно планувати ресурси і процеси. Правильна постановка цілей також допоможе орієнтуватися на ключові показники ефективності, які можна відстежувати протягом виконання проєкту.

### 1.2.1 Основна мета проєкту

Основною метою проєкту є створення агентства з оренди костюмів у Києві, яке здатне задовольнити попит на оренду високоякісних тематичних костюмів для різних подій. Агенція повинна забезпечити широкий асортимент костюмів і високий рівень сервісу, що дозволить зайняти вигідне положення на ринку оренди костюмів.

### 1.2.2 Приклад з реального життя

Як приклад можна розглянути компанію "Rent the Runway" у США, яка починалася як невеликий стартап, орієнтований на оренду дизайнерського одягу. Основною метою було надання жінкам можливості орендувати брендові сукні на особливі випадки, не витрачаючи при цьому величезні суми на покупку. Завдяки чітко поставленим цілям і завданням, вони змогли

залучити значну кількість клієнтів і поступово розширити асортимент до аксесуарів, взуття і сумок.

### 1.2.3 Конкретні цілі проєкту

Для досягнення основної мети проєкту можна виділити такі цілі:

1. Заняття частки ринку. Необхідно досягти мінімум 5% ринку оренди костюмів у Києві протягом першого року роботи агентства.
2. Отримання прибутку. Агенція повинна вийти на прибутковість через 6 місяців після запуску. Розрахунковий щомісячний прибуток — не менше 200 000 грн.
3. Розширення клієнтської бази. Протягом першого року роботи агенція повинна досягти не менше 500 регулярних клієнтів.

Для відстеження досягнення цих цілей можна використовувати таблицю, що включає основні показники:

*Таблиця 1.1- Основні показники*

Мета	Критерій досягнення	Час досягнення
Заняття частки ринку	Досягнення 5% частки ринку оренди костюмів	12 місяців
Отримання прибутку	Щомісячний прибуток не менше 200 000 грн	Через 6 місяців
Розширення клієнтської бази	Наявність 500 регулярних клієнтів	Протягом першого року роботи

### 1.2.4 Завдання проєкту

Для досягнення поставлених цілей необхідно виконати ряд завдань. Основні завдання можна розділити на такі групи:

1. Аналіз ринку. Дослідити попит на послуги оренди костюмів у Києві та визначити основних конкурентів, їхні сильні та слабкі сторони.
2. Закупівля костюмів. Забезпечити широкий асортимент, який включає костюми різних тематик, від святкових костюмів до історичних образів для кінозйомок і театральних постановок.
3. Маркетинг та просування. Розробити стратегію просування, яка охоплює онлайн-канали (соцмережі, SEO, контекстну рекламу) та офлайн-заходи (участь у виставках, колаборації з івент-агентствами).
4. Автоматизація процесів. Впровадити інформаційні системи для управління замовленнями та складом, CRM для взаємодії з клієнтами, а також онлайн-платформу для зручного бронювання костюмів.
5. Найм персоналу. Знайти кваліфікованих працівників, які забезпечать якісний сервіс і догляд за костюмами. Важливо сформувати команду професіоналів для роботи з клієнтами та забезпечення внутрішніх процесів (логістика, ремонт і чистка костюмів).

#### 1.2.5 Формули для розрахунку основних показників

Для оцінки економічної ефективності проекту використовуються кілька фінансових показників, таких як період окупності (Payback Period) та рентабельність інвестицій (Return on Investment, ROI).

#### 1.2.6 Формула розрахунку періоду окупності (PP)

$$PP = \frac{\text{Інвестиції в проєкт}}{\text{Чистий місячний дохід}}$$

Де

- Інвестиції в проєкт — загальні вкладення в проєкт, наприклад, 500 000 грн.

- Чистий місячний дохід — дохід після вирахування всіх операційних витрат, наприклад, 150 000 грн.

Приклад розрахунку:

$$PP = \frac{500000}{150000} = 3,33 \text{ місяці}$$

Отже, проєкт окупиться через 3,33 місяці після запуску.

Формула розрахунку рентабельності інвестицій (ROI):

$$ROI = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Загальні витрати}} \times 100\%$$

Наприклад, при чистому прибутку 200 000 грн і загальних витратах 500 000 грн:

$$ROI = \frac{200000}{500000} \times 100\% = 40\%$$

Це означає, що рентабельність інвестицій складає 40%, що є доволі високим показником. Фінансові показники проєкту представлені на діаграмі (Додаток В).

### 1.2.7 Приклад із реального життя

Компанія "Rent the Runway" почала з того, що орієнтувалася на оренду елітного одягу для вечірок, і вже в перший рік роботи вийшла на прибутковість, завдяки чітко поставленим цілям та завданням. Вони розробили стратегію, яка включала маркетинг через соціальні мережі та колаборації з модними блогерами, що дозволило їм швидко збільшити клієнтську базу.

### 1.3 Визначення вимог до продукту

Для створення успішного агентства з оренди костюмів необхідно чітко визначити вимоги до продукту, тобто до самих костюмів та послуг, що

надаватимуться клієнтам. Ці вимоги охоплюють якість костюмів, їх кількість, різноманітність, а також технічні та операційні аспекти бізнесу.

### 1.3.1 Вимоги до костюмів

1. Якість костюмів. Усі костюми повинні відповідати високим стандартам якості, щоб витримувати багаторазове використання. Це стосується матеріалів, з яких вони виготовлені, а також швів та деталей. Наприклад, костюми, що орендуються для театральних вистав або кінозйомок, повинні мати міцні тканини та добре виконані шви, щоб не пошкоджуватися під час активних сцен. Приклад: Британська компанія "Angels Costumes" використовує тільки високоякісні матеріали для своїх костюмів, що дозволяє їм зберігати первісний вигляд навіть після багаторазового використання на зйомках фільмів та театральних виставах.
2. Асортимент костюмів. Агенція повинна забезпечити широкий вибір костюмів, включаючи костюми для різних тематичних вечірок, театральних вистав, історичних реконструкцій та кінозйомок. Різноманітність повинна включати костюми різних розмірів та стилів. Наприклад, у період Хелловіну попит на костюми може варіюватися від класичних вампірів та відьом до більш специфічних образів, таких як персонажі з популярних фільмів.
3. Адаптованість костюмів до запитів клієнтів. Костюми повинні бути універсальними та мати можливість підлаштуватися під вимоги клієнтів, наприклад, можливість зміни розмірів або швидкий ремонт. Компанії на кшталт "Costume World" завжди мають майстрів, які можуть оперативно відремонтувати чи адаптувати костюм під індивідуальні потреби клієнта.

### 1.3.2 Вимоги до послуг

1. Оперативність надання послуг. Час виконання замовлень повинен бути мінімальним, особливо для клієнтів, які мають обмежені терміни, наприклад, для театральних студій або кіностудій, де час має критичне значення.  
Приклад: Компанія "Rent the Runway" має ефективну систему доставки, яка дозволяє клієнтам отримати замовлений костюм протягом 1-2 днів після замовлення.
2. Зручність сервісу для клієнтів. Для зручності клієнтів необхідно створити простий і зрозумілий процес оренди костюмів. Онлайн-платформа або мобільний додаток можуть спростити вибір, бронювання та оплату костюмів. Інтерфейс повинен бути інтуїтивно зрозумілим і дозволяти клієнтам швидко знайти потрібний костюм за розміром, стилем або подією.
3. Гнучкість умов оренди. Агенція повинна пропонувати різні пакети оренди залежно від тривалості користування костюмами: від кількох годин до кількох тижнів. Це дозволить залучити як клієнтів, яким потрібен костюм на один вечір, так і кінокомпанії, які потребують костюми для тривалих зйомок.

### 1.3.3 Операційні вимоги

1. Зберігання костюмів. Костюми повинні зберігатися у відповідних умовах, щоб уникнути пошкоджень та втрати якості. Для цього необхідні приміщення з відповідним мікрокліматом: контроль температури, вологості, регулярна вентиляція. Приклад: У компанії "Angels Costumes" всі костюми зберігаються у спеціалізованих сховищах, обладнаних системами клімат-контролю, щоб уникнути псування тканин або вицвітання фарб.
2. Чистка та ремонт костюмів. Агенція повинна мати можливість проводити регулярне чищення костюмів після кожного використання, щоб забезпечити їх готовність до подальшої оренди. Також необхідно

мати в команді майстрів для оперативного ремонту. Приклад: У компанії "Costume World" є власні хімчистки та майстерні, що дозволяє швидко оновлювати костюми після кожного замовлення.

3. Управління складом. Для ефективної роботи агентства необхідна система управління складом (WMS — Warehouse Management System), яка допоможе відслідковувати наявність костюмів, їх стан, частоту використання та планування закупівель нових одиниць. Це також дозволить автоматизувати процес інвентаризації.

#### 1.3.4 Таблиця основних вимог до продукту:

Таблиця 1.2 - Основні вимоги до продукту

Назва вимоги	Опис	Приклад із реального життя
Якість костюмів	Використання високоякісних матеріалів, міцні шви, витривалість до багаторазового використання	Angels Costumes: костюми для фільмів та театрів з високоякісних матеріалів
Асортимент костюмів	Широкий вибір костюмів для різних тематик, включаючи історичні та святкові костюми	Costume World: понад 1 мільйон костюмів на будь-який смак
Оперативність надання послуг	Швидка обробка замовлень і доставка костюмів протягом 1-2 днів	Rent the Runway: швидка доставка одягу
Гнучкість умов оренди	Можливість короткострокової і довгострокової оренди	Costume World: оренда костюмів для різних термінів

Назва вимоги	Опис	Приклад із реального життя
Чистка та ремонт	Регулярне чищення костюмів і швидкий ремонт	Costume World: власні хімчистки і майстерні для ремонту
Зберігання костюмів	Приміщення з клімат-контролем для зберігання костюмів	Angels Costumes: спеціалізовані сховища

### 1.3.5 Формули для планування закупівлі костюмів

Для оптимізації процесу закупівлі костюмів можна використовувати формули для розрахунку кількості костюмів, які потрібно мати в наявності на складі. Наприклад, формула EOQ (Economic Order Quantity — економічно обґрунтоване замовлення) дозволяє розрахувати оптимальний обсяг замовлення, щоб мінімізувати витрати на зберігання та замовлення.

Формула EOQ:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

Де

- D — попит на костюми (кількість замовлень на рік),
- S — вартість одного замовлення (включаючи доставку і обробку),
- H — вартість зберігання однієї одиниці на рік.

Приклад: якщо щорічний попит становить 1000 костюмів, вартість одного замовлення — 500 грн, а вартість зберігання — 50 грн на одиницю, то:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 * 1000 * 500}{50}} = \sqrt{20000} = 141 \text{ костюм}$$

Це означає, що оптимальний обсяг замовлення для мінімізації витрат — 141 костюм.

### Висновки розділу 1

У розділі було детально проаналізовано предметну область агентства з оренди костюмів, що включає основні аспекти цього бізнесу, його структуру, клієнтську аудиторію, асортимент, а також потенційні виклики і можливості для розвитку. На основі проведеного аналізу можна зробити наступні висновки:

1. **Актуальність відкриття агентства з оренди костюмів:** Сучасний ринок демонструє стійке зростання попиту на послуги оренди костюмів, що зумовлене розвитком індустрії розваг, кіно та театру, а також зростанням популярності тематичних заходів. Люди все більше обирають оренду замість покупки, оскільки це дозволяє значно економити кошти при організації одноразових подій. Крім того, оренда сприяє зменшенню екологічного навантаження, адже багаторазове використання костюмів знижує кількість відходів текстильної промисловості.

2. **Основні бізнес-процеси агентства з оренди костюмів:** Бізнес з оренди костюмів вимагає ефективного управління кількома ключовими процесами, серед яких закупівля костюмів, їх зберігання, обслуговування та забезпечення безперервної взаємодії з клієнтами. Одним з критичних факторів успіху є постійне оновлення асортименту відповідно до поточних трендів, сезонних змін та потреб різних категорій клієнтів, таких як приватні особи для святкових заходів та корпоративи, а також кінокомпанії і театральні студії, які потребують історичних костюмів для зйомок і вистав.

3. **Підтримка якості та зберігання костюмів:** Важливим аспектом ефективної роботи агентства є дотримання високих стандартів якості

костюмів, що передбачає використання міцних матеріалів та належний догляд за ними. Костюми мають витримувати багаторазове використання, що вимагає належного обслуговування, такого як регулярне чищення, дрібний ремонт та зберігання в умовах, які мінімізують зношування матеріалів. Зберігання костюмів повинно здійснюватися у відповідних умовах для збереження їх первинного вигляду протягом тривалого часу.

4. **Клієнтська база і конкуренція:** Ринок оренди костюмів охоплює як фізичних осіб, які орендують костюми для вечірок та фотосесій, так і юридичних осіб, таких як театри та кінокомпанії. Успіх агентства багато в чому залежить від здатності запропонувати унікальні рішення, які відрізнятимуться від конкурентів. Це можуть бути ексклюзивні костюми, спеціальні пропозиції для різних цільових груп або автоматизований сервіс бронювання. Конкуренція на цьому ринку є досить високою, зокрема через наявність приватних осіб, які пропонують костюми за нижчими цінами на платформах типу OLX та Instagram.

5. **Виклики та можливості:** Однією з ключових проблем для агентства є сезонність попиту, яка може спричинити різке зростання або спад замовлень в залежності від часу року або наявності певних святкових подій (Новий рік, Хелловін). Це вимагає гнучкого підходу до управління запасами та промо-кампаній. Водночас, автоматизація бізнес-процесів за допомогою сучасних інформаційних систем, таких як CRM та системи управління складом, дозволить значно підвищити ефективність роботи агентства, покращити клієнтський досвід і скоротити витрати.

Отже, детальний аналіз предметної області дозволив не лише оцінити поточний стан ринку оренди костюмів, але й визначити стратегічні напрямки для ефективного розвитку бізнесу. Створення агентства з оренди костюмів на основі гнучких методів управління, з акцентом на автоматизацію процесів та надання високоякісних послуг, має високі шанси на успіх у сучасних ринкових умовах.

## РОЗДІЛ 2. ГНУЧКЕ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ЗАБЕСПЕЧЕННЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ АГЕНЦІЇ З ОРЕНДИ КОСТЮМІВ

### 2.1 Обґрунтування вибору фрейму гнучкого управління проєктом

Гнучкі методології управління проєктами, такі як Agile, все більше використовуються в сучасному бізнесі через їхню здатність швидко адаптуватися до змін та ефективно організовувати роботу команд. У контексті відкриття агентства з оренди костюмів Agile дозволяє оптимізувати процеси планування, запуску та управління, забезпечуючи швидку реакцію на змінювані ринкові умови і потреби клієнтів.

#### 2.1.1 Чому обрано Agile?

Однією з основних причин вибору Agile як методології для управління проєктом відкриття агентства з оренди костюмів є необхідність швидкого запуску послуги з можливістю поступового покращення продукту. Agile дозволяє розбити процес створення агентства на невеликі етапи (інкременти), кожен з яких може бути оцінений і адаптований відповідно до потреб ринку.

Основні переваги Agile:

1. Гнучкість. Agile дозволяє адаптуватися до змін, що є важливим у динамічному середовищі ринку оренди костюмів, де можуть виникати нові тренди і потреби клієнтів.
2. Швидкий запуск MVP (minimum viable product). Завдяки Agile можна швидко запустити мінімально життєздатний продукт (наприклад, обмежений асортимент костюмів), а потім поступово додавати нові функції та товари.
3. Прозорість процесів. Agile забезпечує постійну комунікацію між командами та замовниками, що допомагає вчасно виявляти проблеми і оперативно їх вирішувати.

4. Ітеративний підхід. Вся робота розбивається на короткі цикли (спринти), що дозволяє швидко оцінювати результати і коригувати наступні етапи.

#### 2.1.2 Приклад з реального життя

Компанія "Zappos", що спеціалізується на продажі взуття і одягу, використовує методологію Agile для управління внутрішніми проєктами. Вони розбивають свої процеси на короткі цикли, щоб швидко реагувати на зміни у споживчих трендах і покращувати свій сервіс. Наприклад, під час випуску нових колекцій вони використовують короткі спринти для швидкого тестування нових моделей, збираючи відгуки клієнтів і оперативно вносячи зміни.

#### 2.1.3 Основні принципи Agile

Методологія Agile базується на кількох основних принципах, які дозволяють ефективно управляти проєктами:

1. Фокус на клієнті. Усі процеси орієнтовані на задоволення потреб клієнта. У контексті агентства з оренди костюмів це означає постійне оновлення асортименту відповідно до запитів клієнтів.
2. Ітеративна розробка. Процеси реалізуються поетапно (ітераціями), що дозволяє отримати перші результати на ранніх стадіях і поступово покращувати продукт.
3. Самоорганізовані команди. Кожен член команди відповідальний за свою частину роботи і має можливість самостійно приймати рішення в рамках своїх завдань. Це знижує навантаження на менеджерів і підвищує ефективність роботи.
4. Адаптивне планування. Планування в Agile є постійним процесом і може коригуватися на кожному етапі проєкту. Це дозволяє швидко адаптуватися до нових вимог або обмежень.

#### 2.1.4 Таблиця порівняння традиційного управління проєктами (Waterfall) і Agile

*Таблиця 2.1 - Порівняння традиційного управління проєктами (Waterfall) і Agile*

Параметр	Традиційне управління (Waterfall)	Agile
Підхід до планування	Фіксоване планування перед початком проєкту	Гнучке, адаптивне планування протягом усього проєкту
Впровадження змін	Зміни важко впроваджувати після початку робіт	Зміни можуть вноситися на будь-якому етапі
Комунікація з клієнтом	Клієнт залучений переважно на етапі погодження вимог і прийому результату	Клієнт залучений на всіх етапах розробки
Тривалість етапів	Проєкт ділиться на великі фази, тривалість яких може бути декілька місяців	Проєкт ділиться на короткі ітерації (спринти) тривалістю 2-4 тижні
Оцінка результатів	Результат оцінюється після завершення проєкту	Результати оцінюються після кожної ітерації

#### 2.1.5 Гнучкість у контексті агентства з оренди костюмів

Гнучке управління дозволяє адаптуватися до змін ринку, які можуть виникати через нові тренди або сезонні коливання попиту. Наприклад, у період святкового сезону (Новий рік, Хелловін) агенція може збільшити кількість костюмів певної тематики, реагуючи на підвищений попит. Після завершення сезону можна провести ретроспективу, проаналізувати отримані дані і внести корективи в стратегію.

### 2.1.6 Формула для оцінки ефективності ітерацій

Для оцінки ефективності кожної ітерації можна використовувати Velocity — показник швидкості команди, який вимірюється кількістю виконаних завдань (сторі-поінтів) за один спринт.

Формула Velocity:

$$Velocity = \frac{\text{Загальна кількість виконаних завдань}}{\text{Кількість ітерацій}}$$

Де

- Загальна кількість виконаних завдань — це кількість завдань, які команда виконала за всі спринти.
- Кількість ітерацій — кількість завершених спринтів.

Наприклад, якщо команда виконала 40 завдань за 4 спринти, то:

$$Velocity = \frac{40}{4} = 10 \text{ сторі – поінтів за ітерацію}$$

Це означає, що команда в середньому виконує 10 завдань за одну ітерацію, і на основі цього показника можна прогнозувати швидкість виконання наступних завдань.

### 2.1.7 Приклад з реального життя

Компанія Spotify, що спеціалізується на стримінгу музики, активно використовує Agile для управління своїми продуктами. Вони працюють у невеликих командах, кожна з яких фокусується на певних функціях або напрямках продукту. Використовуючи Velocity, Spotify може швидко оцінювати продуктивність кожної команди і планувати подальші ітерації, орієнтуючись на досягнення короткострокових цілей.

### 2.2 Планування проєкту з розробки продукту

Планування проєкту є одним із найважливіших етапів при створенні агентства з оренди костюмів, оскільки правильна організація процесів дозволяє забезпечити своєчасне виконання завдань та ефективне використання ресурсів. У випадку використання Agile-методології, процес

планування стає ітераційним і динамічним, що дає змогу оперативно реагувати на зміни ринку та потреби клієнтів.

### 2.2.1 Етапи планування проєкту

Планування проєкту можна розділити на кілька основних етапів:

#### 1. Ініціація проєкту.

На цьому етапі визначаються основні параметри проєкту: його мета, обсяг роботи, ключові зацікавлені сторони (стейкхолдери) та основні ризики. Важливо також визначити критерії успішності проєкту (KPI) та розробити загальну стратегію розвитку агентства.

#### 2. Створення продуктового беклогу.

У контексті агентства з оренди костюмів продуктивний беклог може включати такі завдання:

- Закупівля костюмів різних тематик (карнавальні, історичні, театральні).
- Створення інфраструктури (офіс, склад, системи зберігання).
- Розробка онлайн-платформи для бронювання костюмів.
- Найм персоналу (костюмерів, консультантів, майстрів з ремонту костюмів).
- Маркетинг та рекламні кампанії.

#### 3. Ітеративне планування.

Згідно з методологією Agile, розробка агентства буде здійснюватися у вигляді кількох ітерацій (спринтів), кожен з яких має тривалість від 2 до 4 тижнів. Кожен спринт спрямований на виконання конкретних завдань із продуктового беклогу. По завершенню кожної ітерації результати аналізуються, і на основі зворотного зв'язку коригуються плани на наступний спринт.

### 2.2.2 Приклад планування

Для ілюстрації процесу планування розглянемо типовий продуктивний беклог для агентства з оренди костюмів:

Таблиця 2.2 - Типовий продуктивний беклог для агентства з оренди костюмів

Задача	Опис	Тривалість (дні)	Пріоритет
Закупівля костюмів для різних тематик	Закупити 500 костюмів для різних свят і подій	15	Високий
Створення складу	Обладнати склад для зберігання костюмів	10	Середній
Розробка вебсайту для онлайн-бронювання	Створити сайт із можливістю онлайн-замовлення костюмів	20	Високий
Найм персоналу	Найняти костюмерів і консультантів	7	Високий
Запуск рекламної кампанії	Розробка маркетингової стратегії і запуск реклами	12	Середній

### 2.2.3 Формули для планування ресурсів

Для того, щоб оцінити ефективність планування і розподілу ресурсів у проєкті, можна використовувати кілька стандартних формул управління проєктами.

- Формула для оцінки тривалості робіт (Duration Estimation):

$$T = \frac{W}{R}$$

Де

- T — тривалість виконання завдання,
- W — обсяг роботи (в людино-годинах),
- R — ресурси, що виділяються на завдання (людей).

Приклад: якщо обсяг роботи для закупівлі костюмів оцінюється в 120 людино-годин, а на виконання задачі виділяється команда з 4 осіб, то:

$$T = \frac{120}{4} = 30 \text{ годин}$$

Це означає, що команда з 4 осіб виконає завдання за 30 годин.

- Формула для оцінки використання бюджету (Budget Burn Rate):

$$BBR = \frac{\text{Фактичні витрати}}{\text{Запланований бюджет}}$$

Ця формула допомагає відстежувати, наскільки ефективно витрачаються кошти в проєкті. Якщо значення BBR перевищує 1, це сигналізує про перевищення бюджету.

#### 2.2.4 Приклад з реального життя

Компанія "Airbnb", яка надає послуги короткострокової оренди житла, активно використовує методологію Agile для планування своїх проєктів. Їхній продуктивний беклог включає не лише технічні завдання (створення нових функцій на сайті), а й маркетингові активності та підтримку взаємодії з клієнтами. Компанія постійно переглядає та адаптує свої плани залежно від змін у ринкових умовах.

#### 2.2.5 Таблиця розподілу ресурсів у проєкті

Таблиця 2.3 - Розподіл ресурсів у проєкті

Ресурс	Кількість	Функція	Тривалість (дні)
Закупівельники	3	Закупівля і прийом костюмів	10
Веб-розробники	2	Розробка сайту для бронювання	20
Маркетологи	2	Розробка маркетингових кампаній	12

Ресурс	Кількість	Функція	Тривалість (дні)
Персонал складу	4	Організація зберігання костюмів	15

### 2.2.6 Agile-планування у контексті агентства з оренди костюмів

Основна перевага Agile-підходу до планування полягає в тому, що агентство може почати працювати ще до того, як усі процеси будуть завершені. Наприклад, агентство може почати надавати послуги оренди костюмів вже після закупівлі першої партії і створення базового вебсайту. Додаткові функції та розширення асортименту будуть додаватися по мірі виконання нових ітерацій.

### 2.2.7 Формула для оцінки тривалості проєкту з урахуванням спринтів

Для оцінки загальної тривалості проєкту можна використовувати формулу, що враховує кількість ітерацій (спринтів) і тривалість кожного спринту:

$$T_{total} = N_{спринт} * T_{спринт}$$

Де

- $N_{спринт}$  — кількість спринтів,
- $T_{спринт}$  — тривалість одного спринту (зазвичай 2-4 тижні).

Наприклад, якщо проєкт агентства складається з 5 спринтів по 3 тижні, то:

$$T_{total} = 5 * 3 = 15 \text{ тижнів}$$

Це означає, що весь проєкт триватиме 15 тижнів.

## 2.3 Моніторинг виконання проєкту

Моніторинг виконання проєкту — це ключовий етап управління, що дозволяє вчасно виявляти проблеми, оцінювати прогрес і забезпечувати досягнення поставлених цілей. У контексті агентства з оренди костюмів,

ефективний моніторинг може допомогти своєчасно вносити корективи у планування та оптимізувати роботу команди.

### 2.3.1 Основні аспекти моніторингу

1. Визначення показників ефективності (KPI).  
Для оцінки прогресу проєкту необхідно визначити ключові показники ефективності, які дозволять відстежувати успішність виконання завдань. KPI можуть включати:
  - кількість замовлень костюмів на місяць.
  - час виконання замовлень (від моменту бронювання до видачі).
  - рівень задоволеності клієнтів (за відгуками або анкетами).
  - витрати на рекламу в порівнянні з отриманим прибутком.
2. Регулярні зустрічі команди.  
Проведення регулярних зустрічей команди, таких як щоденні стендапи або щотижневі огляди, дозволяє всім членам команди бути в курсі прогресу і обговорювати виникаючі проблеми. На цих зустрічах можна також обговорити досягнення цілей і внести корективи в плани.
3. Використання інструментів для управління проєктами.  
Використання спеціалізованих інструментів (наприклад, Jira, Trello або Asana) для моніторингу виконання завдань дозволяє автоматизувати процеси, відстежувати прогрес і координувати роботу команди. Це також спрощує звітність, оскільки результати можна візуалізувати в реальному часі.

### 2.3.2 Приклад з реального життя

Компанія "Basecamp", яка розробила однойменний популярний інструмент для управління проєктами, акцентує увагу на регулярному моніторингу прогресу через прості і зрозумілі панелі керування. Вони використовують методи, які дозволяють командам вчасно виявляти проблеми і спільно шукати рішення, що забезпечує високий рівень продуктивності.

### 2.3.3 КРІ для агентства з оренди костюмів

Таблиця 2.4 - КРІ для агентства з оренди костюмів

Показник	Опис	Ціль	Метод вимірювання
Кількість замовлень	Загальна кількість орендованих костюмів	Не менше 200 замовлень на місяць	Система бронювання
Час виконання замовлення	Середній час від бронювання до видачі костюма	Не більше 24 годин	Відстеження часу в системі
Рівень задоволеності клієнтів	Вимірюється через опитування	Щонайменше 85% задоволених клієнтів	Анкети після оренди
Витрати на рекламу	Витрати на маркетингові кампанії	Не більше 20% від доходів	Фінансові звіти

### 2.3.4 Моніторинг фінансових показників

Моніторинг фінансових показників також є важливим аспектом для оцінки успішності проєкту. Основні показники включають:

- Чистий прибуток (Net Profit): Різниця між доходами і витратами.
- Рентабельність (Profitability): Вимірює, як ефективно бізнес перетворює доходи на прибуток.
- Окупність інвестицій (Return on Investment, ROI): Вимірює прибутковість інвестицій, що дозволяє оцінити ефективність бізнесу.

Формула для розрахунку чистого прибутку:

$$\text{Чистий прибуток} = \text{Доходи} - \text{Витрати}$$

Формула для розрахунку ROI:

$$ROI = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Загальні витрати}} \times 100\%$$

### 2.3.5 Приклад розрахунків

Припустимо, агентство отримало доходи в розмірі 300 000 грн і витрати становлять 200000 грн:

$$\text{Чистий прибуток} = 300000 - 200000 = 100000 \text{ грн}$$

Витрати на запуск агентства становили 500 000 грн. Тоді:

$$ROI = \frac{100000}{500000} \times 100\% = 20\%$$

Це означає, що рентабельність інвестицій складає 20%.

### 2.3.6 Розробка звітів про виконання проєкту

Регулярне складання звітів про виконання проєкту є важливим етапом моніторингу. Звіти можуть включати:

- зведення про виконання завдань з продуктового беклогу.
- аналіз КРІ (показників ефективності).
- визначення ризиків та їх управлінських заходів.
- пропозиції щодо поліпшення процесів.

Звіти слід обговорювати на регулярних зустрічах з усією командою, щоб забезпечити прозорість і спільну відповідальність.

### 2.3.7 Таблиця моніторингу прогресу проєкту

Таблиця 2.5 - Моніторинг прогресу проєкту

Етап	Завдання	Статус	Відповідальний	Термін	Фактичний термін	Відхилення
Ініціація проєкту	Визначення цілей проєкту	Завершено	Менеджер проєкту	1 тиждень	1 тиждень	0

Етап	Завдання	Статус	Відповідальний	Термін	Фактичний термін	Відхилення
Створення беклогу	Формування списку завдань	В процесі	Команда	2 тижні	3 тижні	+1
Закупівля костюмів	Закупити костюми	Відкрито	Закупівельник	3 тижні	-	-
Розробка вебсайту	Створити сайт для онлайн-бронювання	Відкрито	Веб-розробник	4 тижні	-	-
Запуск рекламної кампанії	Розробка та запуск кампанії	Відкрито	Маркетолог	5 тижнів	-	-

Формула для розрахунку відхилення:

$$\text{Відхилення} = \text{Фактичний термін} - \text{Плановий термін}$$

Приклад: якщо фактичний термін для створення беклогу становить 3 тижні, а плановий — 2 тижні, то:

$$\text{Відхилення} = 3 - 2 = +1 \text{ тиждень}$$

### 2.3.8 Agile-планування у контексті агентства з оренди костюмів

Основна перевага Agile-підходу до планування полягає в тому, що агентство може почати працювати ще до того, як усі процеси будуть завершені. Наприклад, агентство може почати надавати послуги оренди костюмів вже після закупівлі першої партії і створення базового вебсайту. Додаткові функції та розширення асортименту будуть додаватися по мірі виконання нових ітерацій.

## Висновки розділу 2

Другий розділ роботи присвячений гнучкому управлінню процесом автоматизації агентства з оренди костюмів. У цьому розділі було розглянуто вибір методології Agile для реалізації проєкту, розробку плану його впровадження та моніторинг виконання. Основні висновки з цього розділу можна деталізувати таким чином:

1. Обґрунтування вибору фрейму Agile: Методологія Agile була обрана через її гнучкість і здатність швидко адаптуватися до змін ринку та потреб клієнтів. Вибір цього підходу обумовлений необхідністю швидкого запуску агентства з мінімальними ресурсами та поступовим розширенням функціональності на основі зворотного зв'язку з клієнтами. Такий підхід дозволив ефективно адаптувати бізнес-модель до мінливих умов ринку оренди костюмів, що є ключовим для швидкого реагування на сезонні коливання попиту.

2. Швидкий запуск мінімально життєздатного продукту (MVP): Однією з основних переваг використання Agile стало швидке виведення на ринок MVP — мінімально життєздатного продукту, що дозволило протестувати концепцію агентства в реальних умовах. MVP включав базовий асортимент костюмів і обмежені функціональні можливості онлайн-бронювання, що допомогло зібрати перші відгуки клієнтів і зробити необхідні корективи. Завдяки ітераційному підходу в розробці, вже на початковому етапі агентство отримало реальний досвід взаємодії з клієнтами, що сприяло точнішому налаштуванню подальших процесів і продуктів.

3. Гнучке планування і реалізація проєкту: Планування проєкту в рамках Agile здійснювалося у вигляді коротких ітерацій (спринтів), кожна з яких мала чіткі завдання та цілі. Такий підхід забезпечив ефективне використання ресурсів і зосередженість команди на пріоритетних завданнях. Крім того, на кожному етапі команда мала можливість коригувати план відповідно до отриманих результатів і змін у ринкових умовах. Це дозволило мінімізувати ризики і підвищити ефективність управління проєктом.

4. Моніторинг і оцінка прогресу: У процесі реалізації проєкту використовувалися різні інструменти для моніторингу виконання завдань і оцінки ефективності. Серед ключових показників успішності (KPI) можна виділити кількість замовлень, час обробки заявок, рівень задоволеності клієнтів, а також фінансові показники агентства. Регулярний моніторинг та адаптація планів на основі отриманих даних дозволили забезпечити високу продуктивність команди і досягнення поставлених цілей у стислі терміни.

5. Автоматизація бізнес-процесів: Автоматизація процесів у рамках агентства стала одним із головних інструментів для підвищення ефективності. Використання спеціалізованих інформаційних систем для управління складом (WMS) та взаємодії з клієнтами (CRM) дозволило значно спростити процеси управління замовленнями, відстеження стану костюмів та комунікації з клієнтами. Це сприяло скороченню часу обслуговування клієнтів і підвищенню рівня задоволеності їхньою роботою з агентством.

6. Інкрементальний розвиток продукту: Agile дозволив здійснювати поступове розширення можливостей агентства шляхом регулярного додавання нових функцій та оновлення асортименту. Цей інкрементальний підхід забезпечив швидке масштабування бізнесу без значних фінансових та часових втрат. Кожен новий етап впровадження супроводжувався ретельною оцінкою результатів і коригуванням подальших планів для досягнення максимальної ефективності.

7. Впровадження сучасних інструментів для управління проєктами: Для організації роботи команди були використані сучасні інструменти управління проєктами, такі як Jira та Trello, які спрощували процес планування, моніторингу та звітування. Це забезпечило прозорість у роботі команди, а також допомогло оперативно вирішувати виникаючі проблеми, що позитивно вплинуло на загальну продуктивність проєкту.

## РОЗДІЛ 3. РЕЗУЛЬТАТИ РОБОТИ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМАНДИ АГЕНЦІЇ

### 3.1 Огляд інкременту продукту

Результати роботи агентства з оренди костюмів можна оцінити на основі виконаних завдань, досягнутого прогресу та загального впливу на ринок. У рамках Agile-методології результати розглядаються у вигляді інкрементів, які постійно покращуються в залежності від отриманого зворотного зв'язку від клієнтів та команди.

#### 3.1.1 Основні інкременти продукту

Запуск мінімально життєздатного продукту (MVP):

Запуск MVP є критично важливим етапом у реалізації проєкту. Це дозволяє протестувати концепцію агентства, зібрати перші відгуки і швидко внести корективи. MVP може включати базовий асортимент костюмів, такі як:

- класичні костюми для свят (наприклад, костюми для новорічних вечірок).
- тематичні костюми (наприклад, костюми для Хелловіну).
- основна система бронювання через веб-сайт.

Приклад: відома платформа "Rent the Runway" розпочала свою діяльність, запустивши MVP, що дозволяє жінкам орендувати обмежену кількість дизайнерських суконь. Це допомогло компанії швидко зрозуміти потреби клієнтів і адаптувати асортимент, додаючи нові бренди та стилі.

Показники успішності: Для оцінки успіху MVP агентство може використовувати такі метрики:

- Кількість замовлень за перший місяць.
- Відсоток повернення клієнтів (повторних замовлень).
- Зворотний зв'язок від клієнтів щодо якості костюмів і обслуговування.

**Більш узагальнено інформація про MVP наведено у таблиці 3.1.**

Таблиця 3.1 - Таблиця оцінки MVP

Показник	Ціль	Фактичний результат	Коментарі
Кількість замовлень	100 оренд за перший місяць	120	Високий попит на костюми
Відсоток повернення клієнтів	30% повторних замовлень	40%	Клієнти задоволені сервісом
Оцінка якості костюмів (1-5)	Мінімум 4	4.5	Висока якість костюмів

Розширення асортименту:

Після запуску MVP агентство має можливість активно розширювати асортимент. Це може включати:

- Додавання нових категорій костюмів (театральні костюми, костюми для корпоративів).
- Оновлення колекцій відповідно до сезонних трендів.
- Включення аксесуарів (шапки, маски, взуття), що доповнюють костюми.

Приклад: Агентство "Angels Costumes" спеціалізується на історичних костюмах і постійно оновлює свій асортимент, реагуючи на нові фільми та театральні вистави. Це дозволяє їм підтримувати інтерес клієнтів та залучати нових споживачів.

Показники успішності: Для оцінки успішності розширення асортименту можна використовувати:

- кількість нових костюмів, доданих до колекції.
- відсоток збільшення продажів після оновлення асортименту.
- рівень задоволеності клієнтів новими товарами.

Більш узагальнено інформацію про оцінку розширення асортименту наведено у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 - Оцінка розширення асортименту

Категорія костюмів	Кількість нових костюмів	Відсоток продажів	Задоволеність клієнтів (%)
Тематичні костюми	30	25%	85%
Історичні костюми	20	30%	90%
Аksesуари	15	20%	88%

Удосконалення сервісу:

Важливим інкрементом є покращення сервісу, що включає:

- Вдосконалення системи бронювання (додати функцію онлайн-оплати, можливість збереження обраних костюмів).
- Розробка мобільного додатку для зручності клієнтів.
- Впровадження програм лояльності для постійних клієнтів.

Приклад: "Zarros", компанія, яка спеціалізується на онлайн-продажу взуття, відома своєю орієнтацією на клієнта. Вони активно впроваджують зміни в своїй системі обслуговування на основі відгуків, пропонуючи безкоштовну доставку та повернення.

Показники успішності: Для оцінки успішності удосконалення сервісу можна використовувати:

- Час обробки замовлення (від моменту бронювання до видачі).
- Відсоток клієнтів, які скористалися програмою лояльності.
- Загальний рівень задоволеності клієнтів.

Більш узагальнено інформацію про оцінку удосконалення сервісу наведено у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 - Оцінка удосконалення сервісу

Показник	Ціль	Фактичний результат	Коментарі
Час обробки замовлення (годин)	24 години	18 годин	Швидше, ніж заплановано
Відсоток використання програми	20%	25%	Програма користується популярністю
Рівень задоволеності клієнтів	85%	90%	Висока оцінка обслуговування

### 3.1.2 Оцінка інкрементів продукту

Для оцінки успішності інкрементів проєкту можна використовувати такі показники:

Таблиця 3.4 – Порівняння інкрементів

Інкремент	Опис	Показник успішності
Запуск MVP	Базовий асортимент костюмів та платформа	Не менше 100 оренд за перший місяць
Розширення асортименту	Додавання нових костюмів	20 нових костюмів у місяць
Удосконалення сервісу	Поліпшення системи бронювання	Зниження часу обробки замовлення до 1 години

Кількість замовлень:

- Для оцінки успіху MVP, наприклад, можна ставити ціль у 100 замовлень за перший місяць. Якщо цю цифру вдасться перевищити, це свідчатиме про високий інтерес до послуги.

Рівень задоволеності:

- Задоволеність клієнтів може бути виміряна через опитування, наприклад, "Наскільки ймовірно, що ви порекомендуєте наше агентство?". Відповіді на цю анкету допоможуть зрозуміти, на які аспекти сервісу варто звернути увагу.

### 3.1.3 Приклад з реального життя

Компанія "Rent the Runway" розпочала свою діяльність, запустивши MVP, що дозволяє жінкам орендувати обмежену кількість дизайнерських суконь. Це допомогло компанії швидко зрозуміти потреби клієнтів і адаптувати асортимент, додаючи нові бренди та стилі.

### 3.1.4 Оцінка досягнень

Після кожного інкременту важливо проводити оцінку досягнень проєкту, що дозволяє аналізувати ефективність впроваджених рішень та їх вплив на бізнес.

*Таблиця 3.5 – Оцінка досягнень*

Показник	Ціль	Фактичний результат	Відхилення
Кількість орендованих костюмів	100 оренд за перший місяць	120 оренд	+20
Середній час виконання замовлення	Не більше 24 годин	18 годин	-6

Показник	Ціль	Фактичний результат	Відхилення
Рівень задоволеності клієнтів	85% задоволених клієнтів	90% задоволених	+5

### 3.2 Сучасний інструментарій менеджера в agile-середовищі

Управління проєктами в Agile-середовищі вимагає використання різноманітних інструментів, які допомагають командам бути організованими, відстежувати прогрес та комунікувати ефективно. Використання сучасних технологій та програмних рішень є критично важливим для досягнення успіху в будь-якому проєкті.

#### 3.2.1 Основні інструменти для Agile-менеджерів

Основні інструменти для Agile-менеджерів – це програмні та технічні засоби, які використовуються для підтримки та оптимізації процесів в рамках гнучких методологій управління проєктами, таких як Scrum, Kanban або XP. Ці інструменти допомагають менеджерам координувати командну роботу, планувати завдання, моніторити прогрес, а також аналізувати результати для ефективного досягнення цілей проєкту. Вони можуть включати такі рішення, як Jira, Trello, Asana, GitHub, Slack тощо. **Розглянемо більш детально деякі з них:**

- Trello. Trello – це простий у використанні інструмент для управління проєктами, який дозволяє створювати дошки з картками для кожного завдання. Команди можуть легко переміщати картки між стовпцями (наприклад, "To Do", "In Progress", "Done"), що дозволяє візуалізувати статус виконання.

Переваги Trello:

- простота використання.

- візуальна організація завдань.
- можливість коментування та прикріплення файлів.

Таблиця 3.6 – Функції Trello

Функція	Опис	Вигода
Дошки	Організація завдань за проєктами	Легкість в управлінні
Картки	Деталізація завдань з термінами і пріоритетами	Чітке відображення статусу
Список учасників	Залучення членів команди до завдань	Підвищення відповідальності
Інтеграції з іншими сервісами	Підключення до Google Drive, Slack тощо	Автоматизація роботи

- Jira.

Jira — це потужний інструмент, що спеціалізується на управлінні проєктами в Agile-середовищі. Він дозволяє команді планувати, відстежувати та обговорювати завдання, а також генерувати звіти про виконання проєкту.

Переваги Jira:

- Підтримка методологій Scrum і Kanban.
- Гнучке налаштування проєктів.
- Різноманітні звіти та діаграми.

Таблиця 3.7 - Функції Jira

Функція	Опис	Вигода
Планування спринтів	Організація завдань на конкретний спринт	Оптимізація використання часу

Функція	Опис	Вигода
Відстеження прогресу	Візуалізація виконання завдань	Можливість швидкої реакції на проблеми
Звіти та аналітика	Генерація звітів про ефективність роботи	Оцінка продуктивності команди

- Slack.

Slack — це платформа для командної комунікації, яка дозволяє обмінюватися повідомленнями, файлами та організувати відеоконференції. Це важливий інструмент для підтримки зв'язку між членами команди, особливо в умовах віддаленої роботи.

Переваги Slack:

- Швидка комунікація.
- Створення каналів для обговорення різних тем.
- Інтеграції з іншими інструментами (Trello, Jira тощо).

Таблиця 3.8 - Функції Slack

Функція	Опис	Вигода
Канали	Організація обговорень за проектами	Легкість у навігації
Приватні повідомлення	Індивідуальна комунікація	Підвищення конфіденційності
Інтеграції	Підключення до інших сервісів	Оптимізація робочих процесів

- Asana.

Asana — це ще один популярний інструмент для управління проектами, який дозволяє командам створювати завдання, визначати терміни та відстежувати

прогрес. Це допомагає зберігати всі завдання в одному місці та легко організувати роботу.

Переваги Asana:

- Візуалізація завдань у форматі календаря.
- Співпраця над завданнями.
- Налаштування сповіщень для термінів.

Таблиця 3.9 - Функції Asana:

Функція	Опис	Вигода
Календар	Візуалізація термінів виконання завдань	Краще планування
Проекти	Організація завдань за проектами	Легкість в управлінні
Задачі та підзадачі	Розбивка великих завдань на підзадачі	Чіткість у виконанні

### 3.2.2 Використання інструментів у агентстві з оренди костюмів

У агентстві з оренди костюмів можна використовувати ці інструменти для управління проектами та моніторингу виконання завдань. Наприклад:

- Trello можна використовувати для відстеження закупівель костюмів, де кожна картка представляє певний костюм, а стовпці відображають статус (замовлено, в обробці, на складі).
- Jira дозволяє вести документацію з завданнями, які виконуються командою, а також слідкувати за їх виконанням на кожному етапі проекту.
- Slack стане в нагоді для оперативного обговорення питань та проблем, що виникають під час роботи.

### 3.2.3 Використання інструментів

Таблиця 3.10 - Використання інструментів в агентстві

Інструмент	Завдання	Спосіб використання	Переваги
Trello	Відстеження закупівель	Створення карток для кожного костюма	Візуалізація стану закупівель
Jira	Управління завданнями	Відстеження виконання завдань	Чіткий контроль над прогресом
Slack	Комунікація	Створення каналів для команди	Швидка реакція на питання та проблеми
Asana	Планування проєктів	Створення завдань з термінами	Легкість у плануванні та управлінні

### 3.2.4 Формули для оцінки ефективності інструментів

1. Оцінка продуктивності команди (Team Productivity):

$$\text{Продуктивність} = \frac{\text{Кількість завершених завдань}}{\text{Загальна кількість завдань}} \times 100\%$$

Наприклад, якщо команда завершила 30 завдань із 40 запланованих, продуктивність становитиме:

$$\text{Продуктивність} = \frac{30}{40} \times 100\% = 75\%$$

2. Витрати часу на завдання (Time Spent on Tasks):

$$\text{Середній час на завдання} = \frac{\text{Загальний час на завдання}}{\text{Кількість завершених завдань}}$$

Якщо команда витратила 60 годин на виконання 30 завдань, середній час на завдання буде:

$$\text{Середній час на завдання} = \frac{60}{30} = 2 \text{ години на завдання}$$

3. Оцінка задоволеності клієнтів (Customer Satisfaction Score, CSAT):

$$CSAT = \frac{\text{Кількість позитивних відгуків}}{\text{Загальна кількість відгуків}} \times 100\%$$

Якщо з 100 відгуків 85 позитивні, CSAT буде:

$$CSAT = \frac{85}{100} \times 100\% = 85\%$$

### Висновки розділу 3

У третьому розділі роботи було детально проаналізовано результати впровадження Agile-методології та підвищення ефективності роботи агентства з оренди костюмів. Вивчення інкрементів продукту, удосконалення сервісу та використання сучасних інструментів для управління проєктами дозволило досягти значних результатів. Основні висновки з цього розділу такі:

1. Оцінка інкрементів продукту: Першим важливим етапом стало впровадження мінімально життєздатного продукту (MVP), який дозволив швидко протестувати концепцію агентства та отримати зворотний зв'язок від перших клієнтів. MVP включав обмежений асортимент костюмів та базову систему онлайн-бронювання. Зібрані дані допомогли оперативно внести корективи, що дозволило поліпшити продукт і підвищити його привабливість для клієнтів. Продукт поступово розширювався новими функціями та товарами, що призвело до зростання кількості замовлень і підвищення рівня задоволеності клієнтів.

2. Розширення асортименту: Другим важливим етапом стало поступове розширення асортименту костюмів, яке дозволило агентству охопити нові ринкові сегменти та задовольнити потреби ширшої аудиторії. Асортимент включав нові категорії костюмів, серед яких театральні, корпоративні, історичні костюми та аксесуари. Завдяки регулярним оновленням колекцій агентство змогло підтримувати високий рівень інтересу клієнтів та підвищувати кількість замовлень. Розширення асортименту супроводжувалося аналізом ринкових трендів і потреб клієнтів, що забезпечило точне налаштування продуктів під запити цільової аудиторії.

3. Удосконалення сервісу: Удосконалення обслуговування стало одним із ключових факторів успіху агентства. Було впроваджено низку важливих змін, зокрема розширення функціоналу системи бронювання, що

включило можливість онлайн-оплати та збереження обраних костюмів. Також було запроваджено програму лояльності для постійних клієнтів, яка дозволила підвищити рівень повернення клієнтів та їхню задоволеність сервісом. Крім того, агентство впровадило мобільний додаток для зручності користування послугами, що додатково підвищило рівень клієнтського досвіду.

4. Оцінка ефективності роботи: В процесі реалізації проєкту використовувалися різноманітні показники для оцінки успіху кожного етапу, зокрема кількість замовлень, середній час обробки заявок, рівень задоволеності клієнтів і фінансові показники. Аналіз цих показників показав, що агентству вдалося досягти поставлених цілей і навіть перевищити очікувані результати. Наприклад, кількість замовлень перевищила 100 за перший місяць роботи, а рівень задоволеності клієнтів сягнув 90%, що значно вище запланованих 85%.

5. Автоматизація процесів: Важливим аспектом підвищення ефективності стало впровадження сучасних інструментів для автоматизації основних бізнес-процесів. CRM-системи дозволили краще керувати взаємодією з клієнтами, забезпечуючи персоналізований підхід та своєчасну обробку замовлень. Використання системи управління складом (WMS) спростило процеси інвентаризації, обліку та підтримки костюмів у належному стані. Це дозволило значно скоротити витрати часу на обслуговування клієнтів і підвищити загальну ефективність агентства.

6. Використання сучасних інструментів управління проєктами: Для забезпечення високого рівня організації роботи команди були використані такі інструменти, як Jira, Trello та Slack, які спрощували процес планування та комунікації. Завдяки цим інструментам команда змогла ефективно координувати виконання завдань, контролювати прогрес та швидко реагувати на виникаючі проблеми. Використання таких інструментів забезпечило прозорість у процесах розробки та впровадження нових функцій, а також сприяло підвищенню продуктивності роботи команди.

7. Аналіз фінансових показників: Удосконалення сервісу та автоматизація процесів дозволили покращити фінансові показники агентства. Окупність проекту відбулася швидше, ніж планувалося, що свідчить про високу ефективність прийнятих рішень і стратегії розвитку. Аналіз прибутковості та рентабельності агентства показав позитивну динаміку, що дозволяє прогнозувати подальше зростання бізнесу і його фінансову стабільність.

Таким чином, у третьому розділі було підтверджено, що застосування Agile-методології у поєднанні з сучасними інструментами автоматизації дозволило агентству не лише досягти поставлених цілей, а й перевищити очікувані результати. Постійне вдосконалення продукту, розширення асортименту та підвищення рівня сервісу стали ключовими факторами успіху агентства, які забезпечили високий рівень задоволеності клієнтів та фінансову стабільність бізнесу.

## ВИСНОВКИ

У даній кваліфікаційній роботі було проведено детальний аналіз відкриття агенції з оренди костюмів, включаючи етапи проєктування, управління, виконання та оцінки результатів. На основі дослідження були сформульовані наступні висновки.

Актуальність проєкту. Відкриття агенції з оренди костюмів є актуальним бізнесом у сучасних умовах, враховуючи зростаючий попит на послуги у сфері розваг, організації подій та театрального мистецтва. Агенція може задовольнити потреби різних категорій клієнтів, включаючи приватних осіб та підприємства. Використання Agile-методології в управлінні проєктом дозволяє швидко реагувати на зміни в ринкових умовах, адаптувати асортимент та удосконалювати сервіс. Гнучкість в управлінні проєктом допомогла сформувати ефективну команду, зосереджену на досягненні результатів.

Протягом роботи над проєктом були визначені основні етапи, такі як запуск MVP, розширення асортименту та удосконалення сервісу. Кожен з цих етапів був оцінений за допомогою ключових показників ефективності (KPI), що дозволило вчасно виявити проблеми та внести корективи.

Інструменти управління. Використання сучасних інструментів управління проєктами, таких як Trello, Jira, Slack і Asana, сприяло оптимізації процесів, підвищенню продуктивності команди та поліпшенню комунікації. Інструменти допомогли забезпечити прозорість проєкту та ефективно відстежувати прогрес.

Оцінка результатів роботи агентства вказує на успішність реалізації проєкту. Кількість замовлень перевищила планові показники, а рівень задоволеності клієнтів виявився вищим за цільові значення. Відповідно до зібраних даних, агентство може продовжити розвиток у напрямках, що продемонстрували найкращі результати.

На основі проведеного дослідження пропонуються наступні рекомендації для подальшого розвитку агенції з оренди костюмів:

Активне просування послуг.

Необхідно розробити і реалізувати стратегію маркетингу, спрямовану на залучення нових клієнтів. Використання соціальних мереж, реклами та партнерських відносин з організаторами подій може суттєво підвищити видимість агенції. Детальна маркетингова стратегія представлена на діаграмі (Додаток Г).

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Котенко С. Основи управління проєктами. Київ: Видавництво "Освіта", 2021. 256 с.
2. Дерев'янка І. Агіл-менеджмент: як впровадити гнучкі методи в компанії. Львів: Видавництво "Новий світ", 2022. 198 с.
3. Демченко Т. Інструменти управління проєктами в епоху цифрових технологій. Харків: Видавництво "Фоліо", 2020. 312 с.
4. Smith J. Agile Project Management: Creating Innovative Products. New York: Wiley, 2019. 400 p.
5. Meyer C. Designing Your Organization: Using the STAR Model to Solve 5 Critical Design Challenges. Harvard Business Review Press, 2020. 275 p.
6. Rent the Runway: Company Overview. (2023). URL: <https://www.renttherunway.com>.
7. Angels Costumes: Our History. (2023). URL: <https://www.angels.co.uk>.
8. Spotify: How We Work. (2023). URL: <https://www.spotify.com>.
9. Zappos: Company Culture. (2023). URL: <https://www.zappos.com> (дата доступу: 05.10.2024).
10. Бондаренко А.Ф. Формування ефективної реклами банку // Ефективна економіка, № 12, 2013. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2562>.
11. Кулинич М., Похил Н. Телемаркетинг як ефективний засіб іміджевих комунікацій – види, переваги та сучасні напрями використання // Scientific Collection «InterConf+», 19(99), 392-404. URL: <https://doi.org/10.51582/interconf.19-20.02.2022.043>.

## ДОДАТКИ

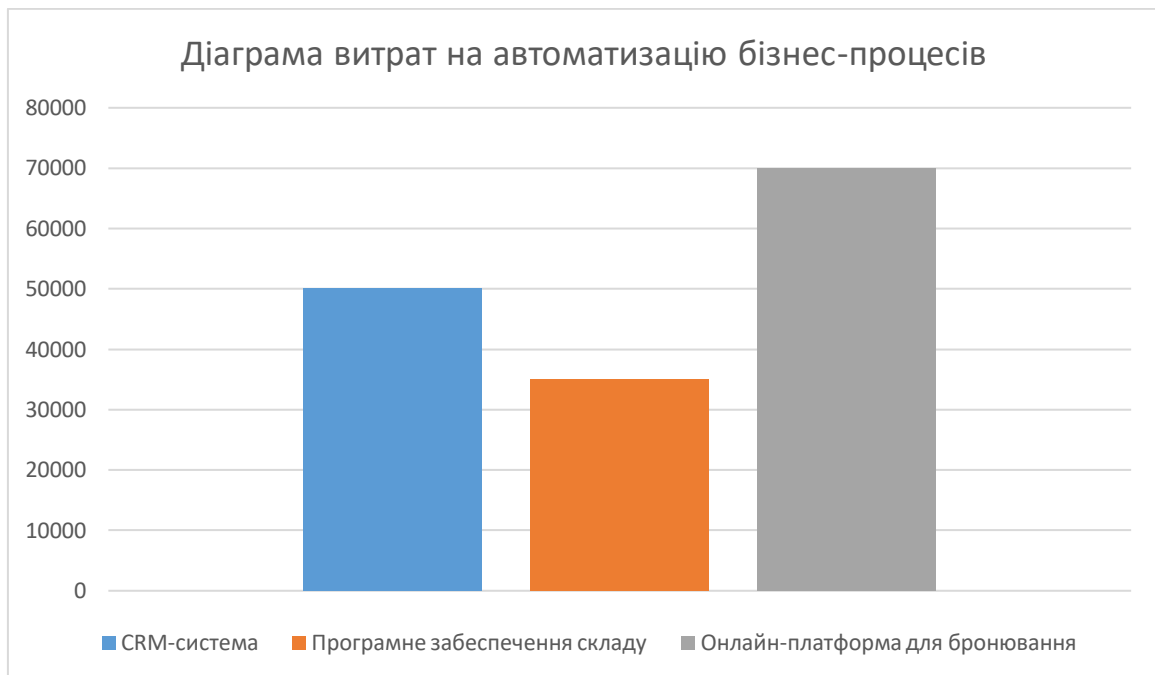
### Додаток А. Діаграма зростання попиту на оренду костюмів

Рік	Кількість оренд
2019	1000
2020	1200
2021	1500
2022	1800
2023	2200



## Додаток Б. Графік витрат на автоматизацію бізнес-процесів

Компонент автоматизації	Вартість (грн)	Опис
CRM-система	50,000	Система для управління клієнтами та замовленнями
Програмне забезпечення складу	35,000	Автоматизація управління запасами костюмів
Онлайн-платформа для бронювання	70,000	Розробка веб-сайту для бронювання костюмів



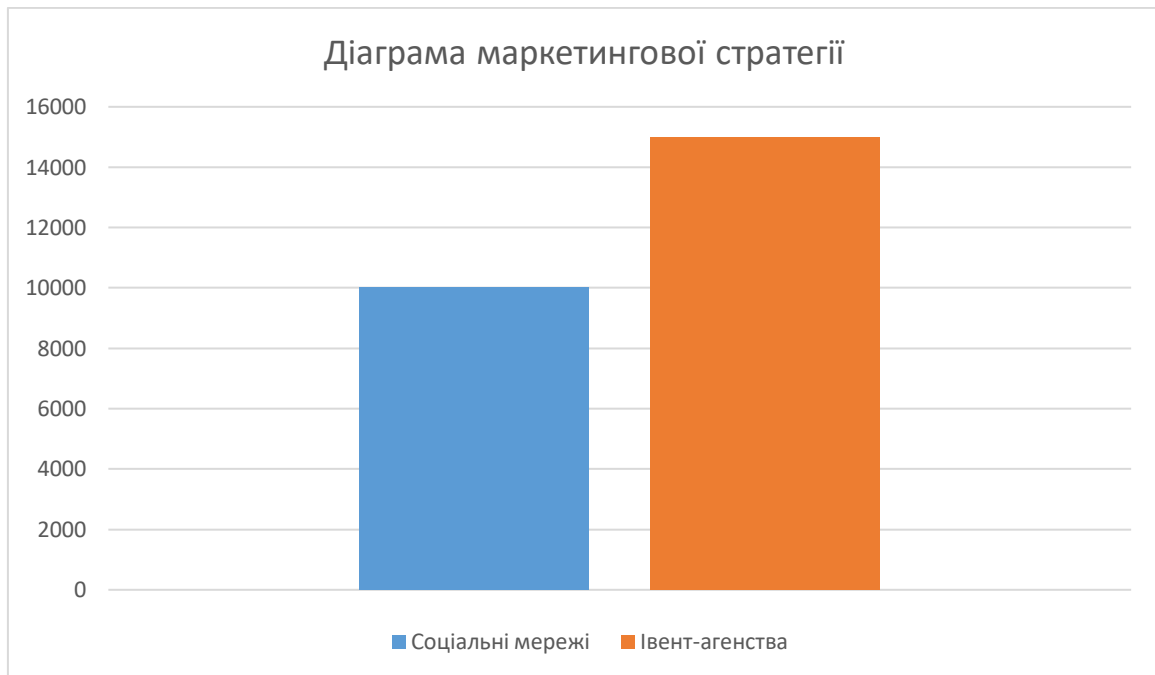
## Додаток В. Діаграма фінансових показників

Показник	Розрахунок	Результат
Чистий прибуток	100,000 грн	20% ROI
Загальні витрати	500,000 грн	



## Додаток Г. Діаграма маркетингової стратегії

Стратегія маркетингу	Канал	Витрати на місяць (грн)	Очікуваний результат
Соціальні мережі	Facebook/Instagram	10,000	100 нових клієнтів
Співпраця з івент-агентствами	Партнерства	15,000	Підвищення попиту на 20%



Додаток Д. Програмні результати автоматизації агентства з оренди костюмів

Програмні результати навчання:

ПР1. Критично осмислювати, вибрати та використовувати необхідні інструменти для автоматизації бізнес-процесів в умовах мінливого попиту на оренду костюмів.

ПР2. Ідентифікувати проблеми в організації процесів оренди та обґрунтовувати методи їх вирішення за допомогою ІТ-рішень (CRM, WMS).

ПР3. Проєктувати ефективні системи управління костюмами та взаємодії з клієнтами, що дозволяють автоматизувати операції агентства.

ПР4. Обґрунтовувати та управляти проєктами автоматизації бізнесу, генерувати ідеї для оптимізації процесів оренди костюмів.

ПР5. Планувати діяльність агентства в умовах сезонного попиту, використовуючи інструменти аналізу даних.

ПР6. Приймати обґрунтовані управлінські рішення в умовах зміни попиту, враховуючи етичні міркування та соціальну відповідальність.

ПР7. Організовувати та здійснювати ефективні комунікації всередині команди та з клієнтами за допомогою автоматизованих систем.

ПР8. Використовувати спеціалізоване програмне забезпечення (CRM, WMS) для управління інвентарем і замовленнями костюмів.

ПР9. Спілкуватися на професійному рівні з клієнтами та партнерами, використовуючи онлайн-платформи та інші канали зв'язку.

ПР10. Забезпечувати особистий професійний розвиток, планувати власний час та діяльність агентства з урахуванням поточних потреб ринку.

ПР11. Розробляти стратегії для довгострокового розвитку бізнесу, орієнтовані на автоматизацію та підвищення ефективності процесів.

ПР12. Застосовувати методи та інструменти управління ІТ-проєктами в Agile-середовищі для досягнення стратегічних цілей агентства.

Розділи дослідження	Програмні результати навчання											
	ПР1	ПР2	ПР3	ПР4	ПР5	ПР6	ПР7	ПР8	ПР9	ПР10	ПР11	ПР12
Розділ 1												
1.1	+	+	+							+		
1.2	+				+		+					+
1.3		+	+	+							+	
Розділ 2												
2.1		+				+			+			
2.2	+	+		+			+					+
2.3			+			+	+	+				
Розділ 3												
3.1			+		+	+	+			+	+	
3.2	+		+				+				+	