

БИЗНЕС ИДЕИ С МИНИМАЛЬНЫМ ВЛОЖЕНИЕМ

Бизнес-идея: Украшения ручной работы



Стоимость материалов по цене готового изделия – это 30-50%. Сезонности в этом деле нет, но есть подъемы продаж, связанные с праздниками – Новый год, 8 марта. К концу лета обычно продажи немного снижаются.



«Дело востребовано, но конкуренция огромная, – отмечает Купцова. – Сложность одна, она же самая главная – продавать! Этому нужно учиться. Писать продающие тексты, делать продающие фотографии, давать рекламу. Каждый день! Это занимает уйму времени». Из Новой Каховки делает [украшения из растений](#):



Первые вложения, говорит мастерица, в это дело небольшие. Нужно приобрести основное: смола, фурнитура, кусачки, пинцеты, молды, круглогубцы, весы ювелирные, фурнитура (китайская дешевая, но американская намного лучше), разные виды клея (у нашей героини основной – это суперклей и Е6000 для крепления фурнитуры, растений), расходные материалы, средства защиты (перчатки, маски), силиконовые коврики, емкости для хранения суchoцветов.



«Основное вложение – это время, – убеждена Виктория. – Ведь необходимо собирать растения, сушить их, перекладывать, проверять. Позже докупала силикон, чтобы самой отливать формы. Из крупных приобретений – это бормашинка с педальным плавным управлением и материалы для полировки. До бормашинки пользовалась пилочками с наждачками. Но это очень долго. Если особо времени нет на эксперименты, то придется потратиться еще и на мастер-классы других мастеров. К слову, я даю консультации онлайн, и у меня есть мастер-класс по заливке».

Нужно вкладываться в оформление – фирменные стиль, визитки, упаковка. Необходимо продвигать себя в соцсетях, через ярмарки, считает Теницкая. Сама она на ярмарки не ездила, у нее хорошо работал магазин Esty, все окупалось за счет продаж в Америку и Европу.

«Явной сезонности нет, – заключает мастерица. – Всегда были покупатели. Осенью заказывают листики, брошки яркие осенние, зимой – подарки к Новому году, весной – подарки на 8 марта».

Бизнес-идея: Доставка обедов в офисы

Для старта бизнеса необходимо порядка 10 тыс. рублей. Причем основная сумма пойдет на рекламную кампанию – можно сделать листовки и пройтись по офисам, заказать рекламу в СМИ, соцсетях.

На сами ингредиенты – на один раз – нужна минимальная сумма – в пределах 1-2 тыс. рублей можно приобрести продукты для комплексного обеда на 8-10 человек. Для реализации этого дела придется приобрести кухонный инвентарь, если у вас его нет – кастрюли, сковородки.

Контейнеры, тарелки, вилки, ложки – также обойдутся в небольшую сумму. Еще будут расходы на бензин.

За порцию в среднем берут 150-300 рублей. По времени на этот бизнес вы будете тратить в районе четырех часов в день.

Бизнес-идея: Строительные услуги и ремонт

Если у вас есть навыки в строительных и ремонтных работах, это может стать прибыльным бизнесом. Однако он, вероятнее всего, потребует вложений.

Например, если вы живете в сельской местности или городе, где есть обширные частные сектора, могут оказаться востребованными такие услуги, как установка ворот или укладка и ремонт кровли.

Для старта бизнеса по установке ворот нужно небольшое помещение размером около 30 кв. метров. Необходимы измерительные приборы и устройства (5 тыс. рублей), электродрель (8 тыс. рублей), перфоратор (10 тыс. рублей), шуруповерт (5 тыс. рублей), набор отверток (2 тыс. рублей), набор бит, ключей (3 тыс. рублей).

Деятельность выглядит так: вы получаете заказ, выезжаете к клиенту, проводите замеры, согласовываете эскиз ворот с клиентом и заказываете материалы. Дальше в цеху происходит первичная сборка ворот, их погрузка на автомобиль, доставка к клиенту и окончательная сборка ворот.

Цена материала для стандартных ворот – 10 тыс. рублей. Чек составляет 20 тыс. рублей. Получается, с установки одних ворот доход – 10 тыс. рублей.

Изготовление ворот длится в среднем два дня.

Для бизнеса по укладке и ремонту кровли понадобится арендовать небольшой склад, где будут храниться кровельные материалы и оборудование.

Для укладки и ремонта мягкой кровли нужны газовая горелка (10 тыс. рублей), промышленный фен (10 тыс. рублей), перфоратор (10 тыс. рублей), дрель (6 тыс. рублей), шуруповерт (4 тыс. рублей), набор ножей и инструментов (10 тыс. рублей), прижимной ролик (3 тыс. рублей), крюк для раскатывания рулонов (2 тыс. рублей), защитная одежда, альпинистское снаряжение (20 тыс. рублей).

Для этого бизнеса нужен будет помощник. На зарплату придется выделить порядка 20 тыс. рублей.

Расходным материалом при укладке мягкой кровли являются мембранные рулоны, мягкая черепица или Катепал. Также при укладке расходуется газ (для горелки). Себестоимость 1 кв.м покрытия составляет около 150 рублей. Рыночная цена 1 кв.м – 400 рублей и выше. В итоге с укладки каждого квадратного метра кровли доход – 250 рублей. Для достижения безубыточности ежемесячно придется укладывать не менее 100 кв.м кровли. При полной загрузке команда из двух сотрудников способна уложить около 400 кв.м кровли за месяц. Это принесет прибыль в размере 75 тыс. рублей.

Бизнес-идея: Тематический сайт или блог с рекламой

Вовсе необязательно создавать интернет-магазин, который что-то продает. Если вы хорошо владеете какой-то темой и можете поделиться с аудиторией чем-то полезным, это тоже может стать бизнесом. На сайте, посвященном определенной тематике, можно размещать рекламу, которая именно этой тематике соответствует. Помимо баннерной рекламы, можно использовать партнерские программы интернет-магазинов.

Партнерская программа означает, что вы на своем сайте даете ссылки на товары в интернет-магазине. Если человек, прошедший по вашей уникальной ссылке, делает покупку, магазин платит вам процент. Свои партнерские программы есть у большинства крупных онлайн-проектов – в том числе у «Озона», «Литреса», «Вайлдберриз» и других. Некоторые партнерки можно найти только через специальные агрегаторы, собирающие такие программы и предоставляющие к ним доступ за небольшой процент (CityAds, «Где Слон?» и другие).

На тематическом сайте партнерские (реферальные) ссылки можно вставлять в обзорные статьи и тексты со скрытой рекламой.

Скажем, если вы хорошо разбираетесь в теме косметики и ухода за собой, аппаратной косметологии и всевозможных салонных процедур, можно создать бьюти-блог. В нем вы будете делиться с читательницами собственным опытом применения тех или иных средств и процедур, рассказывать о том, как читать составы средств и на что обращать внимание, и так далее. На таком сайте можно делать обзоры аппаратов для домашней косметологии со ссылками на соответствующие товары, рассказывать о плюсах и минусах косметических средств (тоже со ссылками). Дополнительно размещать в статьях рекламные баннеры, посвященные все той же тематике – их увидят как раз целевая аудитория. Конечно, нельзя наводнить все статьи скрытой и явной рекламой. Прежде всего контент (наполнение сайта) должен быть полезен читателю.

Аналогично – если вы специалист по ремонту своими руками, если вы непревзойденная кулинарная мастерица, если вы знаете все о дрессировке собак – вы можете сделать это темой своего сайта и рекламировать на нем соответствующие товары или услуги.

Главный минус такого бизнеса – в том, что хорошо знать только свою тему совершенно недостаточно. Необходимо будет разобраться в темах сайтостроения и дизайна, продвижения и раскрутки сайтов, маркетинговых технологиях. Какой бы классный контент вы ни делали, никто этого сайта просто не увидит без продвижения. А это потребует от вас или значительных затрат по времени (если заниматься всем самостоятельно), или серьезных финансовых вложений. Объем вложений – от 200 рублей (хостинг на месяц + регистрация доменного имени) до бесконечности (раскрутка и продвижение). Окупаемость предсказать практически невозможно – она зависит от того, насколько интересный контент вы создадите и насколько востребован он окажется.

Вариант без вложений – блог на Яндекс Дзэне. Там вам не нужно будет заниматься ни продвижением, ни монетизацией своего канала самостоятельно – только писать интересные и полезные посты по своей теме. Алгоритм системы самостоятельно подберет вам аудиторию – тех людей, которым эта тема интересна, и будет показывать ваши посты в их ленте. Если вы делаете качественный, полезный и востребованный контент, рано или поздно ваш блог наберет более 7000 дочитываний в неделю (это количество читателей, которые задержались на ваших публикациях и просмотрели их до конца) – и пройдет порог монетизации. С этого момента Яндекс будет самостоятельно подбирать рекламодателей, которые платят за показы баннеров в вашем блоге. Чем больше людей прочитают ту или иную публикацию, тем больше заработает на ней блогер. У топовых авторов Дзэна некоторые статьи приносят до двух тысяч рублей в день. При этом каждый пост работает не один день.

Недостаток – в том, что большого выбора вариантов монетизации Яндекс не дает. С другой стороны, при желании канал можно подключить к имеющемуся сайту (это делается в настройках канала – достаточно нажать соответствующую кнопку и ввести адрес сайта). То есть, если вы знаете, как создать сайт, канал в Дзэне поможет его раскрутить и привлечь заинтересованную аудиторию. А если не знаете и не хотите в этом разбираться – то Дзэн может быть самостоятельным способом заработка.

Дизайн канала – стандартный, средств и инструментов оформления – минимум (буквально до примитивизма). Зато с интерфейсом площадки разберется абсолютно каждый: это проще, чем разместить пост в соцсети.

Бизнес-идея: Практика консультанта-диетолога



Если вам интересны темы правильного питания и здорового образа жизни, возможно, это – ваш идеальный бизнес. Правда, для него придется поучиться. Но не пять-семь лет, а всего несколько месяцев.

Существуют две профессии с похожими названиями – врач-диетолог и диетолог-консультант. Первый – человек с медицинским образованием, и только он может рекомендовать лечебные диеты при серьезных заболеваниях. Но второму медицинское образование вовсе необязательно! На этот вид деятельности не требуется специальных разрешений. Диетолог-консультант составляет индивидуальные программы питания и персональные рекомендации, ведет (мотивирует и сопровождает) клиентов, дает им советы, подбирает схемы приема БАДов. Его клиенты – это здоровые люди, которые хотели бы, например, похудеть, или занимаются в тренажерном зале и мечтают нарастить мышцы, или планируют изменить свою систему питания на более правильную.

Стать консультантом в области диетологии можно в любом возрасте.

Профессию диетолога можно получить в вузе, пройдя курсы дополнительного образования на базе любого высшего (срок – от трех месяцев до года, формы обучения – очная, заочная и

дистанционная). Или в одном из дистанционных учебных центров, которые проводят занятия в форме вебинаров (интернет-конференций). Онлайн-школ диетологии сейчас много, поскольку профессия набирает популярность. Найти их можно простым поиском в Яндексе или Гугле. Срок обучения – от одного до трех месяцев, а при выпуске вы получите сертификат. Стоимость обучения – от 10-15 тысяч рублей. Вузовский диплом о допобразовании обойдется дороже, но и котируется он выше.

Клиентов можно искать через соцсети, в тематических группах.

Стоимость разовой консультации диетолога по скайпу – от 500 до 1000 рублей. Составление индивидуальной программы питания и похудения – до 4000 рублей. Онлайн-сопровождение личного диетолога – от 1000 до 3000 рублей в месяц с клиента.

Бизнес-идея: Инфобизнес

Инфобизнес – это, собственно, продажа информации. Это, опять-таки, бизнес для тех, кто уверен, что им есть чем поделиться с миром. Вы можете продавать собственные электронные книги с полезными советами и лайфхаками, курсы видео- или аудиоуроков, проводить платные вебинары.

Для того, чтобы информацию можно было продавать, она должна быть уникальной. Бесполезно пытаться продать электронную книгу «100 рецептов торты» – любая хозяйка за секунду нагуглит миллион таких рецептов. А вот если вам удастся создать какую-то уникальную технологию приготовления или украшения этих торты, которой не найти больше нигде – шансы есть.

Инфобизнесмены продают видеокурсы по предпринимательству и заработкам в сети, саморазвитию, похудению, всевозможным эзотерическим практикам, техникам соблазнения, знакомствам и общению и так далее. Обычно это авторские методики.

Вкратце схема бизнеса выглядит так. Вы создаете некий уникальный инфопродукт. Для его продажи заводите сайт (если продукт пока один, это может быть одностраницник, позднее понадобится расширять площадку). Обязательно необходимы «плюшки» – это могут быть небольшие книги, отдельные видеоуроки, бесплатные вебинары и так далее. В соцсетях и на сайте вы предлагаете скачать их бесплатно. При скачивании человек попадает на страницу регистрации, где он должен ввести свою электронную почту. Таким образом вы собираете свою базу заинтересованных подписчиков.

Затем вы регулярно создаете почтовую рассылку по базе, в которой также делитесь полезными советами и лайфхаками по своей теме. И время от времени ненавязчиво предлагаете купить ваш платный продукт.

Недостаток такого бизнеса – в том, что предугадать, когда он начнет приносить доход, невозможно. Необходимо также изучать маркетинговые инструменты и технологии для раскрутки своего предприятия.

Бизнес-идея: Продажа товаров с одностраниценных сайтов

Роман из Екатеринбурга зарабатывает, продавая товары на одностраниценных сайтах. А началось все с 5 тыс. рублей.



«На эти деньги я приобрел первую тестовую партию – портмоне и наушники, – вспоминает Роман. – Продал все это через «Авито». Доставлял клиентам самостоятельно. У меня на руках появилась сумма – 25 тыс. рублей. Я снова купил партию портмоне, но уже больше – 60 штук. Они окупились через две недели. Но опыта тогда у меня не было. Купил товар у первого попавшегося продавца! Товар пришел другой модели и имел запах рыбы. Пришлось мне чистить вещи содой и лимоном. Все это я продал. Покупал за 500 рублей, а продавал за 1,9 тыс. рублей. За месяц оборот был около 100 тыс. рублей. И так 3-4 месяца. В Новый год предлагал клиентам подарочную упаковку, на нее делал большую наценку. Удалось заработать и на ней».

В 2015 году Роман начал продавать товар через одностраничные сайты. В то время он учился в университете и работал официантром.

«Не скажу, что одностраничными сайтами заниматься чересчур сложно, – подчеркнул наш собеседник. – Самое трудное – стартануть! Много информации я изучал, почти не спал, ведь у меня была еще основная работа. Учитывать надо много всего: и то, что заказы могут не выкупать, и то, что они могут теряться на почте, сроки могут меняться. Заказывать товар нужно через проверенных людей или посредников. Не советую новичкам связываться с электронными товарами».

Оборот бизнеса сейчас – от 1 млн. рублей в месяц. Чтобы достичь таких результатов, молодой человек обучался на различных курсах по рекламе и у специалистов в сфере маркетинга, не боялся пробовать что-то новое.

Бизнес-идея: Подарочные букеты со вкусом

От праздников не убежишь. Каждый год мы ломаем голову над тем, что подарить на День рождения, День всех влюбленных, 23 февраля и 8 марта. А кроме этого случаются свадьбы, юбилеи, рождение детей и другие торжества.

Вот какие оригинальные подарочные букеты можно дарить в такие дни:



Фруктово овощной букет Маме на День Рождения



Съедобный букет из маршмеллоу на выписку из роддома



#buketsovkusom64

Мужской съедобный букет на 23 февраля, День рождения и т.д.



Букет из клубники



Букет для вегана



Букет из сухофруктов



Букет на Пасху

В такие букеты можно паковать все на что хватит вашей безудержной фантазии. А если с фантазией туговато, то идеи всегда можно подсмотреть у конкурентов из других городов в Инстаграме. И, кстати, это не обязательно должны быть букеты, вкусняшки можно оформлять и в

виде стильных деревянных боксов, который можно наполнять орешками, выпивкой, подарочными сертификатами и т.д.:



[Себестоимость](#) таких букетов небольшая, деньги можно брать предоплатой, а наценка, обычно, составляет 100-300%. Это очень выгодный бизнес.

Бизнес-идея: Изготовление мыла и косметики ручной работы

Это еще одна идея, как превратить свое хобби в источник дохода.

Мыловарение – популярное сегодня увлечение. Этому способствует множество факторов. В их числе – и мода на натуральную косметику без консервантов и искусственных ароматизаторов, и простота этого вида деятельности. Действительно, сварить красивое и ароматное мыло (особенно из готовой мыльной основы) – дело, с которым справится любой. И оно открывает огромный простор для воображения и творчества!

На начальном этапе, если заниматься только мылом, понадобятся:

- мыльная основа белая и прозрачная – продается в специализированных магазинах ингредиентов для косметики и в магазинах товаров для хобби;
- эфирные масла и/или ароматизаторы – продаются в аптеках;
- базовые масла и баттеры (твёрдые масла) – продаются в аптеках и специализированных магазинах;
- силиконовые или пластиковые формы для отливки;
- красители (можно использовать косметические или пищевые);
- по желанию – активные косметические ингредиенты (глицерин, ланолин, аллантоин и т. д.);
- упаковочные материалы – ленточки, коробочки и т.п.

Весь этот набор, в зависимости от количества и объема приобретаемых ингредиентов, обойдется в сумму от 5-10 тысяч рублей. На пробу можно взять и совсем немного основы и прочего в магазине товаров для хобби и уложиться в полторы-две тысячи.

Мыло ручной работы может быть очень красивым – разноцветным, всевозможных форм, с рисунками и надписями, с разнообразными полезными и красивыми наполнителями. Важно делать яркие, привлекательные и качественные фотографии своей продукции. Торговать ею можно через Инстаграм или специальные площадки типа «Ярмарки мастеров».

Впоследствии ассортимент можно расширить за счет другой косметики, проводить вебинары и мастер-классы. Использовать все натуральное и экологичное, особенно для ухода за собой, – популярный тренд, так что у вас есть все шансы найти постоянную клиентуру и учеников.

Ингредиенты проще всего закупать в специальных интернет-магазинах товаров для мыловарения и косметики ручной работы. Но сначала стоит попробовать готовить кремы и шампуни для себя и своих родных. Рецепты несложно найти на форумах все тех же тематических сайтов. Надо понимать, что здесь уже важно соблюдать все пропорции и технологию. Кроме того, любые на 100% натуральные кремы имеют очень небольшой срок хранения. Это значит, что на их реализацию не так уж много времени. Может оказаться рациональнее торговать только мылом, а приготовление кремов и помад оставить для мастер-классов.

Понадобятся:

- ингредиенты – базовые и эфирные масла, цветочные воды, эмульгаторы, натуральные консерванты, косметические активы;
- специальные весы (кухонные здесь не годятся, взвешивать придется до долей грамма);
- мини-миксер;
- мерная посуда;
- баночки, флакончики и прочая тара для кремов, масок и так далее;
- наклейки (их можно заказать в типографии);
- упаковочные материалы – красивые ленточки, ярлычки и т.п.;
- водяная баня (на первых порах необязательно, можно обойтись подручной посудой, но для мастер-классов лучше ее приобрести).

На первую партию ингредиентов придется изрядно потратиться, даже если вы только хотите попробовать сварить крем для себя. Например, два грамма низкомолекулярной гиалуроновой кислоты в порошке (один из самых распространенных активных ингредиентов для косметики) стоят 500 рублей. Но при этом процент ее ввода в составы кремов – от 0,01 до 1%. Скажем, на 50-граммовую баночку увлажняющего крема для лица нужно 0,1 г гиалуронки. То есть двух граммов хватит на 20 таких баночек.

Заключение

Как вы уже убедились, дело не в деньгах. Если вы горите желанием открыть бизнес, на начальном этапе не нужно много средств. Главное – действовать! К тому же, сейчас очень много бесплатной информации и развиты соцсети, в которых можно спокойно задавать вопросы «коллегам по цеху».