

[МИХАИЛ ЯКОВЛЕВ]

НАРОДНЫЙ БИЗНЕС



Более **40000** подписчиков
на Youtube-канале

Бизнес дома и на даче



Михаил Г. Яковлев
Народный бизнес. Как
быстро открыть свое дело и
сразу начать зарабатывать
Серия «Русский бизнес»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=38986473

Народный бизнес. Как быстро открыть свое дело и сразу начать

зарабатывать:

ISBN 978-5-17-106532-4

Аннотация

В современном мире мы все очень боимся понятия «бизнес». Нас часто мучают вопросы: «Что я умею, кроме того, чему меня научили в колледже/институте?», «Сможет ли принести мне доход то, чем я на самом деле люблю заниматься?», «Могу ли я вообще открыть свое дело?» Пусть же больше вас это не пугает! Об идеях предпринимательства в своей книге рассказывает автор одного из самых популярных каналов Youtube (более 40000 просмотров!), предприниматель Михаил Яковлев. Вы узнаете, как вести: – бизнес дома; – бизнес в маленьком городе; – бизнес в деревне; – бизнес в интернете. Более 10 лет Михаил придумывает все новые и новые виды домашнего бизнеса

и делится своими идеями с другими энтузиастами, которые ненавидят слово «офис»!

Содержание

Вступление от редакции. «Джугаад» или «голь на выдумки хитра»?	7
Об авторе	9
Страхи новичков-предпринимателей	11
Неправильные родительские установки	13
Страх нищеты	14
Низкая самооценка	15
Убеждение, что бизнес – это скучно	16
Боязнь потерять трудовой стаж	17
Придумайте идею для своего бизнеса	18
Проанализируйте свои навыки	19
Помечтайте, чем бы вы хотели заниматься всю жизнь с удовольствием	20
Кризис – народному бизнесу не помеха	21
Нужно понять, что сейчас необходимо людям?	22
И предложить то, что пользуется спросом	24
Бизнес в сфере услуг с минимальными вложениями	27
Идеи малого бизнеса для мобильных, активных, общительных	31
Туристическое агентство	31
Домашний отель для животных	31

Онлайн бюро услуг по трудоустройству	32
Личный консультант	32
Дизайнер модной одежды	33
Школа дрессировки собак	33
Школа по урокам самообороны	34
Корректор сайтов и книг	34
Идеи малого бизнеса для трудолюбивых домоседов	35
Консалтинг: помогите советом	35
Конец ознакомительного фрагмента.	37

Михаил Яковлев
Народный бизнес.
Как быстро открыть
свое дело и сразу
начать зарабатывать

© Михаил Яковлев, текст

© ООО «Издательство АСТ», 2018

* * *

Вступление от редакции.

«Джугаад» или «голь на выдумки хитра»?

«В мировой экономике все чаще используется загадочный термин «джугаад». Это слово из хинди, которое примерно переводится как «ловкая и умная импровизация». Новое мышление в стиле джугаад на деле оказывается подзабытым подходом по-русски – «голь на выдумки хитра». Сегодня принцип «сделай что-то из ничего» превращается в конкурентное преимущество. Ведь это еще один способ рождать инновации», – пишет исследовательница и писательница из Лондона Бет Гардинер. И это правда! Ведь как только любой из нас попадает в кризисную ситуацию – хоть экономическую, хоть возрастную, то сразу становится новатором. Сократили на работе – уехал «фрилансить» в Таиланд. Закрыли завод – открыл у себя в гараже шиномонтаж. Муж бросил с ребенком – начала носки вязать и на рынке продавать. Ушла в декретный отпуск – занялась копирайтингом. Стукнуло 30, 40 или 50 лет – поняла, что всю жизнь на какого-то дядю работала, а надо было – на себя, и открыла шикарный салон красоты! Было такое? Было! У каждого второго возникало желание изменить свою судьбу хотя бы раз в жизни. А ведь можно решиться и на несколько перевоплощений.

Однако в моменты выбора человек оказывается на перепутье: куда идти и чем заняться? Мучают вопросы: «Что я умею, кроме того, чему меня научили в институте или в колледже?», «То, что я умею делать, принесет ли мне доход?», «Смогу ли я вообще вести свой бизнес?».

Пусть не пугает вас это слово – «бизнес». Это уже довольно распространенная и давно не криминальная «просто работа». Только «не на дядю», а на самого себя. Но она включает в себя не только свободу, но и ответственность, и постоянное совершенствование своей деятельности.

Идеи предпринимательства вам подскажет автор популярного сайта «Народный бизнес», предприниматель Михаил Яковлев. В этой книге он расскажет, как заработать в интернете, как разводить форель и карпа в собственном пруду, как изготавливать ножи и топоры, как содержать страусов и оленей, как построить мельницу, как стать пчеловодом, как готовить конфеты, как украшать цветы, как выращивать грибы, и про многие другие бизнес-проекты. Тот, кто воплотит в жизнь хотя бы часть замыслов Михаила Яковлева, станет миллионером очень быстро. Сайт «Народный бизнес» гарантирует!

Об авторе

Кто из нас ни хотел бы заработать миллион долларов, не выходя из дома? А лучше – десять. Все хотим! Книг про то, как быстро разбогатеть, – куча! Но вот парадокс: эти книги не увеличили количество богачей в нашей стране. Наоборот, статистика показывает, что наш народ нищает. Конечно, экономический кризис и санкции сделали свое черное дело. Но есть энтузиасты, которые преодолевают все трудности, связанные с работой и деньгами. К ним относится Михаил Яковлев. Он – администратор сайта «Народный бизнес», где за десять лет собрано огромное количество интересных идей, методик, технологий, ноу-хау и изобретений, о которых мало кто знает, а те, кто знает, предпочитают молчать, чтобы не расплодить конкурентов.

Михаилу за сорок лет, женат, имеет двух уже взрослых детей. Живет в Пскове. Окончил Великолукскую государственную сельскохозяйственную академию, но, по собственному признанию, по специальности, «да и вообще на дядю никогда не работал». Долгое время занимался коммерцией в «реальной» жизни, пока не обнаружил, что есть заработок и в «виртуальной». Но первые предложения заработка в интернете его смущали: «В Сети многие обещают: «Купите мой бизнес-пакет и заработаете кучу \$\$». Чуть ли не до копейки мой будущий доход был указан. Подобными предложениями

был завален весь инет, впрочем, как и в настоящее время. Я купил один из таких пакетов, где просто предлагалось перепродавать данный пакет – на этом и зарабатывать. Такой способ заработка был мне не интересен, но я понял тем не менее, что в интернете заработать можно и не исключено, что более достойным способом. Примерно через год я открыл свой первый сайт, где в продаже был только один сборник из 143 идей. Дело пошло и достаточно успешно так, что через пару месяцев я забросил весь свой небольшой бизнес в реале и полностью ушел в интернет. Мне стало невероятно интересно зарабатывать деньги, просто сидя дома».

И с тех пор, вот более десяти лет, Михаил придумывает все новые виды домашнего бизнеса – помимо интернета! – и делится своими идеями с другими энтузиастами, которые не любят слово «офис».

Страхи новичков-предпринимателей

Для того чтобы зарабатывать деньги, сейчас наиболее оптимальным вариантом является, конечно же, малый бизнес: его легче открыть, проще развивать, да и вообще он более доступен практически всем слоям населения. Обычно слово «бизнес» многих пугает, так как сразу представляется что-то грандиозное: большое офисное здание, огромный штат людей, бесконечные совещания и т. д. Но если речь идет о малом бизнесе, то для его организации требуется не так много, например, свое производство можно открыть прямо у себя дома или в гараже.

А вообще, мечта открытия своего дела сегодня занимает умы многих людей независимо от социального статуса и опыта работы в предпринимательской сфере. Причины тому могут быть самые разнообразные, но основная – желание как-то реализовать себя, проявить свои таланты, а также обрести устойчивое материальное положение, что доступно немногим, учитывая нестабильность рынка труда. Почему же такие гениальные мысли, как создание своего дела, посещают умы миллионов, а реализуют их лишь единицы? Ответ экспертов очевиден: причины бездействия и провалов кроются в психологических барьерах, которые человек сам се-

бе подчас и создает. Их необходимо преодолевать, поскольку жизнь определенно не стоит того, чтобы проводить часы за нелюбимой работой и подчиняться ненавистному начальству.

Неправильные родительские установки

Почему-то и родители, и учителя, и воспитатели с детства твердят о том, что для того чтобы достичь в жизни чего-то большего, необходимо хорошо учиться, быть активным, целеустремленным, амбициозным, в конце концов? То есть быть избранным с рождения. Такая негативная программа так прочно въедается в мозг многих даже одаренных людей, которые в детстве не блистали никакими особыми талантами, что она же и губит их будущее. Поэтому взрослым всегда стоит думать о влиянии своих слов на дальнейшую судьбу подрастающего поколения. Ведь если представить, что ребенку, впитывающему всю информацию как губка, постоянно говорить о том, что для открытия своего дела ему понадобится миллион, то вы погубите в нем и решимость, и уверенность в себе. Кстати, неплохо бы знать, что многие ныне известные бренды начинали с нуля, не имея ни стартового капитала, ни круга деловых контактов. Поэтому родителям надо учиться правильно программировать ребенка на успех, а не губить в нем его же таланты своими руками.

Страх нищеты

Довольно многие начинающие предприниматели неопытны в финансовых вопросах. А многие вообще боятся прогореть и остаться в нищете. Совсем другая сторона медали – когда начинающий предприниматель берет кредиты в нескольких банках, прогорает и остается у разбитого корыта. Такой подход к делу тоже не правильный. Но он порождает страх нищеты. Человек начинает рассуждать так: «Если я снова открою предприятие и не справлюсь, то стану банкротом».

Лучше всего не бросаться с головой в омут бизнеса, а сначала скопить определенную сумму, не увольняясь с официальной работы. Подробно и грамотно составленный бизнес-план также поможет в организации нового и самостоятельного дела. Если опыта в составлении планов нет, то можно привлечь грамотного финансиста. Главное – иметь собственную финансовую подушку безопасности, чтобы в случае провала можно было продержаться по крайней мере 3–4 месяца. Кстати, наличие подобного рода капитала поможет не влезать в кредиты, даже если бизнес пойдет в гору и потребуются дополнительные затраты.

Низкая самооценка

Часто причина неудач любого начинания напрямую связана со страхом реакции окружающих. Кто что подумает, как отнесется семья, а вдруг начнут говорить, что у меня не получится, вдруг станут вставлять палки в колеса? Такие страхи неминуемо будут преследовать новичка. Но еще хуже дело обстоит с тем, у кого изначально по каким-либо причинам была занижена самооценка. Причины могут быть разными: плохое воспитание в детстве, травля в коллективе, неудачи в поисках работы и личной жизни. Причин может быть множество, но если человек решает открыть свое дело, то ему придется изменить себя изнутри для того, чтобы удержаться на плаву. Для начала нужно стать увереннее в себе и прекратить думать о мнении окружающих. Даже самые абсурдные дела и фантастические желания нередко приносили людям успех, это доказано историческими фактами. Конечно, найдутся и злопыхатели, которые будут вам под руку говорить: «Ничего у тебя не выйдет, и все скоро развалится». В этом случае нужно абстрагироваться от подобных негативных настроений и просто продолжать движение вперед! Собака лает, а караван идет!

Убеждение, что бизнес – это скучно

Еще одна навязчивая идея новичков – это убеждение, что бизнес сам по себе скучен и неинтересен. На самом деле, это не верно. Если свое любимое дело сделать бизнесом и сосредоточиться только на нем, то можно добиться грандиозных успехов. Так, любители готовить вкусные блюда и разбирающиеся в кухнях мира могут открыть уютный ресторан с потрясающим меню, на которое будет сбегаться полгорода. Или человек-полиглот, который раньше вел занятия в школе, открывает свое экскурсионное бюро и разъезжает по миру в качестве гида-переводчика. Или человек, давно увлекающийся морским делом, бросает скучную и малооплачиваемую работу на заводе и предлагает свои услуги в качестве капитана людям, владеющим собственными яхтами. Примеров можно привести множество, главное – браться только за то дело, в котором человек разбирается и к которому у него лежит душа.

Боязнь потерять трудовой стаж

Что еще боятся люди, которые хотят открыть свой бизнес? Они страшатся потерять трудовой стаж, а соответственно, и пенсию. Но это ошибка, поскольку в трудовой книжке стаж в любом случае будет учтен. Более того, имея свое дело, можно даже смело досрочно уйти на пенсию, потому что бизнес прокормит. В общем, при грамотном подходе к делу можно добиться получения неплохого пассивного заработка.

Придумайте идею для своего бизнеса

Несмотря на все страхи, очень много людей втайне мечтают вести свой бизнес. У них есть желание, стартовый капитал или инвесторы, есть предпринимательская жилка. Нет только одного – идеи! И очень многие из них долго думают, каким же именно бизнесом им стоит заниматься? Конечно, многое зависит от бизнес-плана, рентабельности и дальнейшей отдачи. Но стоит отметить, что многое также зависит от самого бизнесмена и именно от той идеи, которая его будет вдохновлять. Поэтому я предлагаю для начала протестировать самого себя, чтобы понять, на что вы способны?

Проанализируйте свои навыки

Для начала проведите анализ своих навыков. Выпишите те из них, которые вы делаете хорошо, и неважно – получаете вы от них кайф или нет. В общем, составьте список ваших умений и тогда сможете наглядно увидеть, на что вы способны.

Абстрагируйтесь от всего и помечтайте – кем бы вы хотели видеть себя через десять лет? Именно эти мечты, может быть, помогут вам найти свой истинный путь.

Окунитесь в прошлое и вспомните ваши детские мечты: кем вы хотели стать, когда были маленькими, а потом – когда ходили в школу? Посмотрите, чем занимаются ваши друзья, родственники, потому что именно к ним вы сможете обратиться за помощью, когда ваши дела в бизнесе пойдут на спад, и хорошо, если они смогут вам помочь.

Рискните – попробуйте заняться тем видом деятельности, который вы никогда не осваивали и даже понятия не имеете, как его вести.

Подумайте, сколько вы хотите получать в месяц прибыли от вашего бизнеса, и проанализируйте – какой вид бизнеса сможет принести вам этот доход. Только не надо сильно преувеличивать, когда задумаетесь о доходах: будущий бизнесмен должен быть реалистом.

Помечтайте, чем бы вы хотели заниматься всю жизнь с удовольствием

Подумайте о том, какой бизнес вы открыли, если бы на вашем счету лежал миллион долларов?

Напишите имена тех предпринимателей, на которых вы хотели быть похожими. И потом посмотрите в инет-поисковике, чем именно они занимаются сейчас или занимались раньше – отвечает ли это вашим интересам?

Если у вас есть какое-либо хобби, то задумайтесь о том, что может быть оно перерастет в серьезный бизнес?

Представьте, если бы жили в Старой Руси, то каким видом ремесла хотели бы заниматься?

Помечтайте, ради чего вы смогли бы просыпаться каждое утро с улыбкой на лице?

И запомните важное правило: все мечты смогут подсказать вам идею. Но правильно ли вы ее выбрали или нет, можно будет понять только после того, как вы предпримите хоть какое-то действие относительно ваших начинаний.

Кризис – народному бизнесу не помеха

Сейчас 2018 год. В нашей стране экономический кризис, который отягощен санкциями. От этой ситуации больше всего, конечно, пострадали предприниматели. Ведь многие заведения и предприятия пришлось закрыть из-за того, что они попросту стали убыточными.

Бытует мнение, что в кризис лучше воздержаться от реализации каких-либо бизнес-идей, так как очень легко можно прогореть. С одной стороны, это мнение, безусловно не беспочвенно, а с другой – неизвестно, сколько продлится этот неблагоприятный период. Поэтому сидеть и ждать у моря погоды бессмысленно. Ведь все-таки в период активного повышения цен абсолютно на все товары тоже можно заработать, просто нужно знать, как именно.

Нужно понять, что сейчас необходимо людям?

Для того чтобы заработать в кризис, нужно понять, что сейчас необходимо людям? Очевидно – экономия. Сейчас наступило то время, когда люди не могут себе позволить безрассудно тратить свои деньги, так как у большинства возникли проблемы с заработной платой, поэтому на любых товарах и услугах они, конечно же, стараются экономить. Соответственно, для того, чтобы ваш бизнес был актуальным и востребованным, нужно стараться сохранять максимально низкую стоимость на свои товары или же услуги: именно низкая цена привлечет как можно больше покупателей.

Естественно, предприниматель не может работать себе в убыток. Соответственно, чтобы держать низкую цену, он и затрачивать должен меньше. Для этого придется максимально сократить себестоимость предлагаемых товаров и услуг. Как это сделать? Например, можно начать активно работать самому, чтобы сэкономить на заработной плате персонала, или же искать людей, которые будут готовы работать за меньшие деньги.

И как показывает опыт, кризисное время идеально для мелких предпринимателей. Дело в том, что крупный бизнес требует гораздо крупных вложений, широких площадей, большего штата и т. д. И крупный предприниматель в кризис

не всегда может поддерживать этот уровень. Поэтому многим из них часто приходится объявлять себя банкротами, чтобы не терпеть убытки. А вот мелкий предприниматель вполне может работать самостоятельно: он может сам как закупать необходимый товар, так и продавать его.

И предложить то, что пользуется спросом

Огромным спросом продолжают пользоваться товары из Китая, потому что, конечно, огромную роль играет их низкая цена. Причем наценка может быть достаточно высокой, а итоговая цена все равно будет оставаться привлекательной для покупателей. Только нужно приобретать в Китае подходящие товары, которые действительно будут необходимы потенциальным покупателям. Например, хорошо продается одежда, так как даже в обычном отделе торгового центра любого российского города европейская или даже отечественная стоит намного дороже.

Но для продажи товаров, как правило, предпринимателю приходится искать помещение. А его аренда стоит недешево, впрочем, как и работа продавца. И все эти затраты нужно заложить в итоговую стоимость товара, чтобы не остаться «в минусе». Поэтому чтобы сэкономить, можно продавать товары прямо со склада – по самой низкой цене. Покупатели с удовольствием доедут до склада и ради экономии, причем весомой, приобретут необходимый товар именно там.

Продавать также можно из офиса, сделав в нем шоу-рум. Аренда помещения стоит гораздо дешевле, а продавать можно практически все, что угодно: от канцелярских скрепок до постельного белья.

Еще один вариант продажи товаров, который позволит не повышать их стоимость – интернет-магазин. Большинство людей отмечают, что им гораздо удобнее пользоваться именно такой услугой, так как для приобретения любого товара нет необходимости даже встать с дивана. Причем покупка, если она, конечно, не крупногабаритная, может храниться в квартире у самого предпринимателя, который может доставить посылку клиенту по первому требованию.

Вообще, можно все эти варианты совмещать, тогда бизнес будет еще более эффективным. Все услуги для дома и офиса продолжают пользоваться спросом, потому что люди все равно нуждаются в бухгалтерских, юридических, риэлтерских услугах.

Меньше всего кризис затрагивает интернет-сферы, где всегда появляются свободные ниши, которые с успехом можно занять. Почему же интернет-бизнес так популярен? Во-первых, как известно, любому бизнесу нужна реклама, а именно там она наиболее доступна. Во-вторых, современные люди огромную часть своего времени проводят в Сети, где совершают покупки, ищут необходимую информацию и т. д. А при этом можно попутно зарабатывать на партнерских программах того или иного интернет-магазина или по своей реферальной ссылке, рекомендуя магазин или товар друзьям и знакомым. В-третьих, несмотря на то что сайты сейчас есть у многих компаний, далеко не каждый сайт удачно сделан, поэтому сфера веб-разработки все еще продолжает актив-

но развиваться. В-четвертых, огромным спросом пользуются фрилансеры, ведь они, действительно, удобные, а главное, бюджетные сотрудники.

О заработке в интернете я вам расскажу в последней главе этой книги, наберитесь терпения!

...А сейчас я поделюсь с вами идеями бизнеса, которые могут воплотить в жизнь буквально все желающие разбогатеть: и сельские жители, и жители малых городов, и те, кто активен и не мыслит жизни без общения, и те, кто не хочет вставать с дивана. Вы удивитесь, как много для вас есть прекрасных, увлекательных, а главное – прибыльных дел! Сначала я перечислю все свои идеи, а потом о некоторых из них очень подробно расскажу. Советую взять ручку и бумагу, чтобы выписывать те предложения и советы, которые вам больше всего понравятся. Или прямо в книге отмечайте. Итак, вперед!

Бизнес в сфере услуг с минимальными вложениями

Любой начинающий предприниматель заинтересован в том, чтобы как можно меньше денег вложить в свой бизнес, ведь тогда и риски будут гораздо меньше, да и не каждый может позволить себе потратить на начальном этапе серьезную сумму пусть даже и в ту сферу, которая является сверхрентабельной. Помимо того, что бизнес может быть связан с продажей товаров, что безусловно является достаточно прибыльным делом, особенно если товары для реализации будут выбраны правильно, спросом пользуются и различные услуги. Вообще, нужно отметить, что бизнес в сфере услуг имеет немало преимуществ, о которых почему-то далеко не все задумываются.

Абсолютно каждый человек обладает какими-либо знаниями или умениями, которые были бы интересны и другим людям, поэтому своим опытом можно было бы делиться. Например, человек, который хорошо знает английский язык, вполне может учить детей, то есть стать репетитором или даже открыть собственные курсы для взрослых, если уровень знания языка позволяет. А еще проще через интернет находить клиентов, которым нужно перевести текст с иностранного языка.

Какие же преимущества есть у бизнеса в сфере услуг? Во-первых, это, безусловно, **быстрый старт**, так как нет необходимости заниматься закупкой товаров, а потом – поиском помещения для склада. Для того чтобы открыть бизнес по оказанию услуг, достаточно компьютера и в некоторых случаях – небольшого офиса, найти который не составит труда.

Во-вторых, **вложений, конечно, потребуется гораздо меньше**, ведь не нужно ничего закупать и оборудовать торговые площади. Оказывая услуги самостоятельно, человек тратит исключительно свое время, а деньги будут нужны для того, чтобы прорекламирровать свои услуги.

В-третьих, **разбег в цене очень большой**, то есть можно поставить как очень низкую цену, так и очень высокую.

В-четвертых, **услугами высокого качества, которые к тому же намного лучше, чем у конкурентов, клиента удержать гораздо проще**. Безусловно, услуг очень много, поэтому нужно понимать, какие из них будут пользоваться большим спросом. Например, всегда актуальны будут услуги по ремонту техники и автомобилей, юридические, бухгалтерские услуги, организация мероприятий, разработка сайтов, репетиторство и многое другое. Тут опять-таки нужно отталкиваться от того, в чем разбирается конкретный предприниматель. Очевидно, что бухгалтер не сможет оказывать качественные юридические услуги, а для того, чтобы на-

учиться этому, нужно будет потратить огромное количество времени, которым большинство людей не располагает.

Для того чтобы бизнес заработал, нужно, чтобы о нем узнали, поэтому нужна реклама. В принципе, можно просто разместить информацию о своих услугах на доске объявлений в интернете или даже наклеить листовки рядом с жилыми домами. Например, если предприниматель будет заниматься оказанием услуг, которые касаются ремонта квартир или грузоперевозок, то на такое объявление обязательно обратят те люди, которые нуждаются в этой помощи.

Доверие всегда вызывает компания, у которой есть свой сайт, поэтому лучше им обзавестись. Пусть там будет не так много информации, но, по крайней мере, именно при помощи сайта клиенты смогут ознакомиться со всем спектром ваших услуг. Кроме того, нужно учитывать то, что сейчас практически у каждого человека есть страничка в социальных сетях, которую он достаточно активно ведет, соответственно, полезно будет заявить о себе и там. Можно создать группу, посвященную компании, в которой впоследствии будут общаться те клиенты, которые уже пользовались вашими услугами – они смогут оставлять отзывы, которые в будущем будут работать на ваш рейтинг.

Основной доход в сфере услуг обеспечивают не новые клиенты, а постоянные, поэтому очень важно постараться удержать первых клиентов. В первую очередь, конечно, нужно оказать им очень качественные услуги и, кроме

того, предоставить им привлекательные скидки – как правило, это всегда действует эффективно.

У клиентов обязательно следует брать контактную информацию, чтобы в дальнейшем можно было оповещать их о различных акциях, таким образом, вновь напоминая о себе. Кроме того, клиенту будет приятно, что о нем не забывают. А если еще брать информацию о днях рождения клиентов и делать праздничные рассылки, то им будет вдвойне приятно.

Надо помнить, что свою сферу услуг важно постоянно развивать. Нельзя останавливаться на достигнутом! Нужно постоянно придумывать что-то новое, пополнять свой спектр услуг, работать над качеством, искать нестандартные подходы, тогда можно всегда оставаться на плаву, что крайне необходимо для развития бизнеса.

Помните: услуги – очень хорошая сфера для развития бизнеса, только нужно очень тщательно продумать, какие из них будут пользоваться постоянным спросом в зависимости от того места, где вы их будете предлагать.

Идеи малого бизнеса для мобильных, активных, общительных

Конечно, тот, кто хочет открыть свое дело, задумывается – где лучше работать: ездить в офис, потому что не мыслит свою жизнь без ежедневных контактов с людьми, или работать дома, не слезая с дивана? В этой главе я собрал идеи для первой категории будущих предпринимателей.

Туристическое агентство

Если вы неплохо разбираетесь в туризме, почему бы не открыть небольшое агентство по организации путешествий? Можно предлагать поездки как по зарубежным странам, так и по России. Оба эти направления будут очень актуальны, а если предлагать клиентам бесплатные бонусы в виде дополнительных экскурсий на интересные объекты, то сработает сарафанное радио, и тогда от клиентов не будет отбоя. Можно даже водить туристов по собственному городу: немногие знают историю своего места жительства.

Домашний отель для животных

Для тех, кто любит животных и располагает большой квартирой или даже частным домом, можно попробовать ор-

ганизовать домашний отель для питомцев. Нередко люди, отправляясь в отпуск, не могут взять с собой собаку или кошку по разным причинам. Вот тут-то им и пригодится услуга такого плана: чтобы было где оставить животное и заодно быть уверенным в его безопасности и уходе.

Онлайн бюро услуг по трудоустройству

Поле, где можно развернуться в этой сфере бизнеса, весьма обширно. Можно оказывать профориентационные услуги, психологическую поддержку и помощь с поиском работы. Поскольку в последнее время доверие к городским центрам помощи по поиску работы упало, то можно создать частную сеть агентств по трудоустройству с минимальными расценками, но качественными услугами.

Личный консультант

Есть также определенная категория людей, которая хочет научиться грамотно распоряжаться своими деньгами. Или им нужен финансовый консультант, например, для развития бизнес-идеи. Если у человека есть профильное образование, то почему бы не оказывать подобные консультации, организовав впоследствии свою фирму? Также пользуются спросом бизнес-советники по стратегиям компании, маркетологи и прочие специалисты по развитию стартапов.

Или те, кто разбирается в новинках моды, косметике и психологии личности, могут предлагать себя в качестве индивидуального консультанта по этим направлениям. Для девушек этот бизнес особенно притягателен. Почему бы не получать деньги просто за то, чтобы прогуливаться с клиентом по магазинам, подбирая ему нужную одежду?

Дизайнер модной одежды

Или если у девушки развит вкус, почему бы ей не попробовать себя в роли дизайнера модной одежды? Правда, лучше всего сначала начать карьеру в модельном агентстве, предварительно составив свое «портфолио» идей. Освоившись в модельной нише, можно попробовать создать свое агентство. Вот вам мотивация: если черное платье Коко Шанель стало культовым брендом, то, может, скоро появится новый тренд – ваш собственный?

Школа дрессировки собак

Если человек любит собак, то почему бы ему не организовать школу по дрессировке? Особенно хорошо эта идея приживется в пригороде или небольшом поселке, где есть много желающих научить своих питомцев новым навыкам, но ехать в большой город не представляется возможным: или нет своей машины, или здоровье не позволяет, или просто

нет времени. Главное – нанять опытного тренера или самостоятельно получить нужные навыки, а также – сертификацию от необходимых организаций перед открытием бизнеса.

Школа по урокам самообороны

Множество людей также мечтает научиться защищать себя и своих близких. Можно организовать частную школу по урокам самообороны. Правда, для такого рода деятельности потребуется или специальное образование, или уроки спортсмена-профессионала. Также придется пройти процедуру сертификации и потратиться на аренду помещения, зарплату сотрудникам и инвентарь.

Корректор сайтов и книг

Если вы по складу своего характера гуманитарий и у вас есть врожденная грамотность, а также творческий подход к любому делу, то можно предложить бесплатный корректор сайтов, книг и прочих публикаций под заказ. Монетизировать сайт можно при помощи трафика, а людям помочь избежать глупых и типичных ошибок в правописании. За отдельную плату можно предоставить услуги копирайтера или переводчика.

Идеи малого бизнеса для трудолюбивых домоседов

А теперь я предложу идеи для бизнеса людям из второй категории, то есть тем, кто чаще задумывается над тем, как заработать деньги, оставаясь дома. Раньше этим вопросом были озабочены лишь мамочки, которые сидели с детьми и поэтому не могли работать в офисе или на производстве. Сейчас же достаточно много молодых и ни чем не обремененных людей ищет работу на дому. В общем, если вы не претендуете на социальные блага, а лишь хотите подработать, то есть множество вариантов. Причем в данном случае вы можете выбрать ту сферу деятельности, которая вам по душе, или ту, в которой у вас есть хороший опыт. Но, к сожалению, не всегда желания и возможности совпадают! Какое же дело выбрать себе по душе?

Консалтинг: помогите советом

Как пишут в Википедии, «консалтинг (консультирование) – это деятельность по консультированию руководителей, управленцев по широкому кругу вопросов в сфере финансовой, коммерческой, юридической, технологической, технической, экспертной деятельностью. Цель консалтинга – помочь системе управления в достижении заявлен-

ных целей». Поэтому такая работа подойдет экономистам, специалистам по строительству и ремонту. Как правило, у таких мастеров достаточно широкий круг общения и они почти всегда работают в режиме многозадачности. Достаточно распространенная ситуация, когда коллега просит помочь своему знакомому в каком-либо вопросе. А этот знакомый в свою очередь просит оказать подобную услугу еще кому-то.

Второй вариант развития собственного бизнеса в консалтинге – тематические специализированные форумы. Это тоже достаточно просто. Надо найти необходимые ресурсы в интернете, зарегистрироваться и в свободное время давать свои консультации. Даже если изначально это будет больше похоже на волонтерскую работу, то в результате грамотных советов платные клиенты не заставят себя ждать.

Можно действовать сразу напрямую, создав свой сайт. Сейчас существует столько «конструкторов» с бесплатным тестовым периодом, что просто грех не воспользоваться ими! Да, нужно вкладываться в рекламу и раскручивать интернет-маркетинг на свой страх и риск. Хотя на первых порах можно сделать простой сайт, адрес которого можно указывать на визитках и печатной продукции. Это менее эффективно, но гораздо более экономично. И если создатель идеи обладает большим количеством контактов, то успех гарантирован. Ведь сарафанное радио всегда было лучшим средством рекламы!

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.