



Олег Сергеев

120 идей доступного бизнеса и заработка

Дома, в огороде, Интернете,
на работе и в гараже

Олег Сергеев
**120 идей доступного
бизнеса и заработка. Дома,
в огороде, Интернете,
на работе и в гараже**

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=23687336
ISBN 9785448501470*

Аннотация

В данном сборнике вы найдете идеи, примеры и описания ниш для доступного бизнеса и заработка. Которые можно реализовать собственными силами не только дома, но и в офисе, гараже, на земельном участке и даже в Интернете. Большинство идей не требует вложений, достаточно ваших знаний, умений и смекалки. Этот сборник развеет ваши сомнения. Он поможет вам найти свою нишу и узнать свои возможности.

Содержание

Знакомимся	6
Что такое доступный бизнес, и что такое идеи заработка	10
Как НЕ заработать миллион рублей за один вечер	18
Раздел 1. Деньги, которые лежат под ногами.	25
Законные способы безвозмездного получения денег	
1. Чтобы получить деньги за «просто так» станьте донором... почти всего	25
2. Суррогатное материнство	27
3. Участие в экспериментах	28
4. Пойти в натурщики	29
5. Попросить о безвозмездной помощи	30
6. Вспомнить о должниках	31
7. Деньги можно взять у государства	32
8. Оформить субсидию на коммунальные платежи	33
9. Попросить денег в интернете	34
10. Стать «уличным артистом»	35
11. Прибыльно использовать льготный период кредитной карты	36
12. Заработок в букмекерских конторах	40

на спортивных ставках. Беспроигрышная стратегия	
13. Продайте свои ненужные вещи или старые книги	44
14. Работа тайным покупателем	45
Раздел 2. Доступный «домашний» бизнес и заработок	46
1. Заработок на бухгалтерской помощи для ИП или ООО	48
2. Хороший заработок на помощи открытия ИП или ООО. Как открыть своё ИП в России	50
3. Хотите помогать людям в финансовой области, но не хотите быть бухгалтером?	55
4. Заработок на оказании услуг по уборке	57
5. Четыре идеи доступного бизнеса на домашних животных	59
Конец ознакомительного фрагмента.	61

**120 идей доступного
бизнеса и заработка
Дома, в огороде, Интернете,
на работе и в гараже**

Олег Сергеев

© Олег Сергеев, 2017

ISBN 978-5-4485-0147-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Знакомимся

Книг о бизнесе и заработке великое множество. Теоретические и практические советы, секреты, стратегии, схемы, бизнес-планы – это далеко не полный перечень общего содержания данных книг. Возможно, многие из них полезны по своей сути и несут много открытий для своих читателей. И данная книга не выделяется среди похожих книг. Для кого-то она станет возможным открытием. Кто-то почерпнёт что-нибудь новое. Кто-то знает всё и так, без каких либо подсказок. Надеюсь, людей из последней группы очень мало. Но, на мой взгляд, эта книга чуть-чуть особенная.

В 2005 году собственными силами был основан бизнес-портал hobiz.ru. С единственной целью – создать полезный, в какой-то мере, мотивированный ресурс. Где будут собраны интересные идеи бизнеса и заработка, идеи актуальные и не очень, оригинальные и обыденные, стартапы и фишки, советы по ведению бизнеса и просто интересный материал. То есть, была цель создать действительно полезный и актуальный источник информации. Где полезное содержимое было бы изначально бесплатно и доступно широкому кругу читателей. За 12 лет с момента основания произошло много событий и изменений на проекте. Единственное, что не поменялось и, к счастью, никогда не измениться – цель проекта. Цель прежняя. Помощь читателям найти себя, найти

свою идею и понять пути её реализации.

Информация на проекте публикуется «как есть» без широких обещаний и зачастую без цифр и расчётов. Заработать миллион рублей за один вечер, узнать секретную формулу продаж и прочие «волшебные» лозунги – это не у нас и мы, скажем честно, против таких подходов. Проект hobiz.ru делается для того, чтобы читатель мотивировался, изучив очередной материал, смог задуматься, самостоятельно понять свои возможности, силы, получить новые знания и узнать внешние факторы, которые могут помочь в реализации планов. Если думать и мечтать за человека, можно превратить его в «пустышку». Ведь при неудаче человеку гораздо проще обвинить какую-нибудь подробную инструкцию, чем признать себе в том, что неудача кроется внутри него самого, в непонимании сути, в лени, в убеждении, что за человека будет кто-то работать и зарабатывать.

И с другой стороны, даже каждое воплощение самого распространённого бизнеса несёт в себе глубокую персональную ответственность его владельца. И часто бывает так, что у одного все хорошо, а другой не может сделать и шага самостоятельно в самой, казалось бы, простой, лёгкой и прибыльной нише. Почему? В этом и есть секрет успеха любого бизнеса. Все делается индивидуально, на основе собственных знаний, умений и внешних факторов. Слепое следование инструкции это не бизнес, а попытка повторить чужой опыт, но, как говорится, копия всегда бывает хуже оригина-

ла.

Похожий подход сохранился и в этой книге. К 2017 году на проекте накопилось множество информации, которую одновременно, в поисках сокровенного, сложно не только изучить и понять, но и просто прочесть. Для этого требуется слишком много времени. Поэтому здесь вы найдёте выжимку всей полезной информации с проекта hobiz.ru, связанную темой книги, логически дополняющую друг друга, рекомендации и советы, фишки и нюансы. Книга, будем надеяться, поможет вам найти ответы на вопросы, раскроет ваш потенциал и, вообще, мотивирует и заставит вас двигаться в нужном направлении, шевеля мозгами. Это главный принцип вашего будущего заработка и бизнеса. А удобный книжный формат позволит вам пользоваться всей информацией без необходимости лишний раз выходить в Интернет. Как говорится без регистрации и СМС.

Тематика выбрана не случайно. Изучив сотни тысяч посещений проекта за все время его существования, легко понять, что данная тема наиболее интересна большинству посетителей. Но, скажем сразу, эта тематика не поможет получить «халявные» деньги. В любом бизнесе, и даже свободном заработке, нужно работать. Однако именно в данной тематике легче всего найти себя, заработать, получить стартовый капитал для следующего шага и, самое прекрасное, для этого не обязательно уходить с основной работы. Чем оригинальна и ценна данная тематика! **Она поможет вам со-**

ставить оценочное суждение собственных сил, убрать сомнения, понять мотивы ваших начинаний, и узнать, в каком направлении двигаться к своему делу или заработку, и что для этого нужно сделать.

Прежде, чем вы продолжите чтение или приступите к реализации собственного бизнеса, нужно вспомнить, что вы люди взрослые и любая предпринимательская деятельность подлежит государственной регистрации, а также уплате налогов. Незаконное занятие или противозаконные схемы заработка преследуются и караются по закону. Вся информация, приведённая в данной книге, носит исключительно информационный характер, предназначенная для вашего общего развития и расширения кругозора. Все совпадения с реальными событиями и людьми случайны.

Приятного вам чтения!

Что такое доступный бизнес, и что такое идеи заработка

Будет не совсем верным, если мы будем односторонне утверждать, что в бизнес люди идут только ради денег. Не все, и не всегда ради денег. Если бы данный постулат был верен, то большинство успешных международных компаний никогда бы не существовало. На заре существования этих компаний их основатели, зачастую, были собственно не только директорами, но и единственными сотрудниками. Без прибыли постоянной зарплаты. Но, они продолжали этим заниматься. Все дело в индивидуальности человека и увлечённости идеей. Как говорится, если ваше хобби приносит вам и удовольствие, и прибыль, то это и есть ваш бизнес. Скорее всего, бизнес для большинства предпринимателей это самореализация и азарт от воплощения задуманного.

Это, если коснутся уже работающего бизнеса. А как обстоят дела с идеей бизнеса? В чем её отличие от работающего бизнеса? На мой скромный взгляд, идея для бизнеса и заработка это желание, в первую очередь, найти что-то по душе. Хотя, реалии окружающей действительности у нас таковы, что порой мы ищем идею бизнеса для того, чтобы просто поправить финансовое состояние. Быстро заработать для реализации задуманного. Лучше, конечно, получить деньги

почти даром. Есть и такие способы для быстрого заработка и даже честные. Но, об этом ниже. А пока, желание заработать рождает в нас эту самую идею его материализации.

То есть, идея бизнеса это не инструкция или пошаговое руководство. Это один из возможных путей достижения цели. Это эфемерная химера, которая может состоять лишь из желания и пары слов. Вашего взгляда, который заметил что-то необычное и ваших экспертных знаний.

Как вы думаете, в чем отличие успешного и довольно честного (это обязательно) бизнесмена от любого другого человека? Наличие стартового капитала, на сегодня, не является ключевым отличием предпринимателей. Банки без проблем дают кредиты и ссуды на развитие бизнеса, чем и пользуется большинство людей. Так в чем бизнесмен так уникален?

У него есть идея и **знания как эту идею реализовать!** Он понимает и замечает все, что связано с его идеей. Он эксперт в своей области, он знает нюансы и бизнес-процессы, протекающие в его нише. Как он получил эти знания, это другой вопрос. Будущий предприниматель долгое время мог работать заместителем директора какого-нибудь производства и, потом, открыть похожее собственное предприятие, используя полученные знания и опыт. Или сразу открыл с нуля собственное дело, рискнул, набил шишек, прогорел, но знания-то остались. И это экспертное знание никуда не пропадет. Вспоминается один бородатый анекдот

по этому случаю:

«Сломался телевизор. Вызвали мастера. Он пришёл, снял заднюю крышку телевизора, покрутил что-то отвёрткой пару секунд. Телевизор заработал. За свои услуги мастер выставил счёт – 5500 рублей. Хозяева удивлённо спрашивают – почему так дорого, мол, крутили отвёрткой-то всего пару секунд. На что мастер им отвечает: – Покрутить отвёрткой – 500 рублей, за знание, где и как крутить отвёрткой – 5000 рублей.»

В анекдотах заложена многовековая человеческая мудрость. Обладая полезным экспертным знанием, вы никогда не останетесь без работы и всегда сможете заработать. Если экспертные знания можно расширить и натренировать – читая книги, изучая предмет бизнеса, проходя какое-то обучение. То, вот способность замечать детали и превращать их в бизнес или его отличительные черты, это несколько иной процесс нашего восприятия, который сложно натренировать одной только книгой. Это приходит с практикой. Сродни поиску ответа на вопрос – какая бизнес-ниша принесёт максимум прибыли? Кстати говоря, у всех нас есть экспертное мнение, но не все обличают его в свою бизнес-идею, то есть не монетизируют.

То есть, экспертиза, и умение находить способы монетизации своих знаний являются основой любой бизнес-идеи. Именно, чаще всего, так идея бизнеса и рождается. Мы по-

лучаем новые знания, думаем над ними с учётом наших старых знаний и умений и, внезапно, появляются мысли о том, как на всем этом можно заработать.

И, главное, чтобы идея не оставалась идеей, её нужно реализовать на практике. Даже с точки зрения закона на идею никакой законной защиты не распространяется, а вот на её воплощение – да. Можно получить патент, зарегистрировать авторское право и, вообще, застолбить за собой новый способ заработка.

Поиск своей бизнес-идеи, также, работает на подсознательном уровне и захватывает те внешние факторы, которые ежедневно нас окружают. Ну, казалось бы, мы знаем о многих видах бизнеса, которым можно заниматься дома. Но, кому-то же это пришло в голову первым? А почему? А как? Мы уже знаем с вами ответ – экспертное мнение и умение монетизировать свои знания!

Один человек смог заработать неплохие деньги на том, что было у всех на виду. Во многих многоквартирных домах небольшой этажности нет лифта и подниматься на нужный этаж нужно по лестнице. Подниматься каждый день, порой, по несколько раз. У некоторых проектов домов с двух маршевыми лестницами стык этих лестниц находится ровно на высоте глаз взрослого человека. И прямоугольники перекрытия между этих стыков, в лучшем случае, пустыют, в худшем – содержат пару нецензурных слов. Предприни-

матерью предложил заполнить эти пустоты рекламой. То есть, по сути, заметил рекламный носитель, который был на виду. Договорился с домоуправлением своего микрорайона, арендовал эти пустующие стыки во всех многоквартирных домах микрорайона, нашёл местных рекламодателей, изготовил рекламные таблички, и разместил их на арендных местах.

Как вы понимаете, затрат у такого подхода минимум, а хороший заработок вполне доступен каждому, но вот, обидно, не каждый эту доступность видит.

Важно также понимать, что в современном начинании любого бизнеса, если и есть риски, то они легко преодолимы. Это раньше предприниматель оставался один на один со своей проблемой и сам искал её решение, сегодня же сотни частных специалистов и компаний готовы оказать бизнесмену помощь – в рекламе, логистике, финансах и прочем. И получается, что самый большой риск в собственном бизнесе это однажды в старости понять, что дальше придётся жить только на одну пенсию и жалеть о том, что время реализации своих идей упущено. И, к сожалению, этот риск очень и очень сложно преодолеть. Поэтому не нужно стесняться, нужно пробовать, нужно найти собственную бизнес-идею. И реализовать её.

А те, кто слаб во внутреннем поиске собственных идей или не подозревает о своём потенциале и экспертных знани-

ях, но, ищущих как заработать могут стать лёгкой добычей мошенников, в виде схем «как заработать миллион за один вечер». Отдельно поговорим о них чуть ниже.

Разобравшись в себе и своих желаниях, обозначив для себя направления, где нужно искать свои бизнес-идеи. Можно задуматься и о доступном, или как ещё его называют, домашнем бизнесе, то есть, способе заработка или подработки, который легко реализовать собственными силами в домашних условиях. Без серьёзных ограничений по возрасту, образованию и возможностям.

Данные возможности по заработку можно совмещать, работая в свободное от основной работы время или в выходные дни. При правильном подходе к этому процессу может получиться вполне доходное занятие.

Также ключевой особенностью данных видов заработка является возможность комбинирования и объединения любых доступных способов из этой книги, что позволит обеспечить более высокий уровень заработка.

Под фразой «*домашний бизнес*» подразумевается огромный пласт различных дел, которые можно реализовать не только дома, но и в гараже, на приусадебном участке и вообще где угодно. Поэтому интересную идею бизнеса вы сможете встретить в любой разделе данной книги, поскольку распределение идей по разделам весьма условно.

Именно домашняя обстановка позволяет раскрыть весь потенциал возможностей и знаний. Где как не дома мы от-

дышаем, набираемся сил и окружающая обстановка для нас самая благоприятная. Дома и стены помогают. Поэтому дом это идеальное рабочее место. Здесь правда, есть один подводный камень – отвлекающие факторы. Холодильник, телевизор, книги, компьютер, кровать, все это способно отвлечь нас в любую секунду и похитить несколько часов времени. Это нужно пресекать сразу. Самодисциплина относится к внутренним факторам и отлично поддерживается собственной мотивацией. Будешь спать – не заработаешь. Откладываешь дело на завтра – потеряешь лояльность клиента. И так далее. Известный бич, так называемых, фрилансеров, людей которые выбрали самостоятельную занятость и свободный заработок, это отсутствие самодисциплины. Большинство людей, именно из-за отсутствия собственной дисциплины, считают, что свободный заработок и домашний бизнес не могут приносить прибыль, они, видите ли, пробовали и у них не вышло. Хотя, в противовес их мнению, можно сказать сразу – опыт, описываемый в этой книге, основан на реальных примерах и, если получается у других, а у вас не получается, разве не именно вы виноваты?

Конечно, многие идеи, которые вы узнаете из этой книги, лежат на поверхности и известны всем, но и книга не претендует на глубокую откровенность. Мы с вами договорились считать, что для поиска собственной идеи бизнеса нужны лишь знания и направление бизнеса, мотивы и желание что-то сделать самостоятельно. Лучше бы без крупного стар-

тового капитала. И, вот именно, с этим недостатка в «домашнем бизнесе» нет. Читайте книгу, ищите и придумывайте собственные идеи доступного домашнего бизнеса и свободного заработка.

Как НЕ заработать миллион рублей за один вечер

В конце 80-х годов прошлого века существовал один интересный, хоть и, вероятно, не совсем честный, способ заработка. Аппараты УЗИ, определяющие пол будущего ребёнка, тогда не были распространены, а будущих родителей, желающих узнать пол ребёнка, было в избытке. Помимо народных примет и бабушкиных способов других возможностей у них не было. На этом и решили заработать предприимчивые люди.

В одном городе, название которого уже позабыто за давностью лет, несколько молодых людей, открыли кабинет платных услуг. И дали объявление в местную газету – «Определения пола ребёнка при помощи ЭВМ на любых сроках беременности, гарантия 100%». Народ к ним, мягко выражаясь, повалил. Определение, к удивлению, было действительно близким к 100%. Хотя, как потом выяснилось, никакого специального оборудования предприниматели не использовали. Как у них это работало?

Каждую клиентку они просили послушать бумажку, после чего, этот образец «тестировали на ЭВМ». Принтер, через пару минут, распечатывал результат, где был указан пол будущего ребёнка – «Мальчик» или «Девочка». Также,

результат фиксировался в журнале обращений клиентов.

Информацию о поле будущего ребёнка компьютер распечатывал по принципу «на авось», какую захочет администратор. Весь секрет идеи был заложен в деталях процесса. Регистрацию в журнале проводили противоположно клиентке. Если ей выдавали листок с надписью «мальчик», то в журнале записывали пол будущего ребёнка этой клиентки «девочка» и наоборот. Любая жалоба от клиентки, после рождения ребёнка, сводилась к проверке этого журнала. И, соответственно, если у клиентки родилась девочка, а в бумажке было напечатано «мальчик», то в журнале её встречала запись «девочка» и клятвенное уверение от администратора, что компьютер определил правильно, но, бумажка распечаталась не та, техника немного подвела. Никакого повода для конфликта. А если счастливая мать рожала девочку и в бумажке была надпись «девочка», то и поводов обидеться на «исследование» не было. Все были счастливы!

Большинство современных условно-бесплатных схем, обещающих нам большой заработок на пустом месте, являются, если и не прямым обманом, то, как минимум, хитрым, но пустым пересказом какого-нибудь «древнего» бизнеса, который сегодня уже и не работает.

Ну, скажите себе честно, схема, рассказанная в начале этой главы, если и не байка, то вполне возможно и работала, лет тридцать назад. Сейчас, в эпоху трёхмерного цветного

УЗИ и полноценного медицинского обследования, подобные схемы могут вызывать лишь улыбку. Вот и некоторые схемы заработка, сняв с них обёртку современного описания, пафоса и бантиков, могут вызывать лишь улыбку и недоумение – что в этой схеме оригинального и заслуживающего вашего внимания?

К подобным схемам можно отнести некоторые тренинги, семинары и вебинары, электронные книги и инструкции которые мало чего имеют общего с реальностью. Условно, их можно разделить на следующие виды:

1) «Пирамиды».

Различные программы распространения товаров народного потребления и прочих (китайских) причуд, это в лучшем случае. Но, чаще, это просто схема поручительства под каким-нибудь продающим лозунгом. Вам обещают научить вас за пару часов заработать по несколько тысяч рублей в день или, ещё хуже, в час. Под видом этого обучения нам пытаются продать очередное явление МММ, где ваша прибыль гарантируется лишь теми людьми, которых лично вы привлечёте в этот бизнес. И так по кругу. Классическое воплощение финансовых и потребительских пирамид. Сейчас очень популярная такая тема – предлагают научиться консалтингу в бизнесе и зарабатывать на каждом клиенте тысячи рублей. Гарантируя клиентов. Но, если разобраться в этой схеме, то консалтинг это консультирование. А клиенты это люди, которых вы будете привлекать в эту же схе-

му за небольшой процент от их вступительного взноса. Методом этого же самого консалтинга. То есть, будете рассказывать «волшебную схему» заработка. Вы, вероятнее всего, встречали различные похожие призывы в Интернете или в объявлениях на столбах: «расскажу о бизнесе, заработок от 5000 рублей в час» и т. д. Пресловутая гарантия клиентов это копеечное привлечение новичков и их небольшой «разогрев» обещанием заработать на консалтинге через всевозможные источники: интернет, реклама и прочее. Вся основная «работа» ложится на вас – уговорить человека «купить подробности о заработке» у вас. Большую часть заработка, в случае продажи, забирает организатор. Выгодный бизнес?

2) «Кейсы».

Обычно, в подобных схемах рассказывают о каком-нибудь работающем бизнесе, масштабированным до одного человека. Ставят вам в пример его единичный успех, дополняя рассказ восторженными отзывами. Например, один из самых известных «кейсов» это **«заработок миллиона рублей за один вечер»**. В нем рассказывается схема заработка в виде: купил оптом за «дёшево», продал в розницу через Интернет за «дорого». Предлагают список «необычных и популярных» товаров, зачастую из Китая. Которые очень выгодно покупать оптом и, затем, продавать в розницу с маржой 500—1000%. Рассказывают о схемах их реализации и доставки до покупателя: продажа через сайты-одностранички, контекстная реклама, социальные сети и то-

му подобное. Дают возможные решения возникающих проблем, типа рекламаций или нарушений условий доставки. Рассказывают и подробно показывают успешный кейс одного человека, который воплотил эту схему и заработал миллион рублей за один вечер. Но, о чем эта схема не договаривает? Лишь о том, что конкуренция в интернете обширна. Предлагаемый к продаже товар не является очень уникальным. То есть молчат, что реализовать оптовую партию может и не получиться. И самое главное, сказанное вскользь, организаторы являются оптовыми поставщиками этого самого товара, и их единственная цель продать эту партию под соусом пресловутого миллиона рублей прибыли у слушателей. Свою маржу в 500% они сделают на этом товаре, будьте уверены. Но делается все очень красиво и люди охотно платят за «обучение» в них. Хотя, иногда азы знаний в подобных программах хорошие и нужные, если отбросить мишуру о заработке. Лишь входная цена в это обучение слишком высока. Подобным образом распространяется различное специфическое оборудование, теоретические схемы различных программ по заработку на продажах и тому подобное. Это сейчас самая популярная тематика.

3) «Псевдофраншизы».

По своей сути, это новая форма предыдущей схемы. Схема, когда якобы успешный бизнес срочно требует собственного масштабирования. И всем желающим предлагается это сделать. За небольшую сумму в рублях. В эту сумму входит

обучение бизнес-схеме, консультирование и маркетинговое сопровождение (сайт, визитки, реклама и прочее). Встречая такое предложение, неплохо задуматься, а если для развития этого бизнеса нужно сделать так мало, почему владельцы оного делятся этим выгодным рынком? Почему не открывают филиал, а продают именно франшизу? Не хватает сил? Это вряд ли, франшиза-то лёгкая и доступна к реализации силами одного человека (так вам предлагают). Посчитайте самостоятельно все текущие затраты на создание сайта, рекламу бизнеса, визитки и листовки. В большинстве случаев сумма получится раза в 2—5 раз меньше, чем просят продавцы «успешного бизнеса по франшизе». Вероятнее всего, они просто зарабатывают не в самом бизнесе, а на его копировании и продаже копий. Да, продажа вот таких «псевдофраншиз» сегодня, тоже весьма прибыльное дело. Для продающей стороны. Без каких либо нарушений законов. Поэтому, сталкиваясь с такими предложениями, не нужно самостоятельно «лезть в пекло». Посоветуйтесь со знакомыми, возможно, они работают в похожей области. Узнайте у них все нюансы бизнеса. Если таковых знакомых нет, обратитесь к «общему мнению» в Интернете. Существуют форумы и бизнес-сайты, где можно свободно обсудить свою идею. Например, заходите на hobiz.ru, находите на нем похожую бизнес-идею, пишете в комментариях свои вопросы. Вам обязательно и подробно на них ответят. Бесплатно.

Данный список можно расширить разнообразием и со-

четанием этих схем, а также множеством других. Общее во всех подобных схемах – её успех зависит от старания индивидуума. Но, если всё зависит от одного человека, то зачем вот эти все «продажники», которые продают схему по заработку? Почему бы им самим не начать зарабатывать на этой схеме, ведь все доступно усилиями одного человека? И тут важно знать и помнить, что человек по своей сути жаден. Найдя схему хорошего заработка, свою идею бизнеса, он вряд ли будет делиться ей с окружающими. Он будет сам на ней зарабатывать. А вот если не получится на ней заработать в прямом воплощении, самые хитрые и жадные предприниматели, также будут зарабатывать на ней, не воплощая, а продавая её всем желающим быстро разбогатеть. На рынке, как говорится два глупых человека, один продаёт, другой покупает.

Важно, столкнувшись со всеми этими схемами, не потерять веру в свои возможности. Все у вас получится, если найти занятие по душе. Придумать собственную идею для заработка. Понимание сути вопроса. Вот тут и пригодятся доступные, известные идеи бизнеса и заработка. Которые можно воплотить собственными силами дома, на работе в офисе, в гараже и на даче.

Раздел 1. Деньги, которые лежат под ногами. Законные способы безвозмездного получения денег

Углубляясь в тему свободного заработка и доступного бизнеса никак нельзя обойти такое необычное явление как безвозмездные деньги. Нет, они не падают с неба и их не выигрывают в лотереи. Просто существуют законные способы небольшого заработка, которые стоит взять на карандаш. Конечно, они не являются инструкцией к действию и, вообще, даны просто для ознакомления с вашими скрытыми возможностями.

кровь. Как в знаменитой песне поётся: «Продал картины и кров...» (грузинский художник видимо был). На сдачу крови или плазму достаточно пары часов, но платят за них столь мало, что порой нет смысла ездить на станцию переливания крови.

А вот за длинные, особенно неокрашенные волосы, салоны платят хорошо. Некоторые очень хорошо. Перед тем как расставаться с волосами, нужно узнать, где за них заплатят больше. Обзвоните различные салоны, специализирующиеся на данном виде бизнеса. И продайте им свои косы. Ничего страшного, новые отрастут.

Но, в вопросе донорства, больше всех повезло мужчинам. Самые большие деньги дают за сдачу спермы. Но, прежде чем вы соберётесь заниматься любимым делом за деньги... помните, что бы официально сдать сперму, необходимо пройти некоторые медицинские исследования и соответствовать определённым условиям.

Женские яйцеклетки тоже популярны, но сдать их довольно затруднительно и ...для женщин есть следующий способ. Более выгодный.

2. Суррогатное материнство

Стать суррогатной матерью может любая здоровая женщина, имеющая одного и более здорового ребёнка. Стоимость такого материнства зависит от множества факторов. Так как, в основном, суррогатными матерями занимаются частные клиники ЭКО, то стоимость варьируется от 100 тысяч до нескольких миллионов рублей. За 9 месяцев.

В России суррогатное материнство регламентируется следующими законодательными актами и нормативными документами:

- 1) Семейный Кодекс РФ, ст. 51—52.
- 2) Федеральный закон от 21.11.2011 №323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».
- 3) Закон «Об актах гражданского состояния» от 15.11.97. №143-ФЗ, ст. 16
- 4) Приказ Минздрава РФ от 30.08.2012 №107н «О применении вспомогательных репродуктивных технологий (ВРТ) в терапии женского и мужского бесплодия».

Для регистрации ребёнка (детей), рождённого суррогатной матерью, родители должны предоставить в органы ЗАГС следующие документы: медицинское свидетельство о рождении, согласие суррогатной матери, справку из клиники ЭКО.

3. Участие в экспериментах

Став участником научного или медицинского тестирования, можно получить очень солидное вознаграждение. Но придётся подписать отказ от претензий в случае возникновения осложнений после проведения теста. Такие возможности получения заработка, в основном, встречаются в крупных городах.

4. Пойти в натурщики

В художественных салонах неплохо платят обладателям красивых фигур. Но, если фигура не ахти – заработанных средств хватит только на пропитание. С другой стороны, если художник в будущем станет известным. То и натурщик станет высокооплачиваемой знаменитостью.

5. Попросить о безвозмездной помощи

Конечно, люди из ближнего круга не откажутся финансировать ваше лечение. Но, вводить их в заблуждение по поводу своего здоровья лучше не стоит. А вот попросить их о финансовой поддержке в решении каких-нибудь личных дел вполне можно. Но, это не должно быть в духе «50 рублей нужно на бутылку» и тому подобное. Да и постоянно никто давать не будет на такую цель. Но, один раз можно собрать неплохую сумму, чтобы решить свои насущные вопросы.

6. Вспомнить о должниках

Если таковые имеются – нужно напомнить им об их обязательствах. Побегать придётся, но это ваши законные деньги. И да, прежде чем давать в долг попросите написать расписку. Возможно, после второй просьбы и в долг просить перестанут.

7. Деньги можно взять у государства

Если нет работы, необходимо встать на учёт в центре занятости населения. На пособие по безработице не разгуляешься, но это лучше, чем ничего. Также можно взять субсидию на создание бизнеса. Но, для этого нужна бизнес-идея. Для получения денег необходимо изложить идею на бумаге в виде бизнес-плана и представить документы, подтверждающие отсутствие задолженности по уплате налогов. Конечно, эти деньги нужно будет вернуть государству. Так как они даются для развития собственного дела. Но, они даются без серьёзных процентов, то есть, действительно развив прибыльное дело, эти деньги будут безвозмездными – сколько получили, столько и вернули. А «развитый и прибыльный бизнес» у вас остаётся.

8. Оформить субсидию на коммунальные платежи

Если семья и квартира большие, сумма субсидии может быть приличной. Сбор необходимых бумаг довольно интересное занятие, однако в результате вы будете получать компенсацию на оплату коммунальных услуг.

9. Попросить денег в интернете

Речь не идёт о душераздирающих историях про смертельно больных детях. Не дай Бог. Деньги можно просить на покупку определённой вещи. Например, зимнее пальто пришло в негодность, а купить новое не на что.

Просить лучше на женских форумах. Если правильно подать свою проблему – вполне могут помочь. Один раз.

10. Стать «уличным артистом»

Для этого не обязательно стоять с протянутой рукой. Можно взять музыкальный инструмент и демонстрировать свои способности, или загримироваться под известного человека и смешить прохожих. В общем, вы видели уличных артистов. Конечно, там есть конкуренция... и криминал, однако, возможно в вашем городе (например, как в Москве) власти идут на встречу и запускают проекты типа **«Музыка в метро»** – сервисная программа Московского метрополитена, предоставляющая места для выступлений городским музыкантам. Для этого необходимо пройти нехитрую регистрацию на проекте и получить легальную возможность для заработка на любимом деле в метро.

11. Прибыльно использовать льготный период кредитной карты

Беспроцентный период кредитной карты, так называемый льготный, можно продлевать до бесконечности, если возвращать потраченные средства до его истечения. Получается возобновляемый краткосрочный беспроцентный кредит. Более того, есть один нехитрый способ небольшого заработка с использованием таких карт.

Для этого нужно запастись терпением, карандашом и листком бумаги, где вы проведёте свой небольшой расчёт.

Нас интересует кредитная карта с, так называемым, **грейс-периодом** – кредитная карта с определённым небольшим сроком, в течение которого банк не будет брать с вас проценты за использование кредитных денег, с условием, что вы погасите ваш долг к определённой дате. Обычно, до 28 числа следующего месяца. Максимальный льготный период составляет 50—60 дней. И если оплачивать все свои покупки кредитной картой, а затем погасить долг по карте в течение льготного периода, то процент за эти деньги не начисляется. И вы оплачиваете сверх долга лишь обслуживание карты. Стоимость обслуживания устанавливает банк, и она варьируется от 0 до 1000 рублей в год.

Итак, предположим, что у вас есть такая карта с кредитным ежемесячным лимитом в **20 000 рублей**. На основной

работе 25 числа каждого месяца, вы получаете заработную плату без дробления – **25 000 рублей**. На периодические бытовые нужды вы тратите 10 000 рублей. Под бытовыми нуждами подразумевается – оплата проезда, ежедневные обеды на работе, абонемент в спортзал, коммунальные платежи и прочее о чем вы знаете и можете составить семейный бюджет на месяц. Отделите эту сумму от зарплаты и оставьте её наличными для бытовых нужд.

Свободной, то есть не распределённой у вас остаётся сумма в размере 15 000 рублей. Это хорошая сумма, которая позволит вам заработать. Возьмём её за основу, так называемый – лимит заработка. Положите эту сумму на срочный годовой депозит, сейчас, с учётом ставок, процент по этим депозитам может быть до **12% годовых**. А весь месяц вы можете расплачиваться кредитной картой по остальным покупкам и платежам, главное, не превышать ваш лимит – **15 000 рублей**.

В следующий месяц, 25 числа, вы снова получите вашу заработную плату – **25 000 рублей**. Из которых, **10 000 рублей** вы снова оставите наличными на распределённые бытовые нужды. А оставшимися 15 000 рублями, при условии, что вы делали покупки по кредитной карте, вы погасите ваш долг по кредитной карте, уложившись в льготный период. После этого нехитрого действия, автоматически, вам снова будут доступны 15 000 рублей на кредитной карте. То есть, вы снова можете оплачивать все покупки кредитной картой. И эту

«схему» можно прокручивать каждый месяц – на законных основаниях! А сумма, лежащая на депозите, будет обрастать процентами. Небольшими, но вполне хорошими. Этот бонус будет очень приятно потратить в конце года, либо вновь увеличить размер своего депозита. А если вы не транжира, то сможете ежемесячно пополнять депозит оставшимися деньгами от лимита заработка.

Схема понятная и доступная. Банки знают об этой схеме, поэтому и условия по кредитной карте учитывают её. Пытаюсь всячески вынудить держателя карты увеличить расходы. Поэтому, чтобы схема заработала, необходимо учесть следующие правила.

1) Откажитесь от дополнительных услуг по карте – SMS-уведомления, страхование жизни и прочее. За все это банк берет дополнительную плату, которая может съесть ваш доход. Вам достаточно подключить интернет-банк и контролировать все в нем.

2) Не снимайте наличные деньги по кредитной карте и не переводите деньги на дебетовые счета – за каждую такую операцию банк берет большую комиссию, даже в своих банкоматах и отделениях, даже в случае, если дебетовые карты обслуживаются без комиссии.

3) Не превышайте кредитный лимит – за каждое превышение банк устанавливает крупные штрафы, которые сводят весь ваш заработок на нет.

4) Не тратьте по кредитной карте больше, чем вы зарабо-

тываете, так как, в этом случае, не вы сможете погасить кредит в льготный период. А значит и схема заработка не работает.

5) Всегда гасите кредит вовремя. Контролируйте сроки и суммы по интернет-банку. У карт с грейс-периодом процент по кредитам гораздо выше, чем по отдельным кредитным программам банка. Если вы вовремя не погасите кредитную сумму в льготный период, вы обречёте схему на провал.

12. Заработок в букмекерских конторах на спортивных ставках. Беспроегрывшая стратегия

В последнее время многие пытаются найти источники дополнительного дохода. Беттинг, то есть, ставки на спортивные события, может являться таким источником. Рассмотрим некоторые психологические аспекты беттинга как источник заработка, основанные на личном опыте.

Заработок на ставках в букмекерской конторе – реально ли это? Ответ: да. Если Вы увлекаетесь спортом, имеете возможность смотреть трансляции спортивных событий, то можете использовать это как дополнительный источник дохода. Необходим стартовый капитал, знания о каком-либо виде спорта, также не лишней будет способность анализировать данные с различных интернет-ресурсов. Очень хорошим подспорьем в заработке на ставках является способность принимать взвешенные решения, не вовлекая большое количество эмоций.

В 80-х годах в СССР была открыта первая государственная букмекерская контора «Спортпрогноз». А в 1991 году в Москве открылись первые частные букмекерские конторы, специализировавшиеся на спортивных событиях.

В настоящее время в России работают более 500 крупных букмекерских контор.

При соблюдении некоторых правил можно иметь пусть небольшой, но стабильный доход. Вот эти правила.

1) Определить вид спорта, в котором Вы лучше всего разбираетесь, и делать ставки только на него; определить фиксированную сумму ставки (например, 5—10% от суммы банка);

2) Не ставить на все подряд, а выбирать только те события, в которых Вы уверены и хорошо осведомлены; не реагировать слишком эмоционально как на победы, так и на поражения. При соблюдении данных правил можно существенно снизить риски и траты.

Деятельность букмекерских контор в России регулируется федеральным законом «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» N 244-ФЗ.

Теперь рассмотрим некоторые психологические аспекты «беттинга». Многие игроки излишне радуются своим достижениям и сильно расстраиваются при потере денег. Основная угроза нестабильного психологического состояния – дальнейшая потеря большого количества выделенных средств. Победы окрыляют, делают игрока самоуверенным,

и он начинает ставить все большие суммы на все подряд, думая, что так увеличит свой доход в разы за короткий срок. Поражения же напротив – порождают неуверенность, жалость к себе за потерянные деньги; игрок старается побыстрее отыграть поставленные средства и опять начинает ставить на все подряд в надежде вернуть все обратно. Результат, конечно же, один и тот же – человек теряет ещё больше денег. Поэтому чрезвычайно важно спокойно реагировать как на победы, так и на поражения; держать себя в руках. Это обеспечит, возможно, не самый быстрый, но точно стабильный доход.

Ещё одной важной составляющей является способность анализировать свои действия, учиться на своих ошибках и не забывать об уроках, которые были получены в процессе.

В конце хотелось бы сказать, что заработок на ставках в букмекерских конторах можно отнести к достаточно рискованным инвестициям, но это не делает процесс менее увлекательным и интересным.

Заработок при помощи стратегии «букмекерская вилка»

Букмекерская вилка (арбитражная ситуация, англ. arbitrage, англ. surebet) – возможность делать ставки на все возможные результаты одного события в различных букмекерских конторах. Такой подход гарантированно приносит прибыль. Конечно, прибыль небольшая и лежит в пределах

0,1...1% от ставки. Но, это зарабатывается за день. А если пересчитать за месяц? При правильной организации подхода к этому процессу сумма получается значительной.

Предположим, у одной игры, на результат которой принимаются ставки есть два исхода – исход1 и исход2. Букмекеры, принимают ставки на эти исходы со своими коэффициентами. Среди множества контор можно найти две, у которых коэффициенты будут одинаковы. Например, коэффициент 2.1 у первой конторы на исход1 и такой же коэффициент 2.1 у второй конторы на исход2. Поставив в обе конторы по 100 рублей (в первой на исход1, во второй – исход2) мы гарантированно получаем 10 рублей к нашему «банку». Если это будет повторяться так с каждой игрой, то к нашему «банку» будет приплюсовываться хорошая итоговая сумма.

И, если вам может показаться, что таких пар не встречается, то вы ошибаетесь. Ежедневно встречаются множество пар на всевозможные события. А иногда даже тройки-четверки (где 3 и, соответственно, 4 события). Существуют даже специальные интернет-ресурсы, где поиск подобных «вилок» автоматизирован и предлагается всем желающим за небольшую плату.

13. Продайте свои ненужные вещи или старые книги

«Гаражные распродажи» – яркое явление западного уклада жизни. Привычка, рождённая обществом потребления. Суть явления в следующем – владельцы и счастливые обладатели старых или ненужных вещей (которые они складировывают, например, в собственном гараже) выставляют их в один из выходных дней на лужайку перед домом. А все желающие могут прийти и купить понравившуюся вещь.

С появлением Интернета лужайки заменились электронными досками объявлений. У каждого из нас обязательно найдутся ненужные вещи, которые нам не нужны. Особенно старые книги. Выставьте их на продажу, и вы удивитесь тому, что ваши старые книги нужны множеству людей (в случае, конечно, если вы не завышаете цены).

14. Работа тайным покупателем

Любителям шпионить – как раз отличный вариант работы. Деятельность заключается в проверке сотрудников больших предприятий, магазинов и прочих общественных организаций. Вам проведут полный инструктаж по поводу того, что вы должны спрашивать и как себя вести, а также подскажут примерные правильные ответы. Устроиться на подобную работу можно при помощи различных сайтов по поиску работы, на них вы обязательно найдёте несколько открытых вакансий. Заработная плата невысока, однако для временной работы достаточно приемлема.

Раздел 2. Доступный «домашний» бизнес и заработок Узнав, что существуют деньги, которые даются почти «даром» следом можно понять и принять такое явление как доступный «домашний» бизнес. То есть, способы заработка, которые можно выполнять, условно говоря, не выходя из дома.

Для реализации многих идей, представленных в этом разделе, не требуется каких-либо финансовых вложений или нужен стартовый капитал в размере гораздо меньшим, чем 50 тысяч рублей. Конечно, не следует ждать от таких идей очень большого заработка, но, то, что они способны помочь вам заработать, это вне всяких сомнений.

Именно такие идеи находятся в пределах досягаемости большинства из нас, обладающих желанием работать на себя и зарабатывать. Условность, что работа будет проходить до-

ма, показывает нам лишь область занятости. Здесь собраны все идеи, которые не обладают яркими признаками, в отличие от идей из других разделов. Из этого раздела вы узнаете, какой заработок может быть организован в выходные дни. Или, например, какие услуги можно оказывать на выезде, без обязательного открытия офиса. Как неплохо зарабатывать на рукоделии. Или получить миллионы долларов из дыма.

Ключевое преимущество идей домашнего бизнеса в том, что они легко поддаются масштабу, изменяются и адаптируются под внешние или внутренние факторы, подходят для людей любого возраста и пола. Многие из идей не требуют специального образования, а если требуют, то обучиться им не составит труда. Это высказывание, кстати, проходит красной нитью через всю книгу.

1. Заработок на бухгалтерской помощи для ИП или ООО

Если вы обладаете финансовым образованием, позволяющим разбираться в тонкостях налогообложения и бухгалтерии. То вы с лёгкостью сможете оказывать посреднические услуги в данной области для индивидуальных предпринимателей и ООО. Прежде чем начать, задумайтесь, что вы хотите? Вы можете вести несколько маленьких фирм или ИП. Или, обладая большим опытом, вы можете включить в свои услуги – услуги главного бухгалтера: баланс, отчётность в налоговые органы, ведение финансовых и хозяйственных документов. Эта услуга востребована и у среднего бизнеса. Также, актуальная услуга – по финансовому управлению: оптимизация налогов, сокращение расходов и так далее. Часто в этой услуге нуждается даже крупный бизнес. Набрав нескольких клиентов, вы обеспечите себе хороший домашний бизнес.

Сегодня появилось множество вспомогательных сервис-услуг (сайты в Интернете) и программ, которые позволяют вести бухгалтерию и налогообложение буквально «на автомате», своевременно сообщая вам о необходимости сдачи отчётности, формируя эту самую отчётность. Также они позволяют снизить налоги. Вы, как истинный бухгалтер с лёгкостью разберётесь во всех возможных предложениях. Ссыл-

ку на один подобный сервис вы найдёте в конце книги в главе «Полезные ссылки». Кстати, данная программа позволяет реализовать и следующую идею.

Стоимость открытия такого бизнеса равна стоимости открытия ИП и небольшая сумма на первичную рекламу.

2. Хороший заработок на помощи открытия ИП или ООО. Как открыть своё ИП в России

Как театр начинается с вешалки, так и посредническая помощь в открытии любого бизнеса начинается с юридического оформления последнего. По законодательству большинства стран – ведение предпринимательской деятельности должно иметь государственную регистрацию. Россия не является исключением. Здесь открытие бизнеса необходимо обличить в одну из установленных форм – индивидуальное предпринимательство, ООО, АО и так далее. Далеко не каждый гражданин нашей страны, желающий начать собственный бизнес, способен зарегистрировать своё ИП и поэтому он обращается в соответствующие фирмы-посредники.

Если вы обладаете юридическим или бухгалтерским образованием, то подобного рода деятельность не вызовет у вас затруднений. Однако, даже не обладая такими знаниями, можно оказывать помощь в открытии ИП или ООО.

Здесь мы будем вести речь об открытии ИП, так как именно данная процедура обладает повышенным и стабильным спросом.

Как открыть ИП в России

Открытие ИП строго регламентированная процедура, которая описана Федеральным законом «**О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей**» от 8 августа 2001 г. №129.

ИП открывают по месту регистрации, однако, есть возможность открыть его и по месту пребывания (временной регистрации). Регистрация индивидуального предпринимательства происходит не только в Налоговой Инспекции, но и в Пенсионном Фонде России (ПФР) и Фонде Обязательного Медицинского Страхования (ФОМС). В ПФР и ФОМС регистрация происходит автоматически, в случае если ИП регистрируется без открытия дополнительных рабочих мест. Если при открытии ИП планируется стать работодателем, то требуется также дополнительная регистрация в Фонде Социального Страхования и Росстате.

Из обязательных документов, при открытии ИП, потребуется – заявление от физического лица в форме Р21001, паспорт гражданина РФ, ИНН, в случае необходимости, заявление о переходе на упрощённую систему налогообложения (УСН). Также нужно оплатить госпошлину в ФНС и приложить квитанцию об оплате ко всем документам.

Для чего нужно переходить на УСН? Раз в год, у малого и среднего бизнеса в России, есть возможность перейти на упрощённую систему налогообложения (УСН, УСНО) с основной системы налогообложения (ОСНО). Данный переход позволяет упростить бухгалтерию и снизить налоги.

Именно в УСН предприниматель может выбрать для себя необходимую ставку налогов – 6% с доходов или 15% с «доходы минус расходы». Поэтому, если будущий бизнесмен планирует сразу работать по УСН, то ему необходимо подать такое заявление ещё при регистрации ИП. Заявление подаётся в двух экземплярах, второй экземпляр возвращается с готовыми документами.

Помимо обязательных документов, будущему бизнесмену потребуется ещё ряд дополнительных справок и уточнений из различных инстанций, в случае если он планирует заняться какой-нибудь особенной деятельностью.

Естественно, если документы заполнены неправильно или не по форме – **в регистрации ИП отказывают**.

Разобраться во всех тонкостях данной регистрации, на первый взгляд, сможет не каждый. Да и со второго взгляда тоже. Поскольку регистрация ИП для любого из нас не является ежедневным занятием. А инструкции в Налоговой инспекции витиеваты, сложны к прочтению и, вообще, «очень много букв». Некоторые, в попытках экономии, пытаются открыть свою фирму самостоятельно и следовать этим инструкциям налоговой – тратят время, нервы, но, зато, экономят 1—3 тысячи рублей. Большинство будущих предпринимателей, обращаются к посредникам, которые оказывают помощь в открытии ИП. Именно посредники в этом вопросе очень хорошо зарабатывают. Если знают, как и где.

Рассмотрим интернет-сервис – бухгалтерские и юриди-

ческие услуги «**Моё Дело**». По сути, это всё, что нужно для открытия и ведения юридического лица или индивидуального предпринимательства. При помощи этого сервиса можно бесплатно подготовить и заполнить все заявления (что характерно, правильность документов проверяются автоматически). Сформировать необходимый пакет документов. Узнать тонкости ведения предпринимательской деятельности определённых направлений, получить рекомендации и советы в случае, если возникнут какие-нибудь сложности или не будет хватать необходимых документов и прочее-прочее. Использование данного сервиса страхует вас от устаревших знаний, ненужной бюрократии и прочего. То есть, формирование пакета документов при помощи данного сервиса гарантирует, что он будет соответствовать текущему законодательству России. И регистрация ИП (ООО) пройдёт без проблем.

Регистрация в интернет-сервисе проходит без ограничений. Единоразово пройдя простую процедуру регистрации, вы сможете оказывать посреднические услуги по подготовке документов для открытия любого ИП, даже специальные юридические и бухгалтерские знания вам не понадобятся. У посредников, оказывающих подобные услуги, средняя стоимость варьируется от 500 до 3500 рублей (500 рублей – простая подготовка документов, 3500 рублей – получение документов за предпринимателя).

Чтобы зарегистрировать ИП за предпринимателя и само-

стоятельно забрать его документы нужно получить от гражданина нотариально заверенную доверенность с правом подписи.

Это все, что вам нужно, чтобы начать оказывать посреднические услуги по регистрации ИП. Расходы, как и в предыдущей идее – открытие ИП и небольшая реклама. Обе идеи легко объединяются в одну и увеличивают ваш доход.

3. Хотите помогать людям в финансовой области, но не хотите быть бухгалтером?

Обладая экономическим и бухгалтерским образованием, вы точно знаете, что такое – бизнес-план, финансовое планирование, маркетинговое исследование. Поэтому, благодаря своим знаниям вы можете помогать начинающим бизнесменам. Востребованные услуги, которые вы будете оказывать, будут заключаться в составлении готовых бизнес-планов, сможете подготавливать необходимые документы для получения ссуд, кредитов и субсидий для начинающих предпринимателей. Выполнять проверку финансовой стороны и договоров. Правильно заполнять всевозможные финансовые документы и заявления. Это весьма доходный и доступный для вас бизнес. Начните прямо сейчас. Помимо готовых бизнес-планов вы можете проводить и другие нестандартные услуги для бизнеса. Например, заполнение налоговых деклараций для физических лиц. Хотя подобная услуга и бесплатна в районной ФНС и может повестись через специальную программу (nalog.ru), многие физические лица, не обладая свободным временем готовы заплатить за подобную услугу.

Также можно помогать студентам начальных курсов, обучающихся на экономических факультетах и ВУЗах. Рас-

чёт курсовых, составление различных планов, решение контрольных – всё, что вам под силу.

Стоимость открытия такого бизнеса – стоимость открытия ИП и стоимость небольшой рекламы.

4. Заработок на оказании услуг по уборке

Подходит для тех, кто любит наводить порядок и чистоту. Кажется, что уборка грязное дело. С другой стороны, её действительно мало кто любит и за это дело люди готовы платить хорошие деньги. Особенно если вы можете проводить не только уборку помещений, но и мыть окна, делать химчистку ковров и мебели, а также, полировать паркет и деревянные напольные покрытия. Уборка эта услуга, которая будет всегда востребована.

Оказание домашних услуг – огромный и серьёзный рынок. По мнению аналитиков, только для России он оценивается в \$800 миллиардов долларов. Но, эта услуга требует очень тонкой специфики, где вы можете развернуться в полной мере. Для этого у вас есть одно главное преимущество!

Дом является личным пространством потребителя. Здесь хранятся привычки человека, его увлечения, его характер. И пускаем мы к себе домой только тех, кому мы доверяем. Это является основным камнем преткновения в выборе исполнителя услуг уборки. Кому мы можем доверить уборку помещения, так как нам надо? Первому встречному с Авито? Нет. Мы будем искать либо 100% гарантию качества, либо очень высокие рекомендации, либо отличное соотношение цены и качества, либо вас. Да-да. Оказывая услуги

по уборке в своём районе, в близлежащих домах, соседям и знакомым, вы даёте своему клиенту некую гарантию – вы находитесь рядом, вас не нужно ждать, вы постоянно на виду. То есть, с точки зрения лояльности и доверия все конкурентные преимущества на вашей стороне.

Можно начать с минимальных услуг, пробуя нишу, набираясь опыта, расширяя собственную техническую оснастку и ассортимент моющих средств. В будущем можно привлечь к этому бизнесу своих знакомых, организовав небольшую бригаду с полным спектром услуг по уборке.

Стоимость открытия сервиса по уборке – открытие ИП, бытовая химия и немного рекламы. Причём сначала вы можете разместить рекламу на бесплатных досках объявлений у подъездов или, непосредственно, разнести рекламные листовки по домам вашего района.

5. Четыре идеи доступного бизнеса на домашних животных

Домашние животные никого не оставляют равнодушными. Почти у каждого человека есть или был какой-нибудь домашний питомец. Если вы любите животным и умеете за ними ухаживать, вы можете превратить это в прибыльный постоянный бизнес.

Несомненно, ваш бизнес на домашних животных начнётся с малых и простых услуг. Несмотря на обилие предложений в данной сфере бизнеса, хороший специалист всегда будет востребован. Домашние животные, для их владельцев, по своей сути – маленькие дети и, соответственно, владельцы желают для них самого лучшего. Животных нельзя обмануть, они отвечают только на доброту, ласку и любовь. Если вы будете оказывать свои услуги, вспоминая об этом, то вы быстро обзаведётесь базой постоянных клиентов и можете задуматься о расширении своих услуг.

1. Заработок на выгуле домашних животных

Данная идея подходит всем тем, кто любит гулять. Обычно, данную услугу заказывают владельцы собак, очень редко, владельцы кошек. Работа подходит для молодых людей, от 16 лет. Конечно, с крупными собаками легче всего справятся молодые парни.

Собак следует выгуливать 2—3 раза в день. Стоимость одной прогулки – 200—500 рублей (в зависимости от размера собаки). Прогулка длится от 40 до 80 минут. Помните, что в эту стоимость входит и уборка продуктов жизнедеятельности собак. Обговаривайте отдельно этот пункт с каждым владельцем, так как, с одной стороны, не убирая за животными – вы можете получить штраф, с другой стороны, уборка требует небольшой сноровки и специального инвентаря (подходит простой полиэтиленовый пакет), что должно оплачиваться сверху стоимости прогулки.

Дополнительные услуги оплачиваются отдельно. Какие это могут быть услуги? Самые различные. Мытьё лап или собаки целиком после прогулки. Вычёсывание шерсти, кормёжка и т. п.

Если вы будете заниматься выгулом собак за деньги, продумайте процедуру оплаты и расписки. Оставляйте своим заказчикам, в «обмен» на собаку свои паспортные данные. Деньги лучше всего брать авансом. Если ваша услуга понравится владельцам ваших подопечных, то постоянные заказы не заставят вас долго ждать и вам будут гарантированы 2—3 заказа в день, ежедневно. Что, в переводе на месячный заработок – до **20—25 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.