

**МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
**Федеральное государственное бюджетное профессиональное образовательное
учреждение закрытого типа (Раифское СУВУ)**



Как открыть своё дело
(Рекомендации обучающимся Раифского СУВУ)

2024

Всё, всегда и везде, во все времена, в любой стране мира, **всё решают желание, дисциплина и сила воли**. Не деньги, не связи, не образование, не гениальная идея. Если у вас есть следующие мысли, то скорее всего бизнес в ближайшее время (пока от них не избавитесь) открыть не получится:

- У меня есть классная идея, но я не хочу ничего начинать, пока у меня не будет много денег на быструю раскрутку.

- Нужно срочно начать бизнес, чтобы сразу много заработать и быстрее отдать долги, которые появятся, когда я займу на новое дело.

- Надоело, что начальство всё время дурит. Уволюсь, открою свой бизнес и буду делать, что хочу. Вон, сосед же смог. Я ж не хуже, тоже открою свой бизнес.

Попробуйте найти схожий образ во всех этих мыслях и понять, почему вам не стоит основываясь на таком образе мышления пробовать себя в предпринимательстве.

А вот вам почти что те же мысли, но совершенно другого вектора. Попробуйте прочувствовать разницу.

У меня отлично получается оказывать эту услугу, этот товар точно будут брать, он востребован. Самое время начать.

- Денег конечно недостаточно, но заниматься я не буду, пока риски ничего не заработать так высоки.

- Когда я уйду с работы, у меня не будет начальства, а значит за своей собственной дисциплиной я буду следить сам. Нужно уже сейчас начать заниматься этим.

- Бизнес ещё долго не будет выходить в окупаемость, поэтому мне нужно организовать источники пассивного дохода или финансовый резерв.

Чувствуете разницу? Да, всё дело в рациональном подходе и принятии того, что бизнес – никак не легче работы по найму, а если он с нуля – то чаще и сложнее. Работать придётся упорно и много. А ещё – отвечать перед самим собой, не пытаясь найти виноватых. Собственное дело с доходами выше среднего – мечта любого человека с предпринимательской жилкой. Но что делать в условиях ограниченного бюджета? Как действовать с самого начала, когда нет четкого плана, понимания рынка и нюансов запуска коммерческого проекта?

Мы решили подробно разобрать все эти вопросы в нашей брошюре. Из нее вы почерпнете интересные и выгодные бизнес-идеи, поймете, в каком направлении лучше развиваться, где брать деньги на старте и каких ошибок стоит избегать.

Мы дадим вам пошаговый план с универсальными рекомендациями, который пригодится при открытии практически любого вида бизнеса.

Какой бизнес можно открыть, если бюджет минимален?

Для начала представим несколько весомых аргументов в пользу ведения собственного дела:

- **начинать с нуля можно и нужно.** Это реально даже без влиятельных связей и специального образования. Все, что необходимо – идея, желание действовать, впитывать в себя новую информацию и приспосабливаться к меняющимся тенденциям рынка;

- **основная проблема для новичков – решение финансовых вопросов.** Однако найти стартовый капитал сейчас не так уж и сложно. Особенно, когда правильно подобраны модель и формат ведения бизнеса;
- **идти в предприниматели стоит и без опыта.** Этот недостаток легко компенсируется, если работать в той сфере, которая перекликается с собственными интересами;
- **аренда офиса и прием сотрудников, которым нужно выплачивать заработную плату – не обязательное условие.** Действовать можно прямо из дома, вполне обходясь своими силами на первых порах.

При минимальном бюджете следует выбирать простую, уже испробованную другими бизнес-идею. Главное, чтобы на продукт был спрос. Даже если это будет высококонкурентная ниша, можно попробовать отстроиться особым позиционированием. **В целом лучше смотреть в сторону ниш со средним уровнем конкуренции.**

Масштаб поначалу разумнее планировать ограниченный, поскольку крупные проекты, так же, как и нестандартные бизнес-идеи, чаще всего требуют немалых денежных вливаний. Идея подбирается в зависимости от выбранного формата. Это может быть производство или продажа материальных товаров, реализация каких-либо работ или услуг.

Предлагаем рассмотреть товары под продажу:

- продукция из Китая;
- фруктовые корзины;
- аксессуары для смартфонов;
- бижутерия;
- стоковые вещи;
- различные продукты питания;
- автомобильные аксессуары.
- hand made продукция

Бизнес по продаже перечисленных категорий продукции, возможно запустить с минимальными вложениями. Спрос на них достаточно высокий.

В сфере услуг на данный момент востребованы:

грузоперевозки;

клининг;

индивидуальный пошив одежды и сумок на заказ;

строительство и ремонт;

различные тематические курсы;

фотосъемки;

изготовление картин;

декорация залов;

доставка цветов, еды;

одежда, автомобили напрокат;
печать на кружках, футболках.

Где взять деньги для старта?

Стартовый капитал, пусть и минимальный, понадобится для реализации любой бизнес-идеи. Если планируется продажа товара, нужно будет закупить хотя бы небольшую тестовую партию, арендовать помещение, создать сайт. Для производства, даже в домашних условиях, необходимо сырье и оборудование. Для оказания услуг – соответствующие инструменты и материалы. На все это потребуются деньги.

Где их найти:

- занять у близких или друзей. Это наиболее выгодный вариант, так как можно взять в долг нужную сумму без процентов, а потом отблагодарить за помощь небольшим презентом. Если такой возможности нет, идем дальше;

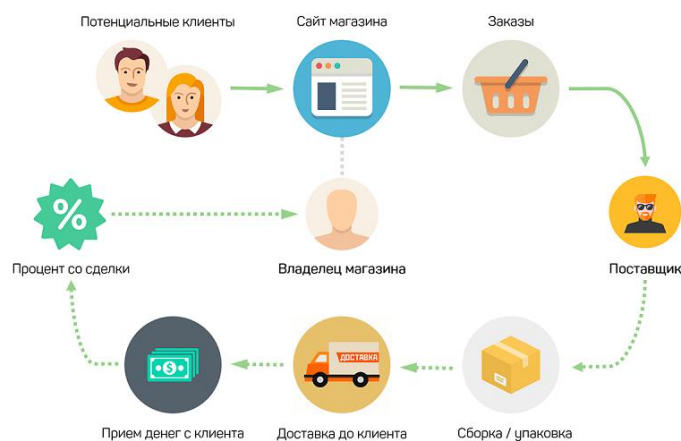
- оформить кредит. Для этого нужно промониторить все существующие предложения, сравнить условия и выбрать выгодную ставку для малого бизнеса. Оптимальный выход из положения – кредитная карта или кредитование на специальных условиях от государства. В интернете есть много рейтингов, в которых сравниваются ставки по различным банковским программам;

- получить грант. Таковую помощь предоставляют государство и разные фонды поддержки начинающих предпринимателей. Чтобы стать претендентом на грант, нужно поискать информацию об актуальных программах в сети, составить бизнес-план и подать заявку;

- продать собственность. Крайний вариант, но тоже имеет место быть. Некоторые, например, продают автомобиль и вкладывают вырученные деньги в запуск бизнеса. При правильном подходе через некоторое время вложения с лихвой окупаются, поэтому можно будет без проблем купить новое авто.

Если с финансами совсем туго, рекомендуем подумать о работе на заказ с предоплатой или по системе дропшипинга.

Дропшипинг – бизнес-модель, в которой продавец выполняет роль посредника между производителем и конечным потребителем. Он собирает заказы, формирует заявки, передает необходимую информацию поставщикам. Далее поставщики комплектуют заказ и отправляют его напрямую покупателю, не указывая своих данных. Продавец-дроппиппер получает прибыль в виде наценки к оптовой стоимости. Такая схема предусматривает минимум вложений. По ней работают многие компании.



С чего начать свой бизнес: пошаговый план запуска

Формулируем идею

Начинать нужно с поиска стоящей идеи. Возможные варианты мы рассматривали выше, а ниже приведём готовые идеи для бизнеса. Выбирайте то, что больше резонирует с вашими интересами и увлечениями, вдохновляет и вызывает желание действовать. Придумывать что-то сверхновое и уникальное не стоит. Целесообразнее взять уже проверенный вариант, найти в нем недочеты и улучшить. Заходить на сформированный рынок проще всего.

Выбирая бизнес-идею, необходимо учитывать:

Сферу деятельности. Предварительно проанализируйте спрос в территориальных пределах, которые будет охватывать проект. Определите, в каком направлении зашкаливает конкуренция, а что развито слабо. Выбирайте нишу, потенциально прибыльную и максимально интересную для себя, чтобы было желание в ней развиваться.

Цели. Подумайте, какого конечного результата хотите достичь – обогащение, популярность и успешность, власть. Стремиться нужно не к чему-то одному, а работать комплексно, не ждать «золотых гор», адекватно оценивать ситуацию, принимать взвешенные решения.

Качество. Фокусируйтесь не на количестве, а на качестве выбранного товара или услуги. Иначе репутация компании безнадежно испортится на самом старте, будет много претензий и жалоб со стороны покупателей.

С минимальными вложениями лучше открывать микробизнес и отказаться от глобальных масштабных идей.

Анализируем рынок

После выбора идеи и ниши нужно тщательно проанализировать рынок:

- узнать, насколько востребован продукт сейчас, влияет ли на продажи фактор сезонности;
- оценить конкуренцию, выявить слабые и сильные стороны конкурентов, сформулировать собственные отличия;
- исследовать цены и состав ассортимента;

-определить целевую аудиторию проекта, разделить ее на сегменты, изучить потребности, интересы, желания потенциальных покупателей.

Это поможет понять, существует ли спрос на товар.

Вся информация, полученная в процессе анализа, должна учитываться в будущей стратегии. Брать данные можно в аналитических отчетах, исследованиях маркетологов, в сервисах Google Trends и «Яндекс.Вордстат», отраслевых публикациях.

Еще варианты – заняться шоппингом и проанализировать работу конкурентов, став тайным покупателем, организовать собственное исследование с помощью телефонных опросов, анкетирование по email или в мессенджерах.



Составляем бизнес-план

Следующий шаг – написание бизнес-плана. Он намечает вектор развития компании в будущем, помогает планировать пути достижения целей, дает возможность избежать вероятных рисков и подводных камней. Это базовый документ для оценки предпринимательской инициативы, пошаговая инструкция, в которой расписаны все этапы запуска собственного дела.

В бизнес-план включают следующую информацию:

- глобальные и локальные цели открытия проекта;
- количество потенциальных покупателей товара/услуги;
- оптимальные способы привлечения клиентов;
- приоритетные показатели эффективности бизнеса;
- объем первоначальных вложений и инвестиций, которые необходимы в первый год работы;
- прогнозируемый размер выручки.

Чтобы сэкономить, постарайтесь написать бизнес-план самостоятельно на основе статистических данных и фактов. Для этого воспользуйтесь рекомендациями экспертов или готовыми примерами и шаблонами, которые есть в открытом доступе. Главная задача – грамотно адаптировать их к своей нише.

Основные разделы бизнес-плана:

1. Вступление в виде развернутого описания проекта с общим резюме, перспективами, сроками реализации.

2. Описание товара или услуги, включая выбранную ценовую политику.

3. Обзор рынка сбыта – анализ ниши и конкурентов, основные тенденции отрасли, прогнозы экспертов.

4. Маркетинговый план с описанием конкурентных преимуществ, рекламной стратегии продвижения, анализа целевой аудитории и каналов ее привлечения. Также прописываются УТП (Уникальное торговое предложение) и позиционирование.

5. Организационная структура. Здесь указывается организационно-правовая форма бизнеса, распределяется ответственность между владельцами, определяется ассортимент, основные и резервные поставщики, кадровый состав.

6. Финансовая часть. Сюда входят перспективы прибыльности проекта, учет расходов, описание источников финансирования, порядок действий на случай незапланированных трат, расчет точки безубыточности.

Факторы риска и способы их устранения. Например, есть риск закупки некачественной продукции. Значит, прописываем решения: запрашивать у поставщика тестовые образцы, требовать сертификаты качества.

Создавать бизнес-план нужно в той форме, с которой будет удобно работать в дальнейшем. Все цифры и средние значения следует рассчитывать индивидуально, а не брать из готовых шаблонов.

Регистрируем проект

Независимо от того, какой бизнес вы открываете с нуля, его необходимо официально зарегистрировать.

Первый шаг – определиться с видом организационно-правовой формы:

ИП. Предполагает простую отчетность и понятный учет, быструю регистрацию с небольшой пошлиной, возможность работать в любом регионе. Вся получаемая прибыль является личной собственностью предпринимателя. При необходимости ИП без проблем закрывается. Минусы – ограничения на отдельные виды торговли (алкоголь, медицинские препараты, яды и прочее), обязательные страховые взносы, ответственность личным имуществом.

ООО. Предусматривает несколько собственников, ответственность по уставному капиталу, возможность осуществлять любые виды деятельности. Минусы – высокие регистрационные затраты, сложный учет, дополнительный налог 13%, проблемная ликвидация.

Самый простой и популярный формат для малого бизнеса – ИП. Особенно, если речь идет о довольно ограниченных возможностях на старте в плане финансов. Его основное преимущество – минимум первоначальных затрат. К тому же, для создания интернет-магазина никаких специальных разрешений и лицензий не требуется.

Чтобы зарегистрировать ИП, достаточно подготовить паспорт и ИНН, заполнить заявление, оплатить госпошлину и подать документы в налоговую службу по месту прописки. Пройти процедуру можно также в онлайн через портал Госуслуг. Регистрация подтверждается в течение 3-х рабочих дней, после чего предпринимателю выдается выписка из ЕГРИП.

Для некоторых видов деятельности, помимо заявления с пакетом документов, необходимо подавать дополнительное уведомление. Это касается сфер: общепита; косметологии; ветеринарных и гостиничных услуг.

Решаем вопросы с налогами и отчетностью

Второй шаг после регистрации – выбрать схему налогообложения. От нее будут зависеть формы отчетности и объем налоговой нагрузки. **По умолчанию применяется общая система.** Но она невыгодна для ИП: на ней платится НДС, налог на доходы, ведется сложный учет и осуществляется много проверок.

Поэтому при открытии своего маленького бизнеса с нуля **лучше переходить на спецрежим с одним налогом или льготной ставкой.** Причем делать это нужно сразу.

Чтобы не ошибиться с выбором, стоит заранее проконсультироваться с бухгалтером, специалистом налоговой инспекции или изучить законы самостоятельно. Принять правильное решение без подготовки сложно, а ошибки чреваты высокими налоговыми ставками и штрафами.

Варианты спецрежимов:

- **упрощенная система.** Налог платится с дохода либо разницы между прибылью и затратами. Декларация подается раз в году, есть ограничения на оборот, количество персонала, виды деятельности;

- **патентная система.** Патент покупается на год или несколько месяцев. Налог не зависит от дохода, отчетности нет, но право на патент могут забирать в случае просрочки очередной оплаты. Подходит не для всех регионов и видов деятельности;

- **единый налог, который платится от вмененного дохода.** Этот режим можно применять с другими, декларация предоставляется каждый квартал.

Самое главное на спецрежимах – следить за сроками подачи документации. Из-за просрочек предпринимателей нередко переводят на общие основания налогообложения.

Тестируем идею

Далее следует проверка боем. **Важно провести быстрое тестирование идеи:** собрать минимальный ассортимент, запустить сайт, дать небольшую рекламу и попробовать получить первые продажи. Этот этап необходим для изучения спроса на практике. Чтобы быстрее стартовать, не стоит заикливаться на доработках, и постоянно откладывать запуск. Нужно начинать с тем, что есть, проверять идею в действии и постепенно совершенствовать проект по ходу его развития.

Если первые результаты не соответствуют ожиданиям, пересмотрите план, проанализируйте вероятные ошибки. Лучше всего увидеть их на старте, а затем быстро внести нужные корректировки или пересмотреть малоперспективную идею.

Развиваем и продвигаем бизнес

Если выбранная идея оказалась рабочей и пошли первые продажи, начинайте активно вкладывать силы в дальнейшее развитие и продвижение. Чистая прибыль должна быть выше нуля. **Тогда можно ставить более глобальные цели и реинвестировать доходы в:**

- улучшение сайта, доработку функционала и дизайна;
- аренду или увеличение офиса и склада;
- закупку оборудования;
- найм квалифицированного персонала;
- расширение ассортимента.

Отдельным пунктом идет продвижение. Прежде всего, это планирование маркетинговых стратегий и запуск рекламных кампаний, которые жизненно необходимы для привлечения новых покупателей и наращивания клиентской базы. Подключайте весь возможный рекламный потенциал и по максимуму присутствуйте в местах, где есть целевая аудитория.

Минимальный набор действий для продвижения:

- постепенно, по мере финансовых возможностей, запускать контекстную рекламу, таргет, email-маркетинг, размещаться на прайс-агрегаторах;
- заниматься SEO-оптимизацией сайта, которая улучшает видимость в поисковых системах и способствует привлечению бесплатного органического трафика;
- создавать и активно вести страницы компании в популярных социальных сетях.

Также можно пробовать продвигаться через ведение блога, вирусную рекламу, обмен ссылками и статьями. Кроме того, важно фиксировать результаты текущих маркетинговых активностей и отсеивать методы, которые не приносят значимого эффекта.

Типичные ошибки новичков

Многие новички, которые хотят открыть бизнес с нуля практически без денег, допускают похожие ошибки:

1. **Придумывают много самооправданий и отговорок.** Самые частые убеждения, препятствующие на старте – это дорого, а у меня нет денег; нет времени; это сложно и страшно; нет связей; на рынке нет места, все идеи уже реализованы; не хочу рисковать; не умею вести бизнес. Нужно отбрасывать страхи и действовать, иначе никак.

2. **Уделяют мало внимания деталям.** Обычно начинающие предприниматели отталкиваются от базовых представлений о проекте и личной мотивации. Следует мыслить шире и не сводить планирование к минимальным подсчетам.
3. **Некорректно ставят цели.** Ставя цель, стоит понимать, что добиться всего и сразу не выйдет. Из целей вытекают КРІ – ключевые показатели эффективности, на которые вы будете ориентироваться в процессе работы. Поэтому необходимо четко ответить на вопрос, зачем вам нужен бизнес. Формулировки по типу хочу обеспечить себе старость или стать свободным человеком, не подходят.
4. **Игнорируют этап составления бизнес-плана.** Финансы любят счет. Если не просчитывать прибыльность вложений, можно быстро прогореть и разориться.
5. **Не исследуют рынок.** Действовать, как придется, в бизнесе нельзя. Нужно регулярно анализировать ситуацию (даже после выхода на рынок), быть в курсе изменений и трендов, соответствовать текущим запросам и потребностям аудитории. Это поможет предотвратить грубые ошибки, найти новые пути для развития и масштабирования.

А это некоторые бизнес – идеи:

Электрик по вызову

Вы удивитесь, когда узнаете, сколько малых городов пользуются услугами электриков, приезжающих к заказчикам за 30 и более километров.

Получив разрешение на такую работу, можете рассчитывать на приличный дополнительный доход.

Домашний мастер

Вы умелец, в руках которого спорится любая работа? Знаете, как починить неисправный унитаз, раковину, водостоки или дверь? Мастер на все руки, предлагающий услуги по домашнему ремонту, высоко ценится в небольших городах.

Заготовка дров

Обеспечение дровами — одна из насущных проблем для жителей сёл, деревень и поселков городского типа. Во многих домовладениях здесь используют дровяные печи для отопления и даже приготовления пищи. Однако далеко не у всех есть время заготавливать дрова самостоятельно. Если вы займетесь рубкой и доставкой дров, наверняка получите много заказов, особенно в небольшом населенном пункте, где подобный сервис - редкость.

Клининг-услуги

В любом городе найдутся помещения, нуждающиеся в уборке.

В небольших населенных пунктах, где независимость в старости является важной частью местной и семейной культуры, клининг-услуги - отличный источник

дохода. Помогите тем, кто либо слишком занят, либо слишком слаб, чтобы привести свой дом в порядок.

Техобслуживание/содержание дома

Помимо ремонта, у домовладельцев масса бытовых забот.

Взбираться по лестнице, чтобы прочистить засорившиеся водостоки, обновлять краску на заборе, разбирать и чинить дверные ручки в доме под силу не каждому, особенно 80-летнему одинокому пенсионеру. Предоставление услуг по техобслуживанию дома, таких как мойка труб с электроприводом, — отличный способ заработать деньги, помогая местным жителям справляться с бытовыми проблемами.

Хендмейд

Умеете не только перепродавать, но и делать сами? Отлично, ручная работа всегда в почете и хорошо оценивается. Для продаж существуют “Ярмарки мастеров”, “Etsy” и еще с добрый десяток менее популярных платформ по РФ и всему миру.

Резьба по дереву

Резьба по дереву – это не только увлекательное хобби, но и неплохой источник для получения дополнительного дохода. Необычные рамы для зеркал и картин, изящные шкатулки, игрушки, настольные игры, мебель - разнообразные вещи, выполненные из натурального дерева, руками талантливого мастера могут стоить очень дорого. Тем, кто только делает свои первые шаги в этой сфере, специалисты советуют брать заказы на небольшие по размеру предметы или выставлять на продажу уже готовые изделия, которые при хорошем качестве без труда найдут своих покупателей. Отлично раскупаются небольшие сувениры, декоративная посуда, бижутерия, шахматы, шашки и шахматы.

Сбор лекарственных трав

Пользу и эффективность фитотерапии не отрицает даже традиционная медицина. По этой причине сбор и продажа лекарственных трав и травяных сборов может стать полноценным, доходным бизнесом для жителей сел и деревень, расположенных в экологически чистой местности. Имейте в виду, что правильно собрать травы – это только полдела, также нужно наладить их сбыт. Интерес к фитопродукции проявляются крупные фармацевтические и косметические предприятия, которые охотно закупают растения и травяные сборы у проверенных сборщиков. Список лекарственных трав насчитывает более 250 наименований, при этом более половины заготавливаемой номенклатуры – это дикорастущие растения, которые сложно и нецелесообразно выращивать в промышленных масштабах. Полезным и востребованным сырьем могут стать не только цельные травы, но и их отдельные части – цветки, листья, почки, кора, корни, стебли и клубни. Сбор разных видов растений должен выполняться в строго определенное время, что позволяет лучше всего сохранять их целебные свойства.

Чтобы начать свой бизнес по сбору лекарственных трав необходимо подготовить чистые, сухие и хорошо проветриваемые помещения для хранения и сушки собранных растений. Если вы рассчитываете заготавливать природное сырье в серьезных масштабах можно задуматься о покупке специальных сушек.

Изделия из эпоксидной смолы

Эпоксидная смола - синтетический полимер, который используют для производства украшений, мебели, ламп, декора. Она отличается высоким уровнем прозрачности, может окрашиваться в разные цвета. Это позволяет добиться уникального эффекта. В смолу помещают декоративные элементы.

Проще всего заработать на украшениях из эпоксидной смолы. Их легко изготавливать в домашних условиях. Для производства потребуются лишь общие навыки работы со смолой и фантазия. Для начала своего дела необходимы красители, декоративные элементы, эпоксидная смола, весы, шлифовальная бумага, разовые стаканчики, мини-дрель и набор насадок, шприцы для вливания эпоксидной смолы. Дополнительно нужны перчатки и респиратор. Лучше выделить отдельное помещение под домашнюю мастерскую.

Муж на час

Мужа на час приглашают, когда необходимо выполнить повседневные задачи, которые не требуют высокой квалификации. Например, такие услуги необходимы при переезде, необходимости собрать мебель, выполнить иные задачи. От специалиста требуется внимательность, щепетильность, умение слушать и слышать заказчика, аккуратное отношение к чужому имуществу. Муж на час должен уметь выполнять мелкий ремонт, понимать основы сборки мебели, уметь следовать инструкции, обладать силой, позволяющей помочь в переезде.

Выгул собак

Собаки нуждаются в ежедневных прогулках, однако работающие хозяева не всегда могут обеспечить питомцам регулярный выгул. Чтобы удовлетворить все потребности животных, люди обращаются к специалистам, готовым гулять с собакой. Для выгула животных не требуются специализированные навыки. Главное обладать ответственностью, внимательно слушать хозяев, которые рассказывают о поведении питомца, учитывать рекомендации, проявлять внимательность. Объявления о выгуле можно расклеить на доски информации района, разместить в местных группах, создать и продвигать тематическое сообщество.

Реализация авторских поделок/произведений искусства

Продавать предметы рукоделия и художественные работы можно не только на местных блошиных рынках или праздничных фестивалях/мероприятиях, но и через интернет.

Онлайн-флиппер

Покупайте любые товары по низкой цене и продавайте подороже!

Будь то на 100 % онлайн-сделки, розничная торговля или комбинация того и другого — у вас масса возможностей. Если вы живете в поселке городского типа, можете приспособить свои хозпостройки для хранения закупленных товаров.

Уход за домашними животными

Вы можете присматривать в течение дня за собаками и кошками, чьи владельцы находятся на работе, или приютить животных на одну-две недели, пока их хозяева в отпуске. Услуги по выгулу собак также становятся все более востребованными. Любителю животных этот бизнес позволит получать не только деньги, но и массу положительных эмоций.

Печатание на футболках

Местные школы, спортивные команды, клубы по интересам и другие организации никогда не откажутся от уникальной формы одежды. Футболки с принтами — то, что нужно в этом случае. Печатайте футболки для местного рынка и научитесь продавать их через интернет, чтобы увеличить свой доход.

Доставка органической еды

Сейчас кругом ароматизаторы, усилители вкуса и прочие “Е-шки” в составе. Покупка нормальной еды без химии порой кажется невыполнимым квестом. И в особенности — для жителей мегаполисов, где про органику не слышали последние лет 10. Доставка органической еды выглядит вполне интересным решением для недорогого бизнеса. Можно договариваться с местными фермерами, огородниками и грибниками, находить покупателей и организовывать доставку

Продажа товаров б/у

Кризис ударил по многим. По некоторым он бьет так, что люди переходят на использованную технику, одежду и предметы быта в хорошем состоянии. Купить старый хлам за копейки и привести его к надлежащему виду с продажей в 100-200% накрутки — вполне посильная задача.

Производство мебели на дому

Люди любят эксклюзивные вещи. Если делать мебель на дому, то лучше ориентироваться на малогабаритную и разбирающуюся на части — как во многим любимой ИКЕА. Желателен гараж или небольшой склад, хотя при большом желании удастся справиться и в квартире. Для рекламы можно использовать дизайнерские интерьеры. Плюс в этой нише до сих пор отлично работает сарафанное радио.

Бижутерия и аксессуары

Давно хотели реализовать свой талант лепки из полимерной глины, шитья или обработки дерева? Этим уже не только восхищаются родственники, на этом зарабатывают! Все, что нужно для работы стоит не дорого, а наценка на подобные товары часто составляет более 300% от себестоимости.

Производство банных веников

Для открытия бизнеса по производству и продаже веников для бани не нужен первоначальный капитал — будет достаточно сухого, хорошо проветриваемого

помещения и подручных инструментов. В зависимости от разновидности банные веники бывают дубовыми, березовыми, ольховыми, липовыми. Ценители настоящей русской бани часто интересуются можжевеловыми и хвойными вениками. Изделия из рябины, черемухи, крапивы, орешники, клена, эвкалипта и полыни обладают хорошими релаксирующими и лечебными свойствами.

Заготовка банных веников осуществляется весной – в начале лета, в экологически чистых местах. Для сбыта готовой продукции можно использовать сайт и группы в социальных сетях, а также заключить договора на оптовые поставки товара с саунами и банями региона.

Персонализация предметов

Роспись на бутылках или гравировка обычных столовых приборов – это то, на чем реально заработать. Плюс, всегда есть клиенты, которые хотят дать вторую жизнь старым, но ценным для них, вещам. Данная ниша очень специфическая, и чтобы начать здесь зарабатывать, вам нужно наработать небольшую коллекцию экземпляров для демонстрации.

Онлайн барахолка

Покупка-продажа всякой мелочи хорошо приживается в интернете. Начинать можно даже с паблика в социальных сетях и мизерной платы за размещение объявлений. Сарафанное радио сделает вам рекламу и позволит рассчитывать на массовый рынок.

Сервис для обработки фото

Фотошоп есть не у всех, а быстрое редактирование фотографий бывает актуальным. Несмотря на то, что в онлайн много таких сервисов, в них бывает тяжело сориентироваться. Создайте редактор, который будет максимально удобен для новичка, и иметь все основные функции для ретуши или удаление ненужных объектов с кадра. Это должно сработать.

Консультации сисадмина

Вы удивитесь, но в мире множество людей, которые не могут сами перезагрузить роутер или правильно установить программу. Виртуальная помощь для такого пользователя – единственный способ быстро и относительно недорого решить возникшую проблему. Это удобно для обеих сторон.

Прокат одежды и карнавальных костюмов

Можно начинать с проката одного единственного костюма и постепенно пополнять ассортимент за счет получаемой прибыли. А можно единоразово закупить или пошить несколько костюмов и получать доход около 100 тысяч. Речь идет не только о карнавальных костюмах, но и о вечерних и свадебных платьях. Прокат актуален, потому что при снижении покупательной способности, люди охотно берут напрокат дорогие платья и костюмы, на покупку которых денег нет. Такой бизнес может постепенно расти и становится устойчивым.

Разборка автомобилей на запчасти

Разбор автомобилей на запчасти, как бизнес – это перспективное и доходное занятие, которое отлично подходит для жителей сел и деревень. Потребность в б/у деталях и запасных частях к российским и легковым автомобилям существует всегда, так как некоторые оригинальные комплектующие найти непросто, да и их стоимость может позволить себе далеко не каждый автолюбитель.

Производство деревянных кашпо

Деревянные цветочные кашпо - это довольно простой в изготовлении предмет, который можно дорого продать. Простые уличные кашпо создают без профессиональных инструментов и из остатков бруса и вагонки, завалившихся после ремонта. В сети можно найти примеры как сделать кашпо с применением обжига, обработав антисептиком и водным лаком с красителями. Естественно, для ускорения работы понадобится хотя бы циркулярная пила и шлифмашинки, но ничего сверхсложного в технологии нет.

Производство бизбордов

Бизборды - это такие развлекательно-обучающие игрушки для детей от 1 до 5 лет, которые представляют собой доски, стенды или модули, на которых закреплены различные предметы, с которыми ребенок может взаимодействовать (крутить, стучать, открывать, завязывать/развязывать, включать/выключать и так далее). Эта вещь сегодня пользуется большой популярностью у всевозможных детских центров и клубов. Себестоимость таких изделий довольно смешная (изготавливать бизборды можно самостоятельно из подручных материалов), поэтому на готовое изделие можно устанавливать высокую наценку в 300% и выше.



Продажа попкорна, сахарной ваты

Если вы ищете бизнес с высокой наценкой и минимальными вложениями, то обратите внимание на попкорн или сахарную вату. Всего две столовых ложки “сырья” смогут дать вам литровый объем готового продукта. Наценка на попкорн в среднем составляет около 600-700% и доходит до 1500%. При этом вложения

невысоки - начинать продажи можно с небольшого лотка с аппаратом для попкорна стоимостью 10-20 тыс. рублей.

Изготовление когтеточек для кошек

Россия занимает второе место в мире (первое у США) по числу домашних животных на душу населения. Более половины жителей нашей страны держит дома питомцев. Как правило, кошек. По оценке экспертов, россияне готовы тратить все больше денег на своих животных, покупая им качественные корма, витамины, стараясь создать четвероногим комфортные условия существования. Для кошек придумали специальные приспособления – когтеточки, которые позволяют не только занять питомца, но и спасти от порчи предметы интерьера. Данная ниша в бизнесе еще не полностью освоена. Поэтому конкуренция не является высокой, и можно наладить прибыльное производство, требующее небольшого количества финансовых вложений.

Заточка инструментов

Если вы ищете бизнес-идею в сфере услуг с незначительными инвестициями и с отсутствием каких-либо рисков прогореть – то вам стоит обратить внимание на бизнес по заточке инструмента. На сегодняшний день на рынке наблюдается повышенный интерес к бизнесу по заточке инструмента. Бизнес по заточке инструментов нуждается не в громкой рекламной кампании, а в грамотном позиционировании. Дайте своему проекту эффектное название, внесите его во все городские справочники и электронные карты и приступайте к работе.



Идей на самом деле сотни, а может и тысячи. Крутые, интересные, авантурные, порой странные или требующие штата сотрудников. Но важно другое: если не попробуешь, то так и не узнаешь, насколько близко находится бизнес мечты!

Популярные вопросы о бизнесе с минимальными вложениями

Бывает ли свое дело без вложений?

Чаще всего под вложениями понимают финансы, хотя в классической экономике под вложениями в бизнес подразумевают финансовые, трудовые ресурсы и средства производства. При условии что у вас в избытке существуют другие ресурсы, финансовые вложения можно свести к минимуму. Например, у вас есть в

наличии автомобиля, который можно использовать для доставки заказов, инструменты для проведения ремонтных работ или родственники, которые могут бесплатно помочь запустить свое дело.

В какой сфере лучше искать бизнес идею с минимальными вложениями?

Лучшей сферой бизнеса без вложений является сфера услуг. Поскольку, по сути, вы меняете свой опыт, таланты или время на деньги, сводя к минимуму финансовые вложения.

Нужен ли бизнес план для создания бизнеса без финансовых вложений?

Действительно, поскольку бизнес идея не требует финансовых вложений, возникает резонный вопрос - а нужен ли бизнес план. Конечно, нужен и вот почему: Во первых, любое планирование деятельности помогает понимать направление движения. Во вторых, бизнес план позволяет предвидеть финансовые результаты, наверняка заниматься длительное время деятельностью не приносящей прибыль мало кто станет. В третьих прописывая бизнес план можно на предварительном этапе увидеть скрытые риски. Необходимо понимать, что бизнес план не всегда необходим в полном объеме. При реализации бизнес идеи без финансовых вложений не требуется убеждать потенциальных инвесторов. Планирование - правило хорошего тона в успешном бизнесе.

Начинающему предпринимателю взять готовую бизнес идею или придумать свою?

Перспектива придумать и реализовать свою бизнес идею весьма привлекательна, поскольку тешит самолюбие, однако в данном вопросе важным условием является отсутствие опыта у начинающего предпринимателя.

Правильным решением будет подобрать готовую идею бизнеса, тем более что большинство из них уже содержат финансовые расчеты и бизнес планы, а так же структурированы по сферам бизнеса.

Если ты попробуешь, у тебя есть два варианта: получится, или не получится.

А если ты не попробуешь, то есть всего один вариант. Дерзайте!