

# Идеи бизнеса с нуля и его особенности

Содержание:

- [Что такое собственный бизнес?](#)
- [Идея](#)
- [С чего начать?](#)
- [Не желаете чего-нибудь вкусненького?](#)
- [Яркая индивидуальность](#)
- [Консалтинговая медицина](#)
- [Женский бизнес](#)
- [Заключение](#)

Чтобы открыть свой бизнес, нужен стартовый капитал. Так думает большинство людей, и это в какой-то мере оправдано. Нужны же средства на некоторые расходы и прочие непредвиденные ситуации.

Однако, есть возможность начать своё дело даже при минимальном количестве финансовых средств. В некоторых случаях можно и вовсе обойтись без начального капитала. Всё главным образом зависит от самой идеи. В данной статье попробуем рассмотреть некоторые бизнес идеи 2015 — 2016 года с нуля, которые могут стать перспективными.

## Что такое собственный бизнес?

Для начала стоит уяснить, что именно представляет собой бизнес, во избежание многих нюансов. Сегодня не каждый новичок придаёт значение любым мелочам, лишь бы поскорее организовать свой бизнес и скорее зарабатывать деньги. Такой подход к делу в корне неверен и кроме неприятностей и неожиданных поворотов событий ничего не принесёт.

Стоит помнить что бизнес – это не только источник постоянного дохода. На свои плечи придётся возложить немалую ответственность. Придётся совмещать в себе качества исполнителя и руководителя, принимать необходимые решения для достижения успеха и решать различные вопросы, в том числе и конфликтные. Возможно, нужно будет выработать у себя некоторые новые качества, которых прежде не наблюдались.

## Идея

Решая вопрос, как создать свой бизнес с нуля и с минимальными вложениями, важно уделить пристальное внимание идее, поскольку без неё невозможно что-либо реализовать. Чем интереснее будет идея, тем больше перспектив она будет иметь. Соответственно это позволит привлечь к себе внимание со стороны большего количества потребителей.

Чтобы найти действительно хорошую идею, достаточно присмотреться к тому, что нас окружает. Наблюдательный предприниматель всегда может подметить для себя некоторые моменты. Все мы люди и всем нам что-нибудь да нужно. Вот где можно почерпнуть немало хороших идей:

- торговля различными товарами;
- оказание различного вида услуг;
- поддержка в различных сферах деятельности.

## Риски

При организации любого бизнеса, особенно с нуля, нужно всегда помнить о возможных рисках. По большему счёту любой бизнес, который начинается с нуля, это всегда определённый риск. Идея бизнеса может быть не интересна клиентам и тогда сам бизнес обречён на провал. Можно потерять все средства. Также не исключены и любые другие трудности. Только не нужно опускать руки, а продолжать действовать, но уже в другом направлении.

## С чего начать?

Чтобы открыть своё дело, нужно всю организацию разбить на несколько этапов. В будущем они помогут избежать многих нюансов. Примерный план может быть таким:

- Определиться с идеей. Как было уже сказано, многое зависит от самой идеи. Таким образом, она должна быть интересна широкой аудитории потенциальных клиентов.
- Решить финансовый вопрос. Здесь нужно заранее просчитать все вероятные расходы по месяцам на ближайший год или два. Это позволит выяснить насколько рентабельным будет бизнес.
- Определиться со спецификой ведения бизнеса. Возможно, кто-то захочет быть в качестве индивидуального предпринимателя либо же можно организовать небольшую компанию. Только после этого уже можно приступать к регистрации.
- Организационная работа. В случае торговли какой-либо продукцией нужно найти надёжных поставщиков. Также может понадобиться помещение для работы или склада и штат сотрудников. По возможности на первое время можно привлекать небольшое количество людей, может быть из семейного окружения.

Теперь можно переходить к рассмотрению самих идей.

## Не желаете чего-нибудь вкусненького?

Можно открыть малый бизнес, основываясь на такой идее, как **кейтеринг**. Суть её заключается в доставке готовой еды и напитков офисным труженикам.

Как отмечают многие эксперты, у такого бизнеса существуют хорошие перспективы в будущем. А это многим начинающим предпринимателям говорит о варианте хорошего заработка. Вполне вероятно, что в скором времени термином кейтеринг уже никого не удивишь. А пока в этом направлении конкуренция на минимальном уровне, стоит попробовать.

В таком бизнесе предприниматель выступает в роли посредника между, скажем рестораном или столовой и клиентами. К организации такого, казалось бы, простого бизнеса стоит подходить ответственно, иначе ничего хорошего не получится.

Ещё с самого начала стоит разнообразить меню и предлагать самые разные блюда. Никто не захочет каждый день есть одну только овсянку. Помимо чая нужно также предлагать и другие напитки: кофе разных видов, соки, желательно натуральные и так далее.

В будущем, когда клиентская база расшириться и бизнес станет успешным, можно нанять хороших поваров и несколько курьеров. Одни будут готовить, а другие заниматься вопросами доставки.

## **Яркая индивидуальность**

Ещё одной хорошей идеей прибыльного бизнеса с нуля является термопечать. Её суть заключается в нанесении изображений по трансферной методике практически на любую поверхность:

- текстильные изделия;
- кожу;
- металл;
- стекло;
- керамика.

То есть можно придать уникальность различным предметам одежды (в основном это футболки), включая головные уборы, сумки, посуде.

Развивать бизнес можно по одному из двух направлений:

1. печать при помощи готовых термоаппликаций;
2. самостоятельное производство термоаппликаций.

В первом случае в качестве основного оборудования используется термопресс, при помощи которого рисунок с готового трансфера переносится на какую-либо поверхность или предмет. Данный способ является самым простым. Отметим что ассортимент готовых термоаппликаций довольно широк. На рынке можно встретить трансферы, которые отличаются рельефностью, светятся в темноте, имеют различный тип структуры (замша и другое). В некоторых случаях производители могут пойти на уступки и изготовить трансфер по собственному изображению.

Во втором случае понадобится ещё персональный компьютер и принтер. Здесь каждый рисунок предварительно печатается на специальной бумаге или плёнке и только потом переносится, куда нужно при помощи термопресса. Однако при таком методе невозможно добиться высокого качества наравне с фирменными термоаппликациями. Однако стоимость расходных материалов тоже невысокая. Но зато есть простор для проявления фантазии во всей её красе.

Какой бы путь не был избран, реализация бизнеса возможна практически без больших вложений. Главное, выбрать качественный термопресс. На рынке есть самые разные типы и самый недорогой обойдётся примерно в 30 тысяч рублей. Другие модели будут стоить уже чуть больше 100 тысяч рублей. Доход может составить от 50 до 150 тысяч рублей. Соответствующие выводы может сделать каждый сам.

## **Консалтинговая медицина**

Неплохая и перспективная бизнес идея. Это не оказание каких-либо специализированных медицинских услуг. Здесь специфика бизнеса немного другого направления.

Насколько хорошо каждому из нас известно, сколько именно больниц находится в городе нашего пребывания? Сколько стоят услуги того или иного специалиста, где можно найти хорошего педиатра или хирурга, где можно провести качественную диагностику? Безусловно, не каждый из нас может ответить на все эти вопросы самостоятельно. Всю нужную информацию мы собираем у знакомых, родственников, друзей.

Здесь мы и подходим к самой сути. То есть нужно будет собирать все данные касательно адресов всех медицинских центров. Каких именно специалистов можно найти, и в какой сфере; где можно сдать анализы. Но самое главное можно узнать стоимость лечения и прочих услуг.

Что самое интересное – не нужно обладать какими-то определёнными знаниями и умениями в области медицины.

## Женский бизнес

Не обойдём стороной прекрасную половину человечества. Современные женщины уже не горят желанием всё время находиться у плиты. Кроме того, что она прикладывает много сил, чтобы муж и дети всегда были сыты (как завелось ещё с очень давнего времени), они желают не отставать от них и в плане трудовой деятельности. С этой целью многие представительницы прекрасного пола начинают осваивать новые для себя профессии.

Для ведения бизнеса любая женщина обладает главными необходимыми качествами:

- усидчивость;
- аккуратность;
- дисциплинированность;
- общительность.

Помимо этого женщины способны правильно распределять между собой личное время, деньги и работу. Вот несколько **идей** по поводу того, какой бизнес открыть с нуля для женщин.

## Ландшафтный дизайнер

Любая женщина может попробовать себя в качестве ландшафтного дизайнера. Особенность данной профессии заключается в разработке проектов какого-нибудь участка, к примеру, садового. То есть спланировать, как именно можно обустроить территорию в целях повышения комфорта. Нужно ли дополнительно разместить садовые фигуры или можно ещё повесить фонарики различной формы.

Особо больших вложений здесь не потребуется, всё что нужно, это компьютер или ноутбук с соответствующим программным обеспечением. Для начала можно заниматься небольшими проектами, а с накоплением опыта уже браться за более сложные и дорогие.

## **Парикмахер**

Купив необходимое оборудование можно оказывать парикмахерские услуги на дому. Такой бизнес всегда будет востребован. При необходимости можно окончить курсы парикмахера или визажиста и потом получать хорошую прибыль.

## **Пальчики оближешь**

Можно начать домашний бизнес, делая различные кулинарные изделия. При этом можно готовить не только простое печенье, а пекти эксклюзивные торты сложной формы. Такие изделия будут всегда к месту для разных торжественных событий.

Такой бизнес будет особенно актуален в силу того, что многие предпочитают покупать натуральную выпечку, чем иметь дело с полуфабрикатами.

## **Искусство письма**

Вероятно, женщинам придётся по вкусу удалённая работа через интернет. Среди всех вариантов большой популярностью пользуется написание текстов на заказ. Обязательные требования – это хорошее знание русского языка, грамматики, а также владение устной и письменной речью.

В самом начале нужно запастись терпением. А после того как найдутся постоянные заказчики, работа будет всегда. К тому же со временем число постоянных клиентов может увеличиться.

## **Заключение**

Важно помнить кроме интересной идеи для успешного бизнеса важно всё правильно организовать. Не оставлять без внимания любые мелочи. Тогда и доход будет стабильным и сам бизнес принесёт удовлетворение в жизни.

# Сборник

## идей для малого бизнеса

### ВВЕДЕНИЕ

В последние годы во всем мире все большее развитие получает бизнес в сфере услуг и обслуживания. Работой по предоставлению услуг можно управлять прямо из дома или конторы. Примерами такого бизнеса являются телефонные справочные службы, услуги няни, переводчика. Подобные предприятия требуют **незначительных (или вообще никаких) капиталовложений**. Некоторые услуги, например гостиницы или спортивный бизнес, требуют гораздо больше инвестиций. Подобно торговле услуги насчитывают сотни разных видов - от мастерских по ремонту обуви до агентств по прокату автомобилей, от брачных консультантов до парикмахеров.

Создатели малого-бизнеса всегда рискуют. Главный вопрос заключается в том, будет ли их дело востребовано. Между тем, все потребители хотят вести здоровый образ жизни, экономить время и избавляться от домашних хлопот.

Услуги - это очень привлекательный бизнес для предпринимателей. В настоящее время именно в этой сфере идут активные инновационные процессы, которые сулят предпринимателям прибыли более высокие, чем в торговле. Особенно рентабельным и быстрорастущим является бизнес в сфере деловых услуг.

Часто предприниматель может в одиночку вести предприятие по предоставлению услуг; многие юристы, бухгалтеры, консультанты и программисты работают самостоятельно.

Сфера обслуживания – вот это, пожалуй, самая интересная тема. В производстве для изготовления чего-либо требуются первоначальные вложения. И весьма не малые. В торговле тоже требуются первоначальные вложения. Это касается любой сферы обслуживания. Тут все зависит от того, как вы продаете, как обслуживаете, и цена определяется тем, насколько вы окажите впечатление. Объективно, этот вид бизнеса, не требующий никаких первоначальных вложений, является самым выгодным.

Потребитель заинтересован в качественном оказании бытовых услуг. Всегда будет уместно создание дополнительного сервисного центра (по технике и электронике), ателье для пошива и ремонта одежды, автосервиса с узкоспециализированной направленностью, сервис -консультаций по автомобильной технике и драйверов (на выезд). Также успешно развиваются компании по оказанию мелких ремонтных работ на дому (так называемые организации «Мужчина на час»).

Проанализировав информацию, предоставленную предприятиями поселения и органами статистики можно сделать вывод, что наибольшие обороты проходят по деятельности оптовой и розничной торговли, что составляет 40% от всех оборотов предприятий, производство пищевых продуктов -38%, сельское хозяйство -8,4%. Мы хотели бы рассказать о видах услуг, которые еще не реализованы в станице Ленинградской, но были бы очень востребованы.

### Необычные цветы, как бизнес



Особой уникальностью обладают те цветы, которые максимально точно передают отношение и пожелания дарителя. Быструю рентабельность и хорошую прибыль могут принести лишь необычные цветы. Где их взять? Изготовить самостоятельно.

Создать подобный шикарный букет цветов можно при помощи красивых слов, «написанных» на лепестках. Чтобы освоить технологию нанесения изображений на нежную поверхность цветов, потребуется специальный самоклеящийся материал и качественный струйный принтер.

Необычные цветы с надписью создаются таким образом. Требуемое изображение печатается на тончайшем материале, специально изготовленном для лепестков живых цветов. Тысячи требуемых изображений печатаются минут 10. Напечатанные и вырезанные по контуру рисунки наклеиваются на бутоны, превращая их в шикарный букет цветов.

Сверхтонкая пленка имеет толщину 12 мкм. Напечатанные на ней изображения (рисунок, фотография или надпись) получаются сверхчеткими. За минуту реально сделать 10 уникальных цветков.

Изображения на цветах наносится на сверхтонкую основу, которая сделана специально для того, чтобы ее и наклеивать на лепестки цветов. В течение десяти минут, возможно, сделать около трех тысяч картинок. После распечатки оно вырезается аккуратно почти по контуру и просто наклеивается на лепесток. Сам материал абсолютно не виден на лепестке, зато изображение яркое и четкое. А не такое, как при печати на китайском принтере. Изображение можно делать любого цвета радуги. Возможно, делать не только простые рисунки (надписи, логотипы), но и даже фотографии. Один человек за минуту может успеть наклеить изображения на десять цветков.

Объемы этой бизнес идеи просто потрясают. Необычные цветы можно изготавливать и продавать самим, а можно просто производить и поставлять наклейки флористам. Материал можно закупать напрямую у производителя. Основными клиентами в этой области бизнеса: производители цветов; розничные и оптовые продавцы аксессуаров и цветов; Интернет-магазины флористики; рекламные кампании; все, кто связаны со свадьбами; фото-студии и так далее. Поле для действий просто огромное. Так что дерзайте. Финансовый успех Вам обеспечен в любом случае!

## Дизайнерский бизнес



Если вы решили открыть собственный дизайнерский бизнес, то должны знать в наше время очень цениться дизайн витрин. Знайте, что вы теперь будете полноправным партнером с вашим клиентом и необходимы друг другу. Владельцы магазинов теперь сами нуждаются в помощи дизайнера. На сегодняшний день дизайнерские бюро постоянно завалены работой. Для вас все дороги в этом бизнесе открыты, но только если вы дизайнер и предприниматель. Вы должны уметь использовать ситуацию с выгодой для себя и с пользой для общества. Дизайнерский бизнес лучше всего открывать в спокойные времена. Поначалу у вас будет не большое количество клиентов, вы не будете завалены работой и справитесь со всеми заданиями без проблем и без ущерба. Это поможет вам набрать большой опыт, что будет только полезно для дальнейшей работы.

Но одному вам будет тяжело справиться со всеми обязанностями дизайнера бюро. Для успешного и продуктивного функционирования компании всегда нужен человек, который будет художником и человек, который будет продавцом. Витрина создана для улучшения оборотов магазинов, но красиво нарисовать, это еще не значит продать. Поэтому вам понадобится человек, который сможет найти удачного клиента для вашего творчества. Естественно вы можете заняться самообразованием и достигать всех успехов самостоятельно, но с напарником будет проще. Самое главное в бизнесе, связанном с дизайном, не позволять заказчику вами манипулировать и не давать ему пользоваться своим положением. Многие торговцы оформляют свои витрины за очень короткие сроки, и в итоге у них получается не очень качественное оформление. С вами такого не должно быть. Не соглашайтесь на экстренные заказы. Лучше сделать всё плавно, медленно, но качественно. Не забывайте, что вы человек, который делает сложную, дизайнерскую работу. Клиент всегда нуждается в вас больше,

чем вы в нём. Только если вы найдете правильный подход к реализации бизнеса, у вас всё получиться, и вы добьетесь успеха. Творчество всегда было и будет рентабельно на рынке.

Всегда нужно доверять заказчику. Если он не вызывает у вас доверия, то лучше с ним и не связываться. Страйтесь, как можно реже делать срочную работу потому, что она в основном не качественная и не надежная. Лучше сразу дать понять всем вашим клиентам, что вы не станете делать всё на тяп ляп и желательно обращаться в вашу дизайнерскую студию по записи. Таким образом, к вам станут приходить заранее, чтобы узнать есть ли у вас свободное время в графике и согласитесь ли вы заняться оформлением их витрин.

Для того чтобы раскрутить ваш дизайнерский бизнес следует разработать хоть минимально-оформленный сайт. Это будет служить некой рекламой для вас. Также там можно указать список услуг, которые будет предоставлять ваше предприятие, расценки и примерные сроки выполнения работы. Следует рассчитывать на иностранных клиентов. Поэтому сайт желательно оформить еще и на английском языке. Если удастся привлечь клиентуру с другой страны – это будет огромным шагом вперед.

### **Аэродизайн**



Каждый человек ищет ту сферу бизнеса, которая ближе всего ему по душе, но дело в том, что не всегда любимое дело может приносить прибыль. Тут и приходится выдумывать новые сферы бизнеса, которые и нравились бы душе, но и в тоже время давали хоть какой-то доход. И при этом каждый человек старается найти именно ту отрасль, при которой бы не пришлось вкладывать довольно большие средства.

На сегодняшний день существует множество разнообразных услуг, казалось, чем бы можно еще заполнить рынок!? В последнее время значительно выросла популярность к аэродизайну. Бизнес на аэродизайне – это дизайнерское оформление любых помещений воздушными шарами. Данная отрасль бизнеса совершенно не новая услуга на рынке, она существует уже около десяти лет. Но при этом она с каждым днем пользуется всё большей и большей популярностью. Поскольку каждый человек стремится сделать свой праздник ярким, красочным и неповторимым. Аэродизайн применяют при оформлении вечеринок, дней рождений, свадеб и прочих праздничных мероприятий.

Такой бизнес абсолютно не требует дополнительных затрат на аренду помещения, дорогого оборудования. Для тех, кто только начинает открывать бизнес на аэродизайне, стоит применять при оформлении праздников латексные воздушные шары. Такие шары дешевле, но и в тоже время они достаточно качественные.

Но если брать во внимание, что самые простые варианты, не являются самыми прибыльными, здесь основной уклон стоит сделать на вашу фантазию и изобретательность. Разработайте, новые уникальные элементы декорирования помещения с помощью воздушных шаров. Помимо цветных шариков, вы можете применять и другие материалы. Не стоит и забывать о том, что для любого бизнеса необходим бизнес план, в котором будут прописаны все возможные затраты. Бизнес план, предполагает также и разработку маркетинговой стратегии, которая позволит вам вывести собственный бизнес на рынок, и избежать ошибок и дополнительных затрат.

Также любой бизнес, в том числе и аэродизайн предусматривает продвижение на рынок услуг. Для того чтобы привлекать новых клиентов необходимо реклама. Реклама поможет сообщить потенциальным клиентам о вашем бизнесе. И проинформировать о нем ваших конкурентов. Очень важно выдержать конкуренцию. Ведь в сфере таких услуг она очень велика. Для того чтобы не потеряться среди конкурентов, необходимо регулярно пополнять свой каталог новыми идеями.

Стоит отметить, что для успешного ведения бизнеса на аэродизайне необходимо создать свое портфолио. Для заказчика это свидетельствует о серьезности вашего занятия. Помимо этого, оно очень удобно для вас, ведь вы сможете предоставлять клиенту каталог со всеми вашими работами. Также портфолио помогает определиться заказчику, со всеми его желаниями. Портфолио вы можете заказать в полиграфическом центре, но для экономии денег вы можете просто фотографировать свои работы, выполненные собственными руками и подшивать их в альбом.

### Кому нужен аэродизайн?

Также стоит сказать, что основными вашими заказами будет обслуживание детских дней рождений. Поэтому большинство ваших работ должно быть изготовлено специально для детей. Это могут быть разнообразные зверюшки, цветочки, персонажи из мультиков. Но тут не стоит забывать о владельцах разнообразных магазинов, клубов и т.д., при открытии или проведении какого-либо праздника они также стремятся привлечь, с помощью аэродизайна, внимание общественности. Для этого идеально подойдет «аэромен», это надувная фигура из шаров, очень часто это цветные колонны. Данный бизнес имеет высокую рентабельность и достаточно востребован на рынке. Ведь каждый человек стремится сделать для себя важное событие не забываемым. Для того чтобы ваш бизнес выдержал конкуренцию, необходимо всегда вводить

новые идеи в собственный ассортимент. Новые воздушные фигуры, помогут вам привлекать как можно больше заказчиков.

## Свадебные журналы



Создать подобный журнал несложно. Да и сам принцип работы привлекает. Свадебные журналы в электронном формате выдаются бесплатно, но дело в том, что просматривается он на компьютере. Такой вид просмотра понравится клиентам. Такой свадебный журнал, в отличие от бумажного, можно периодически обновлять, добавляя новые модели.

### Суть бизнеса.

Преимущество такого свадебного электронного журнала состоит в том, что вся информация находится на электронном носителе, что очень важно в наш век компьютерных технологий. Кроме того, стоит учесть тот факт, что большинство профессионалов, занимающихся обслуживанием свадьбы (а в их число можно включить фотографов, операторов, ресторанное и праздничное обслуживание), не могут полностью представить виды своих работ и услуг. Ограничиваясь печатью фотографий, они не могут в полной мере раскрыть себя. Это может сделать электронный свадебный журнал, на который можно записать слайд-шоу из фотографий, видео, а также ссылки на сайты с предложениями.

Молодожёны также будут рады такому журналу, так как они в полной мере могут составить представление о том специалисте, который предлагает свои услуги. Помимо рекламной информации, диск содержит в себе много полезных статей.

Кроме того, в диск можно включить калькулятор, в который записан весь спектр предлагаемых услуг. Программа легко копируется на компьютер.

### Продвижение бизнеса.

Для того чтобы журнал был интересным, нужно воспользоваться услугами дизайнеров и программистов. Вообще, составлять дизайн диска несложно, поэтому, при наличии базовых знаний, всё это можно сделать самостоятельно.

Стартовать первый выпуск журнала может уже через пару месяцев. За это время стоит обдумать идеи записи и собрать всю необходимую документацию.

Так как зоны распространения ваших электронных журналов в основном ЗАГСы, то вам туда. Договоритесь о распространении, затем создаёте электронную основу, предварительно обговорив всё с рекламодателями, закупаете необходимые диски с конвертами и отправляете в ЗАГС. Смысл прост.

### Вопрос цены и экономии.

Стартуйте с расходов на разработку журнала и рабочий офис. Минимальная сумма - тридцать тысяч рублей, по мере продвижения вам придётся платить за создание калькулятора, введение новшеств, и, конечно, за покупку дисков и конвертов.

Ни в коем случае не надо экономить на програмистах, потому что они выполняют основную работу. Кроме того, диски, на которые вы будете записывать информацию, лучше покупать высокого качества. Офис лучше размещать где-нибудь в центре. Вообще, штат вашей компании может состоять из пары человек. Это, конечно, в том случае, если вы что-то умеете сами. В противном, вам понадобится менеджер, дизайнер и программист, конечно же.

Полезно будет создание сайта вашего журнала.

### Где искать рекламодателей?

Распространение дисковой продукции в ЗАГСе уже несёт в себе долю прибыли от рекламы. А искать рекламодателей можно прямым путём. Просто ищете потенциальных клиентов, затем звоните, рассказываете о преимуществах и, лучше при личной встрече, показываете как всё будет выглядеть. Рекламодатели сами должны понимать, что это хорошая возможность показать себя со всех сторон. Среди рекламодателей могут быть: свадебные салоны, специализированные магазины, производители алкоголя, торты, компании по прокату автомобилей, фотооператоры, ведущие, кинооператоры, рестораны, диджеи и другие специалисты, которые могут понадобиться для организации торжеств.

### «Муж на час»



Бизнес идея «муж на час» как ни странно, заняла свою нишу в бизнесе. Таким занимается, небольшое семейное предприятие, как правило, которое получает от него прибыль ежемесячно. Не скажем что много, но тем не менее. Это ведь притом, что никаких вложений делать не надо. Сумма может меняться, стать гораздо большей. Конечно, это зависит от количества и качества рекламы, работы, а также численности штаба. Больше человек, больше возможности заработать. Даже минимальные вложения в начале, которые обычно требуются при открытии подобного бизнеса, гарантируют, что такого рода предприятие окупит их уже в течение одного или чуть больше месяца. А теперь давайте разберем бизнес план и предназначение данного бизнеса.

Предприятие такого рода, как бизнес идея «муж на час», оказывает разные услуги, выполняет мелкие бытовые работы. Несмотря на не крупномасштабность проекта, задумайтесь вот над чем, такие мелкие проблемы возникают каждый день. И причем у многих людей, и не раз. Эти услуги востребованы, хотя бы, потому что ниша не до конца раскручена, и конкурентов в принципе нет. И тем более многие крупные компании если и предоставляют такие услуги, то по более, дорогой цене, и не всегда это предоставляется большим качеством. Многие такие компании, не чувствующие конкуренции, сильно расслабляются. Многие из них даже не стремятся повысить качество предоставляемых услуг своим клиентам. Ведь они полностью уверены, что аналога им почти нет, и клиентам все равно некуда деваться. Отчасти они ведь правы.

И может, поэтому они не стремятся оказывать мелкие услуги. Ремонт подтекающего крана, перенос мебели, закручивание лампочки – для них это все мелочи, на которые они не хотят тратить ни свое время, ни свой потенциал. Поэтому и появился маленький, но прибыльный бизнес, где мелкие работы выполняются с удовольствием. Услуга «Муж на час» обязуется выполнить любые, даже незначительные, как может показаться на первый взгляд, работы. Ведь для кого-то перестановка мебели – это трагедия.

Так что же нужно для открытия такого бизнеса?

Совсем ничего. Ну, во-первых, вам понадобиться наличие определенных инструментов, без них никуда. Продвинуться вы не сможете, если не будете выполнять разные мелкие заказы. Помимо того, что там должны находиться молоток и отвертка, дрель и перфоратор – тоже будут незаменимы в некоторых процессах. Поэтому рекомендуется, чтобы они тоже были в наличии. Ведь они, как ни странно, имеются далеко не в каждом арсенале домашних инструментов. Поэтому все должно быть у вас под рукой. Более серьезное оборудование тоже будет не лишним, вроде стеклореза или шлифовальной машинки, носите его с собой чаще.

Чемоданчик с инструментами – это специальный набор для вашего бизнеса «муж на час». Его нужно с собой носить, на каждый вызов. Он должен быть в арсенале каждого мужчины, ну, по крайней мере, у вашего специалиста, так

точно. Но начальный набор, с которым ваш «муж» должен пойти в гости, стоит не так уж и дешево, учитывая, что инструменты не такие уж и недорогие. Но не стоит откладывать открытия бизнеса, если у вас нет стеклореза. Самые необходимые инструменты, думаю, у вас уже есть. А все остальное можно закупить позже. По мере возрастания популярности на ваш бизнес.

## Бюро добрых услуг



Еще в советские времена существовали организации, которые оказывали услуги помощи людям в той или иной ситуации. Эти организации так и назывались «Бюро добрых услуг». В последнее время подобные организации появились снова под таким же или же похожим названием. Но этот бизнес не сильно процветает. Существует несколько причин того, что бизнес не имеет большой популярности. Во-первых, большинство мужчин, не позволяет женам вызывать постороннего мужчину по мелочам. Мужчины после стольких напоминаний, могут потратить свой единственный выходной, занимаясь домашними делами, такими как смена бочки в туалете или сверление отверстий в стене. Во-вторых, чтобы вызвать кого-нибудь из такой организации стоит потратить деньги. А как часто бывает, денег или нет, или чаще всего не хочется платить кому-то другому за то, что можешь сделать своими руками.

Решение проблемы состоит в одном звонке в такую организацию, откуда придут умельцы и устроят любую проблему, связанную с повседневной жизнью. Только есть сомнение – придет профессионал или халтурщик. Если работа выполняется качественно, то люди стараются записать номер телефона этого работника и если опять что-либо произойдет, стараются вызывать этого же человека. В некоторых городах существуют организации, которые занимаются подобной работой, предоставлением различных услуг. Между прочим, заработка в этом деле вполне приличный.

Кроме этого для организации такой службы совсем не требуется офис, юридическое лицо и начальный капитал. Необходим только контактный телефон, на котором будет сидеть диспетчер, и принимать звонки. В роли диспетчера может выступать как основатель, так и нанятый человек. Для того чтобы про организацию узнали необходимо дать рекламу. Для начала это может быть просто объявление в газете. Со временем можно расширить свою рекламу. Например, сделать рекламу на телевидение, на радио, расклейте объявления в

транспорте. После этого организация приобретет свой имидж, и начнут появляться клиенты.

Для того чтобы определить, какие услуги будет предоставлять служба, необходимо, чтобы вы сами в этих услугах разбирались и понимали их. Со временем, когда нарабатывается опыт, постепенно можно увеличивать количество услуг. Бюро добрых услуг предоставляет следующие виды работы: ремонт квартир и помещений; уборка дома; установка окон, дверей, каминов; ремонт бытовой техники; установка сигнализации; ремонт и настройка музыкальных инструментов; ремонт и продажа автотранспорта; услуги охранника и водителя; услуги няни, гувернантки и домработницы; услуги косметолога, массажиста и парикмахера и много других видов услуг.

Вам не обязательно уметь все это делать. Есть люди, которым просто необходимы эти услуги. Также есть профессионалы, которые эти услуги предоставляют. Все, что необходимо для организации - свести этих людей. Единственное, что потребуется от вашей службы, это гарантирование качества выполнения работы. Тогда бизнес будет процветать не только благодаря рекламе в средствах массовой информации, но и благодаря рекламе удовлетворенных заказчиков.

Одно из самых главных мероприятий в организации такой работы является поиск настоящих профессионалов, которые очень хорошо разбираются в своей деятельности. Но для того, чтобы следить за своими профессионалами, необходимо разработать систему контроля. Данные службы как говориться живут не сильно долго, главной причиной этого является невнимательность начальства в кадровой службе. Это заключается в том, что самый отличный профессионал своего дела, далеко не всегда может выполнить свою работу досконально. Но ответственность за их промахи в работе несет начальство. Бывает и такое, что начальник не всегда узнает о недоработках своих работников. А заказчики, тем не менее, не станут жаловаться на работников, они выбирают путь самый неблагоприятный для организации, а именно, они рассказывают своим друзьям, знакомым об отвратительном сервисе этого бюро. Этого нельзя допустить ни в коем случае!

### **Ремонт одежды**



годня открыть свой бизнес не сложно. Но открыть бизнес, который будет востребован на рынке, при этом предоставлять услуги, в которых вы хорошо

ориентируетесь, достаточно сложно. На современном рынке практически каждая услуга не обходится без высокой конкуренции. Это еще одна проблема при открытии бизнеса. Достаточно востребованная услуга, которая хоть и очень давно существует на рынке, но имеет не настолько много конкурентов – это бизнес по ремонту одежды. На сегодняшний день такой бизнес является актуальным, ведь из-за кризиса, не каждый человек может позволить себе регулярно обновлять свой гардероб, тут-то и придут ему на помощь ваши услуги.

Если вы решили открыть свой бизнес по ремонту одежды, стоит задуматься насколько он будет рентабельным на рынке, и где именно расположить мастерскую. Вообще стоит отметить, что мастерская по ремонту одежды, достаточно затратное дело. При открытии такого дела необходимо вложить достаточно много средств. Если вы хотите открыть небольшую мастерскую, вам необходимо вложить средства в аренду помещения, покупку новой техники, материалы, нитки, пуговицы и так далее. Но также стоит отметить, что такой бизнес в скором времени достаточно быстро окупится.

Также большую роль играет месторасположение вашего будущего ателье, если оно будет находиться рядом с магазинами одежды, либо большими торговыми центрами, это соответственно будет только вам на руку. Человек, покупая одежду в магазине, может сразу же прийти к вам, для того чтобы исправить какой-либо дефект или, к примеру, подшить брюки. Открывая собственное дело по ремонту одежды, необходимо не забывать о персонале, который будет у вас работать. Ведь от качества вашей работы будет зависеть и ваша популярность. На работу необходимо принимать специалистов, которые имеют соответствующее образование и опыт работы. Помимо этого, ваши работники должны хорошо ориентироваться в современных веяниях моды. Также помимо этого для большей производительности стоит закупать только качественную технику и материалы. К счастью на современном швейном рынке представлено множество компаний, которые предлагают только качественную технику, которая может влиять на продуктивность вашей работы.

### Оборудование для мастерской.

В мастерской по ремонту одежды должна быть такая техника: швейные машины, оверлок, промышленные машины, паровой утюг и множество другой техники. Что касается фурнитуры, здесь необходимо иметь нитки различных цветов и толщины, различные пуговицы, молнии, иголки разных размеров, мелки, мыло – все эти материалы являются вспомогательными в работе мастерской.

### Далее речь пойдет о помещении для ателье.

Для того чтобы открыть не большой бизнес по ремонту одежды достаточно будет арендовать помещение, примерно 20 – 25 квадратных метров. Здесь вы сможете поместить всё оборудование, разбить помещение на рабочие зоны,

отвести место для примерочной. В идеале лучше отгородить место для приема новых клиентов.

Как для любого бизнеса для ателье, занимающегося ремонтом одежды, необходимо составить бизнес план, в котором будут учтены все затраты на бизнес. От того насколько грамотно вы составите, бизнес план будет зависеть, насколько ваш бизнес быстро окупится, и на какие средства стоит рассчитывать. Помимо этого необходимо разработать маркетинговую стратегию, которая поможет вам выйти на рынок без дополнительных затрат. Маркетинговая стратегия очень важна, поэтому для её разработки стоит нанять только квалифицированных профессионалов.

Для того чтобы о вашем ателье узнали, необходима реклама.

Реклама поможет продвинуть ваш бизнес на рынок и привлечь внимание потребителей. Если вы нашли удачное месторасположение, вдобавок к этому поместили действенную рекламу, поток людей к вам обеспечен. Рекламу бизнеса по ремонту одежды лучше всего размещать с помощью внешней рекламы или радио.

Помимо этого вы можете создать каталог, в котором будут четко прописаны все услуги, которые вы выполняете, это поможет значительно сэкономить ваше время и избежать неприятных курьезных ситуаций с заказчиками. В таких каталогах можно оставлять место, где будут писаться отзывы клиентов о вашей работе.

В общем можно сказать, что бизнес по ремонту одежды является достаточно рентабельным. Его рентабельность зависит, в первую очередь, от цены, объема работы, места расположения и других немаловажных факторов. Затраты на открытие такого бизнеса, конечно, велики, но если все делать грамотно, они достаточно быстро окупятся и будут приносить доход. Продуктивность и качество вашей работы будет зависеть, в первую очередь, от техники и умения вашего персонала. Не стоит забывать о том, что насколько грамотно вы подойдете к вопросу организации вашего ателье, таким и будет дальнейший успех вашего бизнеса.

### Открытие прачечной



Достаточно давно, когда еще строили многоэтажные дома, во время СССР, разработчики располагали их так, чтобы первые этажи занимали разные строения и забегаловки, например парикмахерская, магазинчик, столовая, в общем, то, до чего людям не так далеко добираться. Сейчас эта тема тоже актуальна, но так как магазины находятся на каждом углу нужно использовать бытовое и востребованное заведение, которое помогает населению. Например, соединив культуру Америки и советский опыт можно на первом этаже дома поместить прачечную, которая будет экономить время населения и будет удобна в использовании.

Так как мы открываем бизнес – прачечную, давайте просмотрим все этапы ее становления в доме и убедимся, действительно ли удобно делать на первом этаже многоэтажного дома такое «заведение».

### Открытие прачечной.

Когда мы открываем бизнес – прачечную, мы должны рассмотреть все затраты, начиная от выкупа площади почти всего первого этажа и заканчивая финансами, которые будут затрачены на покупку стиральных машин, оборудование помещения, также нужно учесть текущие затраты. Сначала нужно рассчитать, будет ли ваш бизнес окупаться. В этих расчетах обычно помогают специальные фирмы, которые занимаются развитием частного бизнеса, они обычно подсказывают какое помещение лучше всего использовать, подбирают его и делают все необходимые операции. Главное запомните, что с начала нужно сориентироваться на необходимой площади помещения, так как от нее зависит, какая прибыль будет у вашего заведения, в нашем случае, прачечной.

Давайте рассмотрим отдельно большую прачечную, которая занимает много места, и маленькую. Маленькая прачечная – это чаще всего прачечная, которая занимает примерно 20 квадратных метров, она рассчитана на то, чтобы перерабатывать примерно 10 килограмм белья за один час. Такие прачечные подходят для спокойных спальных районов, в которых не очень шумно и удобно протекает подобный бизнес. Большая прачечная будет стирать в среднем 30 килограмм за час, а ее площадь должна составлять не менее 170 квадратных метров. Как уже говорилось выше прачечные лучше всего основывать на первом этаже, а также предусмотреть, чтобы вход и выход находились отдельно. Что под этим имеется в виду: на входе посетители сдают свое грязное белье, а на выходе получают уже постиранное и чистое. Как вы уже поняли, речь не идет о тех прачечных, в которых приветствуется самообслуживание. Помимо этих критерии, когда мы открываем бизнес – прачечную, нам нужно правильно ее оснастить и продумать. В помещении должно быть проведено электричество, что в принципе в каждом многоэтажном доме есть, но все же нужно перепроверить для уверенности, должна присутствовать канализация и вентиляция. Правильный бизнес-план прачечной должен быть сделан грамотно и доступно, отражая в себе все дополнительные элементы. В прачечной все должно быть максимально качественным, чтобы не сломалось после месяца использования. Такой критерий касается не только оборудования для стирки

белья, но и отделки прачечной. На отделку не должны влиять внешние факторы, такие как постоянная влага, пар, горячая вода, постоянное электрическое напряжение и т.д.

### На какую клиентуру рассчитывать?

Теперь давайте рассмотрим, на какой контингент должен рассчитывать каждый бизнесмен завода такой бизнес, как частную прачечную. Ни в коем случае нельзя открывать прачечную, рассчитывая на то, что вы обзаведетесь постоянными клиентами, которые будут «держать ваш бизнес на плаву». Лучше всего ориентироваться в этом бизнесе на корпоративных клиентов. Такими клиентами можно назвать гостиницы, большие рестораны (маленькие, конечно, тоже подойдут), разные пансионаты, салоны по уходу за телом и т.д. В общем, нужно ориентироваться на тех клиентов, у которых быстро собирается стирка, так как белье они меняют довольно часто. Еще выгодно организовать свой бизнес – прачечную возле больших автозаправочных комплексов или автостоянок, чаще всего рядом с ними находятся отели, где можно переночевать и ресторан. В таких заведениях прачечные не рассчитаны на постоянную объемную стирку. Поэтому своя прачечная, расположенная по близости очень выгодное строение.

### Подбор персонала.

Теперь давайте разберемся, какой персонал должен быть в прачечной для обслуживания клиентов. Еще во время составления бизнес-проекта вашей будущей прачечной следует учесть, что для маленькой прачечной не нужно нанимать много работников, можно даже ограничиться тремя работниками, один из которых будет принимать и выдавать белье, а остальные два загружать стиральные машины. Если вы решили организовать прачечную среднего масштаба в ней, соответственно, нужно больше персонала. Если у вас не хватает финансов на то, чтобы обзавестись специальным прессом для глажки, то не забудьте нанять себе еще дополнительного гладильщика.

Если ваша прачечная будет довольно востребована, то введите услугу по развозке чистого белья – это придаст вашему имиджу больше положительного, чем отрицательного. Поэтому еще рассчитайте затраты на машину, бензин и заработную плату водителю, который будет осуществлять перевозки. И не забывайте, что для того, чтобы у вас появились клиенты, вы должны презентовать свою прачечную в самом хорошем свете, иными словами разрекламировать ее.

### Химчистка одежды



Экономный вариант бизнес плана по открытию химчистки одежды потребует приблизительно 150 тысяч рублей. При этом прибыль от химчистки тоже будет «экономной»: она не поднимется выше 40 тысяч в месяц. Связать свой бизнес с чисткой одежды можно как минимум двумя способами: открыть небольшой пункт приема, что и будет экономным вариантом, или же открыть полноценную химчистку, где будет и цех, в котором сможет производиться чистка одежды.

Прежде чем открыть химчистку нужно...

Если вы решили открыть свой бизнес, но более дешевый, то для вас прекрасно подойдет такой вариант, как пункт приема одежды. Схема работы в таком бизнесе достаточно проста: вам просто необходимо заключить контракт с химчисткой, в котором будут подписаны взаимовыгодные условия сотрудничества. Прибыль напрямую будет зависеть от установленных условий договора. К примеру, в пункте приема можно установить свои цены на обслуживание клиентов, но при этом нужно учесть и то, не выгоднее ли будет клиентам обратиться непосредственно в саму химчистку. Еще одним вариантом является то, что можно работать в качестве поставщика для химчистки, и в таком случае прибыль будет зависеть либо от процентов, которые будет выплачивать вам химчистка, либо же это будет какая-либо фиксированная сумма, выплачиваемая за определенное количество поставленных товаров. Как первый, так и второй вариант, особой прибыли владельцу приема одежды практически не принесут. Но, тем не менее, вложенные в это дело финансовые средства окупятся достаточно быстро. Для открытия приема одежды вложения нужны будут для:

- 1.Регистрации ИП.
- 2.Аренды какого-либо помещения, где будет располагаться пункт приема.
- 3.Выплаты заработной платы работникам (все сотрудники, обслуживающие клиентов, бухгалтер, водитель и так далее).
- 4.Расходов на транспорт (обслуживание автомобилей для перевозок товара).
- 5.Некрупной рекламы (яркая вывеска, подготовка листовок и прочее).

То есть, в общей сложности, для того чтобы открыть пункт приема одежды, стартовый капитал должен составить около 150 тысячи рублей.

## **Детские комнаты в кафе и торговых центрах**



Игровые зоны при кафе и торговых центрах пользуются очень большой популярностью. Игровые комнаты – это место, где родители маленьких детей могут оставить ребенка на пару часов во время совершения покупок или ужина. Так же могут приходить специально – дабы развлечь ребенка, однако, к сожалению, этой услуги в станице Ленинградской нет.

Для успешной реализации проекта нужно определить диапазон возраста детей, которые могут посетить игровую зону.

Исходя из этого определяется набор развлечений, которые там будут расположены: это могут быть всевозможные игровые автоматы-симуляторы (автомотогонки, симуляторы горных лыж, сноуборда и другие), видеогames (в основном разные варианты «стрелялок») и настольные игры (аэрохоккей, футбол). Кроме того, здесь можно разместить сухие бассейны с шариками, веревочные лестницы, батуты, тарзанки, лабиринт, горки. А также 3D-симуляторы; тематические комнаты (комнаты ужасов, интерактивные приключения и пр.); роллердром, каток, мини-боулинг, детский бильярд.

Можно предусмотреть дополнительную инфраструктуру – торговые автоматы по продаже сладостей, снеков, игрушек, сувениров, муляжи и ростовые фигуры для дополнительного развлечения публики.

## **Центр развития ребенка**



Центр развития ребенка – это комплекс услуг, направленных на развитие детей разного возраста.

Работа центра основывается на групповых программах, которые можно классифицировать по возрастной категории:

## 1. «Растем вместе» - для малыша от 9 месяцев до года.

Данная программа направлена на развитие музыкального восприятия и стимуляции лепетной речи, познавательной активности и предметно-игровой деятельности ребенка с мамой, совершенствование моторного развития и координации движений.

Занятия проводятся при активном участии мамы.

На занятиях ведущий сопровождает групповой процесс комментариями, отвечает на вопросы родителей относительно воспитания, развития ребенка.

В программе используются музыкальные игры, песенки, потешки, подвижные игры, массажи, игры с мамой, игры на развитие восприятия и мышления, экспериментирование с творческим материалом.

## 2. «Семицветик» - для ребенка от 1 года до 2 лет.

Данная программа направлена на развитие ребенка через игровое взаимодействие с мамой, знакомство и практическая деятельность с изобразительными материалами.

## 3. «Я доверяю миру» - тренинг для детей 3-5 лет.

Данная программа направлена на коррекцию уровня тревожности детей дошкольного возраста в рамках психолого-педагогического сопровождения.

Так же центр может предложить услуги логопеда и педагога-психолога, и многое другое.

## Кошачий питомник



Кошачий питомник открывают по разным причинам, но всегда открывают те, кто очень любит животных. Это скорее хобби, которое приносит прибыль, чем бизнес.

## Специфика бизнеса.

Для открытия питомника вам не потребуется государственная регистрация или лицензия. Чтобы открыть питомник, вам желательно примкнуть к одному из

существующих клубов, определится с породой кошек, которые будете разводить и, конечно же, раздобыть первых животных.

Выгода этого вида бизнеса еще и в том, что вам даже не нужно регистрироваться в государственных органах как предприниматель или юридическое лицо. Дело в том, что государство не расценивает питомник для кошек, как бизнес, где вы будете получать прибыль на регулярной основе. И в этом же состоит «минус» потому что юридические аспекты в этой сфере деятельности не развиты должным образом. Вам проще не заключать договор продажи-покупки, чем заключать.

При организации питомника для животных и их разведения необходимо помнить про Кодекс об административных правонарушениях. Норматив Санэпидемнадзора запрещает владельцам и заводчикам использовать жилое помещение для целей, не предусмотренных проектной документацией; выполнять действия, являющиеся источником повышенных уровней шума, вибрации, загрязнения воздуха, либо нарушающие условия проживания граждан в соседних жилых помещениях; захламлять, загрязнять подвалы, лестничные пролеты и клетки, чердаки и другие места общего пользования.

Если ваш питомник будет доставлять неудобства соседям, то они вполне могут притянуть вас к административной ответственности, обратившись в СЭС.

Цена породистого котенка значительно зависит от родословной и моды на данную породу и может колебаться от 1-10 тыс. долларов за котенка. На цену влияет не только порода, но и окрас, и известность и репутация питомника.

Кроме того, цена в значительной степени от цели покупки котенка. Существует несколько классов: шоу-класс предназначен для представления на выставках и разведения. Брид-класс – это животные, которые по определенным причинам не могут занять призовые места на выставках, но могут дать очень качественное потомство для шоу-класса. Брид-класс как правило дешевле шоу-класса. И последняя категория – пет-класс. К этой категории животных относятся любые кошки, независимо от породы. Их покупают не для выставок, а просто как домашних любимцев.

Основные издержки пойдут на закупку ценных котят, на прививки и на подготовку помещения.

Самые популярные породы:

1. Ориентальные и сиамские кошки;
2. Скоттиш фолд (шотландские фолды);
3. Канадский сфинкс;
4. Британская короткошерстная;
5. Русская голубая;
6. Персидская кошка, экзот;

7. Абиссинская кошка;
8. Донской сфинкс;
9. Курильский бобтейл;
10. Сибирская порода.

Прибыль владельца питомника не значительная и значительную ее часть приносят котята, которые побеждают на выставках. В среднем прибыль от 5-12 тыс. руб. в месяц.

### **Пошив одежды для животных**



Последнее время чрезвычайную популярность приобрели наряды для собак. Ведь это же просто восхитительное зрелище, когда рядом с хозяином важно ступает наряженный в стильный шарфик и кепку далматинец. А раз уж мода на наряды для наших питомцев прочно вошла в нашу жизнь, то почему бы на этом не заработать. Стоит подчеркнуть, что данный бизнес не требует больших инвестиций.

#### **Что необходимо для успеха.**

В первую очередь, если вы решили заняться пошивом одежды для собак, вам понадобятся навыки шитья. А если таковых нет, а пользоваться услугами привлеченного персонала не позволяет бюджет, то у вас только один выход – курсы кройки и шитья. Для того чтобы организовать подобный бизнес вам понадобятся: профессиональная швейная машина, мастерская, материалы и модели для примерки и демонстрации готовой продукции.

#### **Организация производства.**

В качестве мастерской отлично может служить одна из комнат вашей квартиры. Но желательно оформить эту комнату соответствующим образом, ведь именно там вы будете принимать своих клиентов. На покупке швейной машины не стоит экономить, ведь она должна прослужить вам не один год, а кроме того при правильном ведении дела затраты на ее покупку быстро вернутся к вам в виде прибыли. К выбору материала стоит подходить не менее ответственно, чем к выбору швейной машины. Ткани следует выбирать с учетом сезона, однако они должны быть непромокаемыми. Стоит иметь несколько вариантов расцветки, чтобы у заказчиков была возможность выбора.

## **Зоогостиницы**



Сегодня часто возникают такие ситуации, когда владельцы домашних питомцев, уезжая в отпуск, не знают, куда определить своего любимца. Когда нет возможности взять его с собой, единственным вариантом решения проблемы является обращение к услугам зоогостиниц.

Частный предприниматель, в отличие от владельца гостиницы не обязан платить за аренду, получать разрешительные документы. Подумайте сами, четвероногому будет намного удобнее находиться в домашних условиях, нежели сидеть в вольере. Ограничения в ценах здесь нет, но есть приблизительный прайс: содержание кошки достигает ста рублей ежедневной оплаты, а содержание собаки – двухсот пятидесяти. Конечная цена зависит от породы животного и его воспитания. Всё рассчитано без учёта расходов на питание, которые оговариваются отдельно.

В крупных городах сегодня наблюдается появление так называемых зооагентств, которые играют роль посредников. За определённую плату подобные организации предлагают пристроить питомцев в какую-нибудь зоогостиницу. Услуги таких агентств стоят по-разному. К примеру, размещение объявления на виртуальной доске объявлений стоит около двадцати рублей, а изготовление личного сайта сорок пять долларов. Клиентов подобные агентства находят через интернет.

Сравнив гостиницу с частным содержанием животного, стоит отметить, что владельцы гостиниц более защищены законом, ведь обязательными условиями передержки животного являются составление договора и обязательный осмотр ветеринара.

## **Услуги по уходу за домашними животными**



Услуги по оказанию помощи людям преклонного возраста. Всегда найдутся люди, у которых совершенно нет времени или не позволяет здоровье заниматься домашними делами, такими как уборка. К тому же бывает еще и лень это делать. Для таких людей гораздо легче набрать телефонный номер и пригласить работника, чтобы тот протер полки, шкафы и вымыл окна, двери и полы, привел в порядок двор. Почему не воспользоваться этой идеей для создания собственного дела? Затрат никаких. Ведро, тряпку и бытовую химию предоставит клиент.

Услуги службы уборки можно дополнить услугами по уходу за домашними животными. К примеру, хозяин должен на несколько дней уехать по делам, а за собакой или кошкой присмотреть некому. И в этом случае он может обратиться в такую службу, сотрудник которой будет несколько раз в день приходить кормить питомца, убирать за ним и при необходимости выгуливать. И опять-таки затрат никаких, а заработать при желании можно неплохо. Достаточно разместить объявления на сайтах и в газетах, рассказывать всем друзьям и знакомым и работа не заставит себя ждать, обязательно найдутся желающие воспользоваться вашими услугами.

### **Заработка на лекциях для студентов**



К примеру, очень оригинальным способом заработка является продажа конспектов, которую можно успешно осуществлять на протяжении всего обучения в ВУЗе. Создание и многократное размножение книжки с подборкой материалов лекций придется как нельзя, кстати, любому студенту, особенно перед сессией. Нет секрета в том, что лекции посещают 30-50% студентов. А вот оставшейся части их придется где-то доставать, причем в полном объеме, чтобы подготовиться к сдаче контрольной, зачета, экзамена. Отсюда и вытекает суть предложенной бизнес- идеи : заработать на продаже лекционного материала. Для этого можно самому весь семестр посещать лекции и методично фиксировать всю информацию письменно или на диктофон. Далее весь полученный материал следует перенести на компьютер, после чего полученный электронный документ с лекциями можно продавать.

Самое удобное время для «раскрутки» такого бизнеса – конец семестра, когда уже не остается времени на поиски отличника, который мог бы предоставить конспекты. Успех бизнеса на продаже электронных лекций будет обеспечен. При желании можно продавать лекции и в распечатанном виде.

## **Написание текстов под заказ**



Этот способ заработка также доступен для студентов. Для занятия этим бизнесом нужен будет только компьютер и желание работать на дому. Чтобы работать быстро и максимально эффективно желательно научиться слепому методу десятипалцевой печати. Деятельность по написанию текстов называется рерайтингом или копирайтингом, т.е. переписыванием своими словами чужих текстов и написанием собственных текстов на заданную тему. За эту работу в интернете платят до 200 рублей за статью рерайта и 500-600 рублей за каждую статью копирайтера. Однако, стоит заметить, что цена очень сильно зависит от вашего портфолио, ваших знаний, навыков и умений красиво излагать и писать продающие тексты, чему можно целенаправленно научиться. Так же немало значат и рекомендации от уже работавших с Вами заказчиков. Места, где предлагают такую работу можно найти через поисковые системы с запросом "Работа копирайтерам". В случае длительной положительной истории вы можете зарабатывать очень неплохо и открыть свою студию написания текстов на заказ и нанимать других студентов.

## **Набор текста**



Если же вернуться от оригинальных способов организации бизнеса до обычных, и давно испытанных, то в первую очередь стоит обратить внимание на набор текста. В ВУЗах каждому студенту необходимо делать курсовые и дипломные работы, и очень часто они бывают собраны по крупицам с разных источников, книг... А вот набирать их на компьютере и распечатывать не хочется почти никому. Хотя бы потому, что очень многие люди печатают на компьютерной клавиатуре медленно, и для них набор пары десятков печатных листов может стать сущим адом. И, если предприимчивый студент умеет быстро печатать, ему достаточно лишь создать объявления, расклеив их по территории университета или института, в которых предложить свои услуги по набору текстов. Начать

здесь можно с дешевой оплаты за услуги – и результат не заставит себя долго ждать! Такой бизнес можно впоследствии вынести во взрослую жизнь, будучи ко времени окончания учебы уже опытным профессиональным верстальщиком.

## Фотография



В последние несколько лет среди населения получило распространение новое увлечение - фотография. Фотокамеры стали доступными - их можно приобрести в любом универмаге, выбор и цены радуют, к тому же весь процесс проявки пленки и печати фотографий делается профессионалами в специализированных центрах. Все просто чудесно!

После того, как вы купили фотоаппарат, начинается эйфория... Вы щелкаете, щелкаете, щелкаете... делаете фотографии, печатаете.. печатаете.... Тратите время, деньги на принадлежности ... пленку .... Потом вы несколько успокаиваетесь ... и фотоаппарат используете только по праздникам... Ведь верно? Может быть, так было и с вами? Было! В это же время мы видим, как некоторые люди (необязательно профессионалы) зарабатывают приличные деньги, фотографируя людей, пейзажи, свадьбы, юбилеи, проводят выставки, презентации своих работ и т.д. Возьмите любую газету бесплатных объявлений и увидите сотни объявлений с предложением съемки свадеб, праздников, вечеринок..... Список того, что можно делать с помощью фотоаппарата, просто огромен. Даже если вы не желаете открывать свой фотосалон Вы сможете без лишних затрат создать фотоальбом, научитесь профессионально фотографировать, и делать все что угодно со своими фотографиями, при этом сэкономив тысячи рублей.

### Варианты заработка с помощью фотоаппарата :

- 1) Выездная фотосъемка** Фотосъемка банкетов, свадеб, юбилеев, вечеринок. Вы узнаете: как делать снимки, настройка самого фотоаппарата, бесплатная реклама своих услуг, цены на фотоснимки, дополнительные услуги.
- 2) Фотоснимки через Интернет** Организация виртуального фотосалона, все аспекты деятельности и тонкости этого бизнеса. Содержание : создание сайта, общение с клиентами в Интернете, способы оплаты через электронные платежные системы, создание архива файлов и файлообменник, раскрутка своего виртуального фотосалона. При грамотном подходе к этому делу виртуальный

фотосалон приносит прибыль много кратно больше чем реальный фотосалон. И такие примеры видны в Интернете.

**3) Фотосъемка в школах, детских садиках, колледжах и университетах.** В варианте заработка есть свои тонкости. Как договорится с директорами дет. садиков, школ. Выбор ракурса снимков, фона. Умение общаться с детьми и студентами.

**4) Создание слайд шоу.** Создаём слайд-шоу, мультимедийные фотоальбомы из набора графических изображений с возможностью применения различных эффектов и добавления фоновой музыки. Такой фотоальбом на диске стоит от 400 рублей.

**5) Услуги по восстановлению удаленных фотографий на флэш-картах**  
Большинство владельцев цифровых фото и видео камер сталкиваются с проблемой восстановления информации на флэш-картах, спрос на эту услугу явно есть. За 1 реанимированную флеш карту платят от 200 рублей, и это за 10 минутную работу.

**6) Создание брошюр, коллажей, календарей.** В наше время существуют удобные и доступные программы для создания оригинальных композиций, состоящих из фона и нескольких фотографий. Создать красивый коллаж в программе можно быстро и просто: достаточно выбрать фоновое изображение из каталога, добавить пару-тройку собственных фотографий и поэкспериментировать с различными эффектами. Удобная программа для создания эффектных композиций из множества фотографий, которые можно использовать как обои для рабочего стола, календари, брошюры , постеры или открытки. Создать красивый коллаж легко как с помощью готовых шаблонов, так и полностью самостоятельно.

### **Подарки, сувениры своими руками**



Сейчас очень модно дарить креативные подарки. Если Вам доставляет удовольствие вязание, вышивание или просто что-нибудь мастерить и выдумывать , то мы предлагаем Вам рассмотреть это как бизнес-идею. Для начала можно реализовать эту идею на друзьях и родственниках , далее они расскажут о Вас своим друзьям и т.д. Если всерьез этим заниматься , то можно заработать неплохую надбавку к стипендии. Затраты будут лишь на сырье. Даже,

если что-то из своих работ вы не продадите, то в дальнейшем их можно будет подарить, так что риска никакого.

Из поделок могу предложить очень актуальный подарок для детей до года – «торт из памперсов». Если заказать такой подарок в магазине, то за работу продавец берет от 700 до 1000 рублей (учитывая, что памперсы и подарок оплачивает заказчик отдельно). На заказ уходит час- полтора, можно предложить за свои услуги 300-500 рублей. Объявления о своих увлечениях можно опубликовать в газетах, интернете и развесить в роддоме. По статистике в день в станице рождается 2-3 ребенка, и если в неделю делать хотя бы 1 торт, то в месяц в среднем получается 1200-2000 рублей. Этот подарок также актуален на крестины, смотрины, первый день рождения.

Еще одна идея для подарков – поделки из конфет. Такие подарки можно дарить всем людям, не зависимо от возраста и пола. Для любого праздника можно сделать тематическую поделку (идей в интернете много). К Новому году подойдет елочка из конфет, для девушки можно подарить шкатулку, а другу машину из конфет.

Мы все (почти) не любим выбрасывать пластиковые бутылки. Потому что они очень симпатичные, легкие и удобные. Их можно использовать неоднократно по назначению и не по назначению. Именно поэтому многие делают из пластиковых бутылок дома, теплицы, мебель, плоты, разные симпатичные поделки.

Ассортимент поделок из пластиковых бутылок очень разный.

Большинство поделок предполагает разрезание бутылок. Это нарушает сам принцип использования пластиковой бутылки - быть единым литым предметом, закрывающимся пробочкой. За этот недостаток такие поделки расплачиваются тем, что они быстро надоедают и их выкидывают.

Мы хотим предложить вам выдуваемые поделки из пластиковых бутылок.

Недавно нашла у одного американского дизайнера модель из пластиковой бутылки, которая не нарушает принцип именно сосуда для хранения и может служить не просто полезным предметом, а и сувениром (который можно подарить или продать):

В данном конкретном случае это такая бутылочная свинья-копилка.

По строению та же самая универсальная бутылочка с ее полезными свойствами, но с измененными формами.

Например, мне на ум сразу приходит фигурная скульптурка девушки с пышными формами (отличный подарок для мужчин); классическая (но оригинальная) матрешка (подарок для туристов), подводная лодка (подарок для

мальчиков), замок, в котором сидит принцесса (для девочек) и множество других сказочных и мультишных персонажей.

### Служба грузчиков



Создание службы по предоставлению услуг грузчиков не требует никаких финансовых вложений, поэтому подходит для студентов. Для организации такого бизнеса нужно набрать команду студентов, которые и будут выполнять работу грузчиков. Для начала можно попрактиковаться в освоении этого бизнеса в стенах студенческих общежитий. Начало учебного года будет самым удобным временем, поскольку в общежитиях идет заселение первокурсников, которые привозят с собой баулы со своими вещами. Можно предложить им за определенную плату поднять весь их скарб на нужный этаж, а там донести его до комнаты. Общежитием ограничиваться не стоит, к тому же заработать приличные деньги на таких же безденежных студентах не получиться. Поэтому нужно идти дальше. Для этого можно распечатать рекламные листовки, которые нужно будет разложить в магазинах бытовой техники и мебели. Рекламные объявления можно расклеить и на остановках или напечатать в газетах. Услуги грузчиков востребованы всегда, поскольку всегда найдется кто-то, кому нужно что-либо донести, принести, поднять до квартиры, вынести из квартиры, разгрузить, загрузить. Так что без работы не останетесь.

### Домашнее питание



Можно обеспечивать домашним питанием студентов живущих в общежитиях. Целевая аудитория хотя и не слишком богатая, но зато сконцентрированная в одном месте. А это для бизнес - идеи, немаловажный фактор. Мы все прекрасно понимаем, что студенты это, прежде всего, молодежь и времени у нее на всё не хватает. Как правило, они перекусывают пирожками на ходу. Самим приготовить обед лень, а в столовых обед не из дешевых. Почему бы ни готовить обеды для студентов. Есть два варианта. Первый это готовить дома и приносить в

общежитие, что не очень удобно. Второй - готовить прямо в общежитие. Что для этого надо: - договориться с вахтером, а можно просто представляться чьей-нибудь родственницей; - договориться со студентами о приготовлении им обедов; - составить меню на неделю; - составить прейскурант цен блюд.

Многие студенты в наше время имеют машины, для такой аудитории мы предлагаем следующую бизнес-идею- **доставка обедов в организации**. Для этого достаточно знать адреса и телефоны всех служб с большим количеством работников, с утра звонить и собирать заказы на обед, потом эту заявку передавать в кафе и перед обедом развести заказ. Брать с каждой организации за доставку фиксированную сумму, что и будет являться ежедневным заработком.

Словом, способов для организации малого бизнеса для студентов очень много. Всё, что нужно для того, чтобы начать зарабатывать деньги – это правильное использование коммерческой жилки, которая есть у каждого человека.

[СКАЧАТЬ Zip - архив "Брошюра - в помощь молодому предпринимателю №2"](#)