

Алексей Номейн



**АКТУАЛЬНЫЕ
БИЗНЕС-ИДЕИ.
СБОРНИК**

Алексей Номейн

Актуальные бизнес-идеи. Сборник

«Издательские решения»

Номейн А.

Актуальные бизнес-идеи. Сборник / А. Номейн — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-852233-8

Эта книга включает в себя сразу шесть изданий от автора Алексея Номейна! Вы узнаете сразу в одном месте: 1) о бизнес-идее по открытию магазина спортивного питания; 2) о бизнес-идее по изготовлению и продаже евродров; 3) о том, как открыть эксклюзивный бизнес в вашем городе: кабины для сна; 4) о бизнесе на торговле конфискатом; 5) о бизнесе на продаже меда; 6) о том, как открыть свой массажный кабинет. Личный опыт автора и общение с людьми, добившихся успеха в своем деле, изложены здесь.

ISBN 978-5-44-852233-8

© Номейн А.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Открываем магазин спортивного питания	7
Введение	8
Подготовка. Шаг первый	9
О целевой группе. Шаг второй	10
Поставщик. Шаг третий	11
Регистрация. Шаг четвертый	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Актуальные бизнес-идеи. Сборник

Алексей Номейн

© Алексей Номейн, 2017

ISBN 978-5-4485-2233-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Эта книга включает в себя сразу шесть изданий от автора Алексея Номейна!

Для экономии вашего времени и денег, вы узнаете сразу в одном месте о:

- 1) Бизнес-идею по открытию **магазина спортивного питания;**
- 2) Бизнес-идею по изготовлению и продаже **евродров;**
- 3) Том, как открыть эксклюзивный бизнес в вашем городе: **Кабины для сна;**
- 4) Бизнесе на торговле **конфискатом;**
- 5) Бизнесе на продаже **меда;**
- 6) Том, как открыть свой **массажный кабинет.**

Личный опыт автора и общение с людьми, добившихся успеха в своем деле, изложены здесь.

Открываем магазин спортивного питания



Введение

Это издание, с описанием бизнес-идеи по открытию магазина спортивного питания, создано специально для тех, кто хотел бы заниматься чем-то необычным. Такой бизнес относится к деятельности, которую не часто можно встретить. По крайней мере – не на каждом углу жилого дома. Наверное самое распространенное, где можно увидеть что-то подобное – это отделы в спортивных комплексах.

Здесь мы поговорим о том, как открыть такой магазин, с чего начать и что необходимо знать. Вы получите рекомендации в пошаговой форме по открытию данного магазина. Также мы посчитаем вложения. Спортивный магазин может включать в себя не только питание, но и продажу одежды, спортивного оборудования и аксессуаров.

Подготовка. Шаг первый

Просто прекрасно, если вы лично занимались или занимаетесь спортом и употребляли когда-либо спортивное питание (к примеру: аминокислоты, жиросжигатели, L-глутамины, креатины и так далее). Если же нет, подробно ознакомьтесь с предлагаемыми препаратами и добавками, их применением, побочными свойствами и противопоказаниями.

О целевой группе. Шаг второй

Ваша целевая группа – это люди на которых будет идти расчет по открытию магазина. То есть ради кого вы открываетесь и за счет кого будете зарабатывать. Например, первая группа: профессиональные спортсмены, вторая группа: любители. Как правило, вторая группа – это люди, которые занимаются спортом для себя, посещая фитнес-парки, тренажерные залы.

Чтобы избежать неприятностей с первой группой, ознакомьтесь с требованиями анти-допингового агенства, их сайт wada-ama.org. В нашей стране антидопинг-центр находится в Москве. Запросите там перечень всех запрещенных к употреблению препаратов. В любом случае помните, что такое питание обязательно подлежит регистрации в Федеральной службе по надзору в сфере защиты прав потребителей.

Поставщик. Шаг третий

Найти поставщика – наиважнейшая задача при открытии любого магазина. Поиск нужно проводить следующим образом: Произведите мониторинг цен ваших конкурентов на продаваемые аналоги. После этого приступайте к поиску оптового продавца или прямого производителя, ориентируясь на то, чтобы суметь перебить цены конкурентов. Обращайте внимание на расценки, сопроводительную литературу и документы. Также, обязательно должно быть описание каждого препарата на русском языке.

Регистрация. Шаг четвертый

После выбора ассортимента и поиска поставщика нужно зарегистрировать ваш бизнес. Желательно обратиться в юридические агенства, чтобы упростить эту задачу. Стоимость составит до 5 тысяч рублей. Если вы хотите оформиться самостоятельно и сэкономить, то цена за это будет около 3—4 тысяч рублей.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.