

A close-up photograph of a hand holding a coin over a large pile of coins. The background is a plain, light-colored surface. The coins are stacked and scattered, creating a sense of abundance and financial activity.

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**

«Издательские решения»

## **Сергеев О.**

120 идей доступного бизнеса и заработка. Дома, в огороде, Интернете, на работе и в гараже / О. Сергеев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-850147-0

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.

ISBN 978-5-44-850147-0

© Сергеев О.  
© Издательские решения

## Содержание

|   |    |
|---|----|
| Знакомимся  | 7  |
| Что такое доступный бизнес, и что такое идеи заработка                                      | 9  |
| Как НЕ заработать миллион рублей за один вечер  | 12 |
| Раздел 1. Деньги, которые лежат под ногами. Законные способы безвозмездного получения денег | 15 |
| 1. Чтобы получить деньги за «просто так» станьте донором... почти всего                     | 15 |
| 2. Суррогатное материнство  | 16 |
| 3. Участие в экспериментах  | 17 |
| 4. Пойти в натурщики  | 18 |
| 5. Попросить о безвозмездной помощи   | 19 |
| 6. Вспомнить о должниках  | 20 |
| 7. Деньги можно взять у государства   | 21 |
| 8. Оформить субсидию на коммунальные платежи  | 22 |
| 9. Попросить денег в интернете  | 23 |
| 10. Стать «уличным артистом»  | 24 |
| 11. Прибыльно использовать льготный период кредитной карты                                  | 25 |
| 12. Заработок в букмекерских конторах на спортивных ставках. Беспроигрышная стратегия       | 27 |
| 13. Продайте свои ненужные вещи или старые книги  | 29 |
| 14. Работа тайным покупателем   | 30 |
| Раздел 2. Доступный «домашний» бизнес и заработок   | 31 |
| 1. Заработок на бухгалтерской помощи для ИП или ООО   | 32 |
| 2. Хороший заработок на помощи открытия ИП или ООО. Как открыть своё ИП в России            | 33 |
| 3. Хотите помогать людям в финансовой области, но не хотите быть бухгалтером?               | 35 |
| 4. Заработок на оказании услуг по уборке  | 36 |
| 5. Четыре идеи доступного бизнеса на домашних животных                                      | 37 |
| 6. Бизнес на услугах по ремонту и модернизации компьютеров и мобильной техники              | 40 |
| 7. Заработок на старых вещах  | 41 |
| 8. Коллекционирование как инвестиционный бизнес, доступный каждому                          | 42 |
| 9. Бизнес на организации мероприятий и праздничных событий                                  | 45 |
| 10. Мелкосрочный ремонт выходного дня или «муж на час»                                      | 47 |
| 11. Установка саун в квартирах  | 48 |
| 12. Как стать хорошим электриком и заработать на этом                                       | 50 |
| 13. Хороший заработок на старых холодильниках   | 53 |
| 14. Бизнес на установке видеонаблюдения, домофонов, слаботочных систем охраны               | 55 |
| 15. Вендинговый бизнес – автоматизированный заработок                                       | 57 |
| 16. Заработок на изготовлении дизайнерских украшений  | 59 |

|  |    |
|--|----|
| 17. Пять способов заработать для спортивного тренера или учителя физкультуры | 60 |
| 18. Заработок на репетиторстве   | 62 |
| 19. Пошив портьер, нижнего белья и прочих элементов одежды                   | 63 |
| 20. Заработок на изготовлении авторских кукол ручной работы из текстиля      | 66 |
| 21. Заработок на лоскутном шитье   | 68 |
| 22. Заработок на рукоделии (handmade изделия). Источники и прибыльные ниши   | 69 |
| 23. Заработок на аппаратном маникюре. Особенности бизнеса                    | 70 |
| 24. Заработок на производстве пасты для шугаринга                            | 72 |
| Конец ознакомительного фрагмента.  | 73 |

# **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](http://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 изменится – цель проекта. Цель прежняя. Помочь 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](http://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 признаться 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 оригинала.

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](http://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 лишней 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 составить 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 заработка 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 пропадёт. Вспоминается один бородастый 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. Хозяйка 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, кото-

рый 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 получаем 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, за столбить 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, пустуют, в худшем – содержат пару нецензурных слов. Предприниматель 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 знаниях, 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 отдыхаем, 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 стартового 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 схему 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, масштабированном 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 «дешево», 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 тому 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](http://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 сочетанием 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. Однако у каждого из нас могут сложиться обстоятельства, что никакой другой способ получения денег, кроме нижеописанных, не подойдёт.**

### **1. Чтобы получить деньги за «просто так» станьте донором... почти всего**

Новички в данной области первым делом решат сдать 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 продемонстрировать 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. Пытаясь 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 нём.

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

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. Беспроигрышная 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 «вилкок» 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 складывают, 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 дома, 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. Ссылку 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 прочте-

нию 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 юридические 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. Единожды 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 самостоятельно 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. Расчёт 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 животных 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.

### *I. 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**.

### *II. Бизнес на передержке кошек и собак*

Существуют моменты, когда владельцам и их питомцам приходится расстаться на небольшой период времени. В такие моменты хозяева отдают своих питомцев знакомым или родственникам. Если таковы имеются. Если нет – существуют услуги от различных ветеринарных клиник и приютов. Однако, условия содержания в них далеки от домашних. И часто владельцы питомцев выбирают частную услугу по передержке свои подопечных.

Если вы можете круглосуточно ухаживать за собаками или кошками, у вас есть отдельная жилплощадь (квартира или частный дом), то вы можете попробовать себя в этом бизнесе.

Стоимость услуги по передержке – 400—500 рублей за сутки. Отдельно оплачиваются услуги, если они необходимы, по выгулу и перевозке животных (если хозяева не могут привезти и забрать животных самостоятельно). Корм владельцы привозят свой. Если нет, то также оплачивают его отдельно.

Перед тем как взять животное на передержку, обговорите с владельцами распорядок дня – часы кормления, выгула, привычки, особенности. Возьмите залог в три раза больше обговорённого срока, разницу вы вернёте. Напишите расписку.

Средний срок, на который оставляют животных – до 5 дней. Соответственно в неделю, минимальный заработок составит – 2500 рублей за одно животное. Общий заработок за месяц от **10 тысяч рублей**.

### **III. Груминг – стрижка собак и кошек**

Если вы считаете, что услуги по уходу за домашними животными ограничиваются выгулом и передержкой – вы заблуждаетесь. Наоборот, услуги по уходу за питомцами – самостоятельная и прибыльная сфера бизнеса. В которой, постоянно, появляются новые услуги.

Некоторым услугам придётся научиться, но, не переживайте, существует множество курсов, на которых вас научат всему необходимому.

*Груминг – у животных, это активная очистка поверхности тела и шерсти. Самый простой пример груминга – «умывание» у кошек. В настоящее время, груминг это комплексные услуги по уходу за шерстью кошек и собак.*

**В груминг включаются следующие услуги:** вычёсывание подшёрстка (искусственная линька), мытье, стрижка шерсти (гигиеническая или модельная), бритье шерсти на подушечках лап и в паховой области, стрижка когтей, чистка ушей и зубов.

Каждая услуга оплачивается отдельно, в зависимости от желания владельца. Стоимость каждой услуги варьируется от размера животного и составляет – от 300 до 3000 рублей. Для каждой услуги существуют свои косметические средства и инструменты.

Ветеринарного образования не нужно (хотя желательно), достаточно пройти несколько обучающих курсов и получить соответствующие сертификаты.

Главное в этом бизнесе постоянное обучение и слежение за модой у животных, поскольку самое популярное направление груминга – модельная стрижка, она и самая дорогая, но и самая сложная, так как, вы должны знать современные модные тенденции стрижек и разбираться в стилях по породам животных. Стоимость услуги для одного животного от 1500 до 25 000 рублей.

### **IV. Оформление и обслуживание аквариумов**

*Аквариумистика – бизнес, связанный с моделированием экосистемы в замкнутом водоёме. Это очень серьёзный бизнес на маленьких рыбках.*

Увлечение экзотическими рыбками, растениями и аквариумами растёт с каждым годом. Большие аквариумы с красивыми и необычными рыбками в настоящий момент являются не только элементом интерьера, но и ключевым моментом в построении пространства помещения, организации офисов, торговых центров и жилых помещений.

Самостоятельно ухаживая за аквариумами, владельцы сталкиваются с множеством проблем – болезни, адаптация, мутация, несовместимость и многое другое, что невозможно решить без помощи профессионалов.

Если вы увлекаетесь аквариумистикой, знаете что такое аквадизайн и построение внутреннего пространства аквариума – это ваш бизнес.

Вы можете оказывать различные услуги. От абонентного содержания аквариумов, до поставки рыб и растений. И других водных живых организмов. Также можете освоить замену техники, запуск и перезапуск аквариума, переезд аквариума, доставку корма и лекарств.

Работая напрямую с оптовыми поставщиками, вы можете предложить своим клиентам различную экзотическую флору и фауну для их аквариумов. Так, например, сейчас очень модно стало содержать в аквариуме кальмаров или осьминогов (помните чемпионат мира по футболу и осьминога-предсказателя Пауля?). А вот где их взять, как за ними ухаживать, как кормить – это и будет вашим прибыльным направлением в аквариумном бизнесе.

Дополнительно можно разводить редкие и дорогие породы аквариумных рыб на продажу. Но, в данном вопросе следует тонко чувствовать рынок, и понимать спрос. Так как 90% аквариумистов сосредотачиваются на нескольких породах и не способны «переключиться» в момент изменения спроса.

## 6. Бизнес на услугах по ремонту и модернизации компьютеров и мобильной техники

Все очень просто – вы ремонтируете компьютеры или мобильные телефоны, а люди платят вам за это деньги. Сложно? Гораздо легче, чем прибить гвоздь отвёрткой. Попробуйте почитать соответствующую обучающую литературу или посмотреть видео на YouTube. Вы увидите, что заменить экранное стекло на iPhone7 занимает 2 часа по времени, но люди готовы заплатить 10—20 тысяч рублей за эти 2 часа. Будет здорово, если эти 2 часа времени будут вашими.

Помимо этого вы можете ремонтировать, модернизировать старую технику, либо скупать сломанную, ремонтировать и продавать её.

Если вам кажется, что это в данной нише настолько много конкуренции, что в ней нет места. То, вы сильно удивитесь. Несмотря на то, что предложений на рынке много, спрос достаточен для всех. Главное правильно оценить и организовать свои услуги. Практика показала, что большинство «мастеров» специализируются на «софтверных» услугах с полным бардаком в ведении делах, избегают сложных «хардверных» запросов. То есть стараются взяться за простые задачи – переустановка операционной системы, удаление вирусов, обновление пакета офисных программ. Починка компьютера, да ещё качественная, да с гарантией, да с прозрачностью услуг, удел немногих мастеров. Эту нишу и стоит занять. Из приятного, если у вас есть опыт и знания, то для вас нередко будут такие ситуации – приехав на заказ «почистить системный блок за 1000 рублей» вы уйдёте с 5—10 тысячами рублей в кармане, за попутное решение ещё ряда задач.

Не ленитесь, составьте подробный прейскурант всех возможных услуг по типу «установка/снятие процессора – 50 рублей». Это позволит в будущем избежать многих недоразумений и спорных ситуаций. Предоставляйте прейскурант клиенту до заказа для согласования всех условий задач.

Стоимость открытия такого сервиса – открытие ИП и небольшая материальная база запчастей. Начальная реклама – расклейка объявлений в своём районе или распространение листовок по почтовым ящикам. Зарекомендовав себя как достойного мастера, вы получите не только базу постоянных клиентов, но и «сарафанное радио», которое будет работать на вас постоянно. В идеале вы получите несколько офисов на аутсорсинг-обслуживание.

*Магазин Tekserve (Манхэттен, Нью-Йорк, США) был основан обычными независимыми поставщиками техники много десятков лет назад. Специализация магазина – компьютеры Apple. Сейчас, когда фирменные магазины Apple являются, пожалуй, самыми популярными магазинами электроники в мире. Магазины типа Tekserve вынуждены закрываться. Не выдерживают конкуренции. Но, Тексерве закрывается стильно... под стать самой технике.*

*За годы существования магазинчик превратился в настоящий музей техники от Apple. В коллекции магазина собрано 35 единиц техники, большинство сломанных.*

*И всю эту технику владельцы магазина выставили за 8 тысяч долларов США на местном интернет-аукционе, в надежде получить 12—14 тысяч долларов. В итоге, аукцион выиграли 25 августа 2016 на ставке в 47 000\$, чему очень обрадовались владельцы коллекции.*

*Так, даже старая техника может стать отличной бизнес-идеей, если правильно и вовремя ей распорядиться.*

## 7. Заработок на старых вещах

Вы знаете цену старым вещам и любите с ними возиться? Отлично – вы можете стать профессиональным старьёвщиком в Интернете.

*Решив заняться небольшим бизнесом, Роберт Пот, долгие годы возглавлявший фирму по уборке мусора в городе Вупперталь (ФРГ), создал музей, в котором за умеренную плату можно было ознакомиться с «хламом». Называлась экспозиция «Сокровища из мусорного ведра». Среди экспонатов, собранных прямо со свалок, оказались ценные средневековые рукописи, уникальные картины, старинные диковинные часы и другой ценнейший антиквариат. Этот музей в наше время отмечен как один из самых активно посещаемых и оригинальных. А его хозяин разбогател.*

Да, вы не ошиблись. Профессиональный старьёвщик в Интернете! Как это? Вы можете собрать старые или ненужные вещи у себя, своих родных, друзей, знакомых, соседей. Некоторые вещи нужно немного отремонтировать, другие почистить, третьим придать товарный вид. В мире очень много, по-хорошему, сумасшедших людей, готовых заплатить вам кругленькую сумму за эти старые вещи. Либо просто люди давно и с упорством ищущие именно ту вещь, которую вы только что отремонтировали и продаёте. Выставьте ваши находки, например, на eBay (интернет-аукцион) – поставьте фиксированную сумму или начните аукцион, если вещь стоящая, вы сами быстро убедитесь, что на них есть спрос. Откройте свой маленький магазинчик на eBay или Amazon, либо на Авито. Да мало ли интернет-площадок, через которые можно продавать вещи.

Стоимость открытия такого магазина – только ваше время на занятие любимым делом.

## 8. Коллекционирование как инвестиционный бизнес, доступный каждому

В новостях нередко встречаются сообщения о том, что какой-то человек продал свою коллекцию за большие деньги, которых хватит его правнукам до конца жизни их внуков. По телевизору показывают этого человека, плачущего от счастья в окружении всех его детей, близких и родных, дальних родственников, специально приехавших из регионов, чтобы поздравить счастливицу и погостить в его новом загородном доме на неопределённый срок.

### **Вы знаете секрет этого человека?**

Коллекционирование с течением времени не меняется. Меняются предметы, условия и возможности коллекционирования. Но, сам процесс собирания коллекции всегда оставался интересным не только как хобби, но и как, вполне себе серьёзным, заработком на инвестициях.

Конечно, собрать коллекцию чего-либо может каждый из нас. А вот превратить это в бизнес – нет. Причин этому множество, но главная из них – понимание и экспертные знания в области, где создаётся коллекция.

Например, **филателия (коллекционирование почтовых марок) как бизнес** – процесс, доступный многим людям (в отличие от других областей коллекционирования). Ежегодно выпускаются специальные каталоги, марки можно покупать через специализированные подписки, а с приходом Интернета в каждый мобильный телефон – покупка марок для коллекции стало очень простым занятием, сродни отправки SMS. Но, в том же Интернете, все чаще и чаще встречаются объявления типа «Марки всех стран – 5 евро за килограмм. В наличии 5 упаковок по 10 кг». Это люди, в лучшем случае, которые начали коллекцию не с того и распродают собранное. А в худшем – продажа фальшивок-«новоделов», не имеющих никакой коллекционной ценности.

Или другой пример. **Нумизматика и бонистика как бизнес** – в первом случае это коллекция монет, во втором – бумажных денежных знаков. Именно эти направления всегда отличались высокой инвестиционной привлекательностью. Помимо самих предметов, в случае с монетами, ценность представляет и материал их изготовления. И из-за высокой популярности данной тематики на рынке встречаются мошенники с фальшивыми монетами и купюрами. Коллекция из таких «фальшивок» получается красивой, но дешёвой.

Наиболее популярные предметы коллекционирования с точки зрения бизнеса: картины (предметы живописи), антиквариат, марки, монеты, банкноты, фишки казино, военные коллекции различного толка, ордена, медали и значки, книги, техника, электроника, скульптуры, драгоценности, масштабные коллекционные модели, природные ископаемые и окаменелости, чучела животных, бабочек и насекомых, винтажные игрушки и предметы быта, автографы известных людей.

### ***Что превращает коллекционирование в бизнес***

Экспертные знания в области собирания – вот что является ключевой ценностью любой коллекции. И, если вы решили начать собирать коллекцию с целью будущих продаж, позаботьтесь о своих знаниях в данной области. Постоянно расширяйте кругозор, углубляйтесь в тему настолько, насколько это возможно. Это тоже своего рода инвестиции, только зная и понимая предмет, можно найти в общей теме фундаментальные точки роста, из-за которых ваша коллекция станет уникальной и дорогой.

Например, вернёмся к бизнесу на филателии. Существуют марки, выпущенные почтой России, серии Вертолёт. Выпуска 1997 года. Тираж 250 миллионов штук. Одна марка из этой серии на сегодня стоит от 3 до 7 тысяч рублей. Одна марка! 19 лет назад эти марки

стоили 15 рублей за серию. Высочайшая инвестиционная привлекательность на уровне «раритет» марок, выпущенных в начале XX века. Но, почему так? В 1998 в России произошла деноминация и эти марки, выпущенные в 1997, пришлось полностью изъять из обращения, что сделала марки данной серии очень редкими. Многие, сразу поняв ценность серии, постарались скупить все до вывода серии из оборота. И таких мелочей очень много в любой области, о которых могут знать только эксперты. В указанном примере, филателисты поняли, что изъятие серии неминуемо обернётся в её уникальность.

Перед тем, как обзавестись «дорогой» коллекцией и пополнить ряды миллионеров, каждый человек проходит несколько стадий становления. Начинается всё обычным сбором массовых предметов. Затем происходит увлечение тематикой в целом. Изучение доступной информации, понимание предмета, получение экспертных знаний. И только потом, собирательство превращается в настоящее коллекционирование. Которое и превращается в инвестиционный бизнес.

Чтобы ускорить этот процесс и направить вас к первому миллиону, вырученному на коллекции, опубликуем ряд правил настоящего коллекционера.

### ***Правила настоящего коллекционера***

Настоящее коллекционирование не может быть простым делом, оно очень затратно, как по времени, так и по финансам. Но, недостаточно быть богатым и беззаботным человеком, чтобы собрать коллекцию. Необходимо любить и знать предмет и тогда отсутствие денег может компенсироваться временем и знаниями.

1) Прежде чем начать собирать коллекцию, необходимо изучить предмет и убедиться, что ваша коллекция будет интересна не только вам.

2) Фундаментом или началом вашей коллекции должны стать вещи, которые очень трудно найти. Поскольку все остальные предметы вы получите в огромном количестве, ввиду их распространённости. Нельзя начинать коллекцию с «лёгких» вещей с надеждой, что «трудные» придут сами, этого никогда не произойдёт и коллекция ничего не будет стоить.

3) Коллекция – это бизнес. В ней не должно быть вещей, которые «вы никогда не продадите» – это неправильно. Суть вашего коллекционирования – заработок денег и расширение коллекции. Если за вашу «ценную» вещь предлагают хорошую цену – продавайте. Это ваша прибыль, которую вы сможете пустить за приобретение других ценных и «трудных» вещей для увеличения инвестиционной стоимости вашей коллекции.

4) Ценность вашей коллекции – ваши знания о предмете. Вы должны собирать коллекцию с пониманием и правильным порядком. Систематизацией. Вашу коллекцию будут ценить за «музыку» – то есть, сочетание вещей из коллекции между собой и с вашими знаниями о них. Таким образом, вы сможете заявить о себе не только в среде коллекционеров, но и в авторитетных изданиях, и на серьёзных тематических аукционах.

5) Не работайте с репликами и фальшивками. Даже если это мелочь, просто дополняющая вашу коллекцию. Малейшее сомнение об одном предмете отбросит тень на вас и все предметы вашего коллекционирования.

6) Когда вы соберётесь продавать коллекцию и становиться счастливым человеком из телевизора, вспомните о тех родственниках, которые смогут быстро приехать к вам. И... бегите быстрее в противоположном направлении. Деньги любит тишину.

И, кстати, у коллекционирования есть одно очень важное, но малозаметное, преимущество. Став экспертом (благодаря коллекционированию) в определённой области, вы без труда сможете открыть магазин или галерею, работающую в тематике вашей коллекции. Так, у коллекционеров отлично получаются магазины антиквариата, филателистический магазин, художественная галерея предметов искусств, бутик эксклюзивных украшений. А,

например, если вы увлекаетесь коллекционированием вин или сигар, то в ваших силах открыть замечательную галерею вин или табачный бутик.

## 9. Бизнес на организации мероприятий и праздничных событий

Если вы прекрасно ориентируетесь в современных тенденциях, умеете найти интересный ресторан или хороших музыкантов. Вы запросто организуете – праздник в честь Дня Рождения, свадьбу, вечеринку и любое другое мероприятие. Большинство людей не хотят возиться со всей организационной волокитой, и они заплатят вам, если их вечер или событие пройдет на высшем уровне.

Событий у человека в жизни случается очень много. Это может быть – праздник, свадьба, выписка из роддома, встреча из армии, свидание, признание, юбилей, прогулка по городу, да даже выход на работу. В общем, любое обыденное событие, которое можно превратить в романтическое, обладая фантазией. Вот лишь небольшие примеры, что можно придумать под каждое событие.

**Праздник** – ведение праздника обычно доверяют тамаде, но не каждый тамада способен креативно подойти к празднику и провести его так, чтобы виновникам торжества это запомнилось. А ведь простор для фантазии тут огромный – от тематической вечеринки, до увлекательной игры. Например, день рождения подростка может превратиться в увлекательное виртуальное путешествие с главным призом – игровой приставкой, догадаетесь, кто получит главный приз?

**Свадьба** – голуби на свадьбе, салют, бабочки и прочее, конечно здорово. А вот, например, похищение невесты на вертолёте? Хорошо?

**Выписка из роддома** – спасибо за день, спасибо за ночь, спасибо за сына и за дочь. А если подойти с фантазией? Собрать всех родственников у роддома на день выписки? Сюрприз? Сюрприз!

**Встреча из армии** – с оркестром, видеозэкраном с фотографии мирной и военной жизни «дембеля».

**Свидание** – гуляет пара по набережной, подходит к определённой точке и каждый проходящий мимо дарит цветочек девушки, 1—3-5-... -25 – отличный флешмоб? А 26 человек разворачивает плакат с признанием от любимого. Отличный флешмоб. Или огненные буквы в темноте? Это все эмоции, которые люди готовы покупать и щедро оплачивать.

И так, можно придумать любой сценарий под любое событие. Где брать идеи для сценариев? В своей голове, в окружающем мире, подсматривайте в фильмах, сериалах, у конкурентов из других стран и городов.

В данном виде бизнеса даже при сильной конкуренции места хватает всем, поскольку у каждого конкурента все индивидуально, даже при похожих сценариях. К слову, если вы боитесь, что сценарии могут закончиться, например, если вам закажут сразу 10 свиданий. Вы можете использовать один сценарий для всех заказов. Ведь это для вас он один, а на каждом заказе он единственный. Это и есть ключевая разница. Конечно, не нужно слепо копировать, каждый раз вносите в событие какую-то особенность.

Таким образом, собрав 50—100 различных сценариев, объединяя их, модернизируя, вы можете охватить все события и праздники.

Все, что потребуется от вас – придумать оригинальный сценарий, сделать смету, согласовать стоимость с заказчиком и получить предоплату. Найти специалистов, которые помогут воплотить ваши задумки. Обычно это делается через социальные сети. С огненными буквами с удовольствием помогут организаторы огненных шоу и выступлений. Флешмоб – студенты первых курсов театральных студий и ВУЗов. Заранее составьте все возможные варианты и уточните средние стоимости услуг. Это позволит вам не только сразу называть стоимость клиенту, но и придумывать сценарий события в соответствии с возможностями.

Стоимость открытия такого бизнеса – открытие ИП и небольшая реклама.

## 10. Мелкосрочный ремонт выходного дня или «муж на час»

Мелкосрочный ремонт довольно ёмкая ниша, в которой не так много конкурентов. Это связано с тем, что стоимость таких услуг невелика для профессиональных «отделочников». Они предпочитают делать ремонт «под ключ», а мелкие задачи обычно игнорируют. Такими задачами могут быть – оклейка обоями, укладка напольного покрытия (ламинат, паркетная доска, линолеум), установка потолочных и напольных плинтусов, ремонт окон, установка дверей, мелкая электрика, сантехника и тому подобное. Все работы можно выполнить за 1—2 дня. Выходных дня. Силами одного человека. Без применения специализированных инструментов.

Такие услуги не занимают много времени и сил. Преимущество и ключевая особенность этого заработка – в силу невысокой стоимости услуг, заработанных денег хватает только одному человеку. Поэтому-то и сюда «не заходят» строительные и отделочные бригады. Для них это слишком дёшево.

Целевая аудитория у подобного заработка обширна – одинокие люди, пенсионеры, люди с небольшим достатком. Продвижение бизнеса «классическое» – расклейка объявлений и сарафанное радио.

Затраты на такой вид заработка – начальное продвижение и регистрация ИП с упрощённой системой налогообложения.

Помимо этого можно подобрать специфические ниши в ремонте, услуги в которых занимают несколько выходных дней. Яркий пример этого – **установка саун в квартирах**.

## 11. Установка саун в квартирах

*В России и странах СНГ издревле баня (сауна) была отдельной темой для почитания. У нас баню любят все – от мала до велика. И если в загородном или частном доме с обустройством бани нет особых проблем, то, как же быть жителям многоквартирных домов?*

Выход есть! И на помощь нам пришла наука, новые технологии и производители. Теперь можно с лёгкостью установить сауну в собственной квартире многоквартирного дома. Мини-сауну можно обустроить своими руками, а можно и нанять профессионалов. Сегодня, мы расскажем, как стать таким профессионалом и заработать на установке саун, мини-бань и парилок в квартире.

### ***Законно ли установить сауну в квартире?***

Законно. Если владелец квартиры задумался о том, чтобы устроить для себя баню в своей квартире, то рекомендуем ему, в первую очередь, ознакомиться со следующей документацией:

- 1) «Архитектурно – планировочные решения многоквартирных жилых зданий» (СП 31 – 107 – 2004),
- 2) «Здания жилые многоквартирные» (СНиП 31 – 01 – 2003).

Помимо этих документов и условий, обустройство мини-бани в многоквартирном доме регулируется местным законодательством и, в зависимости от региона, процедура согласования сауны в квартире различается.

*Рекомендуем вам обратиться к соответствующим органам (ТСЖ, Управляющая Компания и т.д.) по месту жительства, чтобы получить точный список учреждений и служб, разрешение от которых требуется для устройства бани в вашей квартире.*

### ***Общие рекомендации устройства сауны в квартире***

Проектирование сауны в квартире подразумевает выполнение общих рекомендаций, некоторые указаны в документах, которые приведены выше.

1) Допускаются к использованию только электронагревательные печи заводского производства, которые автоматически отключаются при температуре выше 130° С или спустя 8 часов непрерывной работы.

2) Возможно, в некоторых регионах, является обязательным использование устройства типа дренчер, присоединённого к общему водоснабжению вне помещения сауны – распылительное устройство для пожаротушения.

3) Площадь сауны должна быть до 24 м<sup>2</sup>.

4) Использование пиломатериалов в отделке сауны допускается только с применением специальной пропитки, которая препятствует гниению древесины, образованию грибка и возгоранию.

5) Установка сауны на жилой площади – **запрещено**. Использовать для установки сауны площадь ванной, туалета, кладовки – **допустимо**.

6) Будьте внимательны при выборе электрокаменки для квартиры. Так как существуют ограничения по электропотреблению – 3—4 кВт для квартир с газоснабжением и 5—6 кВт для квартир без газоснабжения (с электроплитами). Подключение электропечи должно осуществляться отдельным термостойким проводом с УЗО и заземлением в электрощит на отдельный предохранитель.

### ***Открываем бизнес по установке саун и мини-бань в квартире***

Так как основа сауны в квартире – электрокаменка продаётся в готовом виде со всей автоматикой и дополнительным оборудованием, вам достаточно разработать несколько типовых проектов на основе этих электропечей под типовые размеры ванных комнат большинства типовых многоквартирных домов. По проектам подготовить визуализацию и смету по стройматериалам. Таким образом, вы можете сократить время на изготовление и установку, заранее подготовить монтажные комплекты, что существенно сократит конечную стоимость для покупателя, который будет выбирать ваше предложение рублём.

Самым популярным отделочным и основным материалом является дерево, поэтому для работы с ним не нужно специального дорогого инструмента. Вполне устроят обычные общие электроинструменты – дрель, циркулярная пила, электролобзик, фрезер и рубанок. Молоток, измерительная рулетка и уровень также пригодятся в монтаже.

Установка мини-сауны в квартире по силам 1—3 людям. Время установки зависит от количества участников. 3 человека способны установить баню в ванную комнату за 2 дня (из готового комплекта, который вы заранее подготовили).

Себестоимость «сырья», то есть, отделочного материала – от 15 до 60 тысяч рублей. Цена зависит от сорта и вида отделочного материала (сосна, ясень, липа, плитка и т.д.). Печь, заказчик должен приобретать самостоятельно.

Стоимость бани «под ключ» для заказчика начинается от 60 тысяч рублей.

После укрепления на рынке, вы можете расширить свой бизнес дополнительными направлениями – установка каминов, инфракрасных саун, турецких мини-бань.

## 12. Как стать хорошим электриком и заработать на этом

Люди, выбравшие профессию электрика, всегда и везде смогут заработать себе на хлеб с маслом. А если хорошо голова работает, то и на икорку красную поверх масла. Это конечно аллегория, но смысл тот же. Пока существует электроэнергия (а она никуда пропадать не собирается), спрос в таких профессиях, как: электрик, энергетик, электромонтажник, электромонтёр будет высоким.

Ключевое отличие этого заработка – необходимость образования. Конечно, высшее не требуется, но среднее специальное необходимо.

### *Необходимость образования электрика*

Профессия электрика требует хорошей теоретической базы. Это необходимо:

1) Для сохранения своей жизни и жизни людей, пользующихся результатом работы электрика;

2) Потому, что работа электрика выполняется строго в соответствии с нормами и правилами;

3) Для повышения жизненного уровня за счёт улучшения профессиональных навыков.

Электриком невозможно стать, окончив месячный курс обучения. Хорошие знания можно получить в профтехучилище, техникуме (колледже). Оптимальный вариант – ВУЗ.

### *Приобретение навыков*

Получив базовые знания в учебном заведении, необходимо начать получать практический опыт (как в любой другой профессии). Не стоит рассчитывать на большую зарплату в начале карьерного пути. Задача №1 – это научиться применять полученные знания. К тому же, на практике есть возможность научиться многому тому, чему в учебных заведениях либо не учили, либо материал давался поверхностно.

На предприятии труд электрика оплачивается либо сдельно (зависит от объёма выполненных работ), либо по временно (по количеству отработанных часов / дней). Тарифная ставка при почасовой оплате зависит от квалификационного разряда, по которому электрик трудится. Конечно, при приёме на работу вчерашнего студента, его разряд будет минимальным. Решение о повышении разряда принимает непосредственный руководитель. В зависимости от того, на каком предприятии работает электрик, процедура повышения разряда может незначительно отличаться. В общем случае, выглядит это примерно так: сотрудника направляют на дополнительное обучение (несколько дней), по результату которого сдаётся экзамен с последующим присвоением нового разряда.

Развитие и совершенствование электротехники, электроники обязывает электрика самообучаться, повышать свой уровень знаний. Иначе может наступить день, когда уровень профессионализма электрика перестанет удовлетворять руководство предприятия.

Замечательно, если наступает такой момент, когда электрику «становится тесно» в рамках выполняемых им функций. Уровень мастерства, достигнут высокий, зарплата большая (максимум, который предприятие готово платить). Большинство людей этим довольны и продолжают работу на своём «родном» предприятии. Одни электрики ищут более достойную работу, в соответствии со своими возросшими профессиональными навыками, а другие начинают работать на себя.

### *Сам себе начальник – заработок для электрика*

Поговорим о возможности самостоятельной работы электрику. У хорошего электрика всегда есть дополнительный заработок, в народе называемый «шабашкой» или «халтурой» (последний термин не совсем красивый, созвучен с понятием халтура – плохо выполненная работа).

Поговорим о дополнительном заработке в электромонтаже (монтаж электропроводки в домах, квартирах). Сразу стоит отметить, что работая самостоятельно, нужно позаботиться о легализации своей деятельности перед государством. Порядок официальной регистрации в государственных органах в этой статье не будет рассматриваться, эту информацию можно получить в соответствующих учреждениях Вашего города.

### ***Люди сами ищут хорошего электрика***

Как правило, слава о хорошем электрике «бежит впереди него» и клиенты сами находят этого специалиста по рекомендации знакомых. Чтобы это работало, нужно выполнять некоторые правила:

1. Качество работ. Этот пункт базовый и без него никакие старания не привлекут новых клиентов. Действительно, ведь если работа сделана плохо, то человек никогда не порекомендует электрика своим знакомым (разве – что только врагам). Нужно делать немного больше, чем ты должен – вот хорошее правило. Что это значит? Простой пример: закончил работу и убрал после себя мусор. Бесплатно отремонтировал пару мелочей: шнур утюга, переноску, электрочайник, смазал замок входной двери. По окончании работ выдал хозяину схему электроснабжения его квартиры с нанесёнными трассами кабелей, местоположением распределительных коробок, схемой щитка (мало кто это делает, а зря).

2. В конце работы предоставить клиенту небольшую скидку, даже если он о ней не просил. Можно пойти на хитрость – размер скидки может быть уже включён в смету. Человек счастлив, что сэкономил, а Вы получили запланированную сумму.

3. Предоставлять скидку клиентам при повторном обращении.

4. Можно воспользоваться методами сетевого маркетинга. Например, сообщить клиенту, что если он Вас порекомендует, то Вы ему от суммы заказа заплатите 10%. Обычно люди стесняются брать эти деньги. Но когда вы заплатите за одну рекомендацию, потом за другую, то в дальнейшем они становятся вашими внештатными «рекламными агентами».

### ***Самостоятельный поиск клиентов***

Как искать клиентов электрику, если он только начал самостоятельную работу, и никто о нём пока не знает? Рекламой придётся заниматься самостоятельно. В этом деле помощниками станут:

- 1) Доски объявлений в газетах;
- 2) Доски объявлений на сайтах в интернете;
- 3) Доски объявлений на остановках города.

Содержание объявления желательно сделать уникальным, кратким, понятным. Посмотрите, какие объявления оставляют электрики в газетах: «Электрик. Тел.\*\*\*-\*\*-\*\*\*». С таким текстом может быть размещено 20 объявлений, идущих одно за другим, при этом меняется только номер телефона. Какому из электриков позвонит человек? Да любому, куда палец попадёт! То есть наугад. Вот несколько рекомендаций по составлению своего объявления:

1. Количество слов в объявлении 3—5. Слово «электрик» должно стоять первым! Быстро просматривая объявления, человек смотрит на первое слово. Например, в тексте «Услуги электрика» более заметно «Услуги». А в тексте «Бригада профессиональных электриков» слово «электрик» вообще теряется.

2. Последующие слова должны характеризовать вашу индивидуальность, выделить вас из общей толпы.

3. Если Вы официально зарегистрированы и у Вас есть все разрешения на выполнение электромонтажных работ, то это стоит также отметить.

4. Желательно оставлять два номера телефона разных операторов связи. Человек быстрее позвонит тому электрику, на номер которого ему звонить дешевле.

### ***Инструмент электрика***

Наличие хорошего инструмента позволяет выполнять работу быстро и качественно. Из ручного инструмента необходимо иметь:

1. Пассатижи;
2. Круглогубцы;
3. Отвёртка прямая двух типоразмеров;
4. Отвёртка крестообразная двух типоразмеров;
5. Нож со сменными лезвиями;
6. Устройство для снятия изоляции с провода;
7. Индикатор напряжения, лучше – индикатор Контакт 55ЕМ;
8. Молоток и зубило.

Электроинструмент очень ускоряет и облегчает работу. Основные инструменты, которые нужно иметь – дрель, перфоратор, болгарка. Также не помешают: шуруповёрт, электролобзик. Какие конкретно покупать модели – решение произвольное. Однако они не должны быть самыми дешёвыми. В интернете много форумов и обсуждений на эту тему, рекомендации по нужной модели можно найти там.

Напоследок самый главный совет: электрик должен быть внимательным и аккуратным. Ведь его работа – это работа повышенной опасности. Не стоит принимать необдуманные, авантюрные решения – цена может быть слишком высокой. Не работать «на износ», потому что усталость снижает не только качество работы, но и внимание.

## 13. Хороший заработок на старых холодильниках

Ежедневно люди покупают новую бытовую технику, в том числе и холодильники. Как правило, покупка холодильника происходит не в первый раз. Люди покупают новый холодильник взамен старого.

Причин покупки новой техники много – разонравилась старая, стала плохо работать, мало вмещает и прочее-прочее. И «уезжает» старый холодильник, в лучшем случае, к знакомым-родственникам или на дачу. А в худшем случае выставляется на лестничную площадку. Вот тут-то и начинается ваш бизнес.

Ваша задача покупать у населения старые холодильники по символической цене, а то и вовсе забирать бесплатно, поверьте – многие обрадуются, что вы заберёте их старый холодильник самовывозом.

Какие холодильники вам нужны? Рабочие. Это идеальный вариант. Но, рабочие холодильники это редкость. А значит, вам нужны – холодильники, которые можно восстановить до рабочего состояния: заменить термостат, восстановить герметичность трубок с фреоном, закачать фреон, заменить насос и другие операции. Ваша задача выезжать на место и диагностировать неисправность, после чего назвать цену, за которую заберёте старую технику или откажетесь от этого.

Современные холодильники довольно ремонтпригодные, не требуют серьёзных технических знаний. Так, замена таймера у холодильников с технологией «NoFrost» занимает по времени 15 минут, таймер стоит 600—800 рублей, процедура выполняется при помощи одной отвёртки, а частные мастера просят за эту услугу – 3—4 тысячи рублей. Многие люди, узнав, во сколько станет им ремонт старого холодильника, решают, что покупка нового гораздо лучше. В общем, вы поняли – какие холодильники вам нужны? Ремонту холодильников вы легко научитесь, посмотрев несколько видеоуроков в интернете или прочитать соответствующую литературу.

После покупки и мелкого ремонта, а порой и просто косметической правки – замена полок, уплотнителя, кнопок и ручек регулировок, удаление неприятного запаха (часто просто требуется тщательная очистка), вы сможете продать холодильники с хорошей наценкой.

Ваши покупатели – дачники, студенты, малообеспеченные слои населения, офисы, владельцы квартир для съёма и другие, кому временно нужен рабочий холодильник, а покупка нового не уместается в их бюджет. А если будете давать короткую гарантию на отремонтированную технику – это будет отличным маркетинговым ходом.

Искать и продавать холодильники лучше через частные объявления, типа «Из рук в Руки» или «Авито», также можно расклеить объявления на досках объявлений возле подъездов жилых домов.

### *Холодильный бизнес в цифрах*

На форумах мастеров по ремонту холодильной техники встречаются следующие цифры:

- 1) Холодильник «Стинол» (2-камерный) – покупка 600 рублей, ремонт на 500 рублей – продажа 4 000 рублей,
- 2) Холодильник «Полюс» (1-камерный) – покупка 400 рублей, ремонт 200 рублей – продажа 2 500 рублей,
- 3) Холодильник «Норд» (2-камерный) – покупка 500, ремонт 700 рублей – продажа 2 300 рублей.

Если вам кажется, что данный бизнес является сезонным – вы заблуждаетесь, спрос на старые холодильники стабилен, а с уменьшением общей покупательской способности, спрос даже вырос.

Помимо продажи старых холодильников, вы, в частном порядке, можете оказывать услуги по ремонту холодильников с выездом на дом.

## 14. Бизнес на установке видеонаблюдения, домофонов, слаботочных систем охраны

Современное предприятие, частный дом и даже квартиру невозможно представить незащищённым, без дверей и прочих защитных средств. Также, все большую популярность обретают высокоточные системы охраны – **видеонаблюдение, домофоны, противопожарные системы сигнализации, система «умный дом» и прочие слаботочные сети**. Поэтому в данной сфере бизнеса наблюдается большой спрос, превышающий предложения. Что скажется на рентабельности бизнеса. Рассмотрим перспективы этого заработка.

Не отстают от прогресса и производители техники – то, что недавно стоило трех-четырёхзначных сумм в долларах, сейчас эти же комплекты стали гораздо дешевле, вполне серьёзная система наблюдения с онлайн-трансляцией в интернет стоит от 200 долларов. А значит и общая стоимость выхода на рынок этих услуг стала значительно дешевле.

### *Перспективные направления данного бизнеса*

**Продажа и установка комплектов видеонаблюдения.** Самый распространённый и востребованный тип услуг. Огромное количество устройств, предложенных на рынке, делает этот сегмент доступным широким слоям населения. Вы можете оказывать услуги, как физическим лицам, так и юридическим организациям. Современные направления – IP-камеры, беспроводное видеонаблюдение. Установка, как правило, осуществляется комплектами – камера + регистратор. Стоимость начального комплекта для физического лица начинается от 8 тысяч рублей. Комплект включает в себя несколько IP-камер + регистратор, устройство для сохранения видео с камер. Монтаж универсален и не составляет особого труда.

**Продажа и установка домофонов.** У большинства домофон вызывает воспоминания о массивной железной двери в общий подъезд многоквартирного дома. Существуют также системы для частных домов, которые отличаются от общих систем меньшим количеством кнопок на устройстве вызова. Услуга востребована, как у физических, так и у юридических лиц.

**Продажа и установка домовых и защитных сигнализаций.** В это направление входят – охранные сигнализации, противопожарные сигнализации и универсальные сигнализации, совмещающие в себе все функции охранных, противопожарных и прочих сигнализаций (например, газоанализатор, температурный анализатор и т.д.). Наиболее распространённый товар в данной сфере – GSM-сигнализации и противопожарные устройства. Большой выбор готовых систем на любой вкус и кошелёк. Установка комплектов не вызывает сложностей и неудобств.

**Интернет.** Установка оборудования для обеспечения связью и Интернетом помещений. Перспективное направление в этом бизнесе – интернет за городом, с развитием 4G-связи, это стало востребованной услугой в загородных домах. Так как 4G-модем не способен покрыть связью весь дом, ему требуется усиление или повышение качества сигнала. На рынке продаются множество специальных устройств – направленные антенны, усилители и прочее. В самом помещении требуется протянуть сеть или настроить Wi-Fi. Это тоже высокодоходная статья бизнеса. Так как за день вы сможете обслужить от одного до трёх клиентов.

**Система «Умный Дом».** Объединяет в себе почти все вышеперечисленные услуги. Представляется единым комплексом, который позволяет управлять различными устройствами в доме или на предприятии (холодильник, видеонаблюдение, кондиционеры, отопление и многое другое) с единого терминала – планшет, мобильный телефон или компьютер.

Услуга набирает большую популярность и с каждым годом спрос на неё растёт. В отличие от этого, стоимость готовых систем падает, так как все больше производителей выходят на этот рынок.

### ***Лицензирование услуг бизнеса***

Установка видеонаблюдения и других вышеперечисленных систем с 2010 года не требует обязательного лицензирования как строительной деятельности, однако, в ряде случаев (для юр. лиц и госучреждений), для установки на некоторых объектах потребуется добровольная лицензия СРО (видеонаблюдение, СКУД и т.п.), лицензия МЧС (для противопожарных систем). Для более детального изучения вопроса вы можете обратиться к Приказу Министерства регионального строительства РФ №624, где можно посмотреть подробный перечень установочных работ, требующих специального допуска от СРО.

Для частных хозяйств и лиц, все эти лицензии необязательны.

### ***Что необходимо для открытия бизнеса по установке видеонаблюдения и слаботочных систем***

Если вы будете оказывать услуги только частным лицам, то вам потребуется лишь юридическое лицо (достаточно ИП), небольшой начальный капитал на покупку начальных комплектов и небольшую рекламу.

***Хороший совет.*** Изучите рынок оборудования. Найдите хороший, недорогой комплект, который лёгок в установке и обслуживании. Комплект должен включать 2—4 камеры с возможностью подключения дополнительных. Как правило, спрос на такие комплекты большой среди владельцев частных домов, а крупные фирмы по установке видеонаблюдения не могут тратить время своих сотрудников на такую мелочную работу. И эту нишу пытаются охватить частники. Сделайте яркое и выгодное маркетинговое предложение, включите в него бесплатным бонусом, помимо установки комплекта видеонаблюдения, дешёвый видеоглазок-домофон, распечатайте листовки и распространите среди коттеджных посёлков вашего города. Спрос гарантирован, так как в данной нише потребитель больше склоняется к комплексным готовым решениям, где он видит сразу, что и сколько стоит, для него «установка видеонаблюдения, дешево» – пустое предложение. Таким образом, вы обеспечите себя начальными заказами и клиентской базой, которой, в дальнейшем вы сможете предложить набранной базе другие комплексные решения – домофоны, расширение видеонаблюдения, «умный» дом и так далее.

Начав получать стабильную прибыль, вы сможете расширить свой бизнес, нанять монтажников. Получить лицензии и начать устанавливать более серьёзные комплекты видеонаблюдения и охранных сигнализаций на крупных объектах.

## 15. Вендинговый бизнес – автоматизированный заработок

Все видели торговые автоматы по выдаче кофе, других напитков, снеков и т. д. Сюда же можно отнести терминалы для оплаты услуг. Это самостоятельный бизнес (бизнес на торговом вендинге), который потребует сравнительный небольшой вклад. А самый главный плюс заключается в том, что работа будет практически автоматизирована. Чтобы обслужить такой автомат потребуется не более 1 часа в день. Что можно спокойно делать вечерами после работы.

***Вендинг** (англ. **vending** от англ. **vend** – торговать (через автоматы)) – это торговля через автоматизированные системы (торговые автоматы). Такой вид бизнеса уже в 60-е годы прошлого века стал очень популярен в США, а сейчас механические автоматы за рубежом встречаются практически повсеместно.*

Вендинг считается одним из самых простых видов бизнеса за счёт удобства и нетребовательности к торговле. Также, привлекательность вендинга подтверждают статистические исследования, которые говорят, что в мире каждая пятая покупка совершается через механические автоматы.

Для начала этого простого заработка необходимо оформить ИП и выбрать систему налогообложения. Дальше нужно выбрать место для размещения автомата. Потребуется всего 1 квадратный метр. Понятно, что в местах с большой проходимость аренда будет дороже, но и потенциальный доход будет больше. Самое смешное, что вы можете установить аппараты у себя на работе, в офисном здании и всячески пропагандировать их использование.

*На сегодня в России ниша торгового вендинга заполнена лишь на 15%.*

В вендинге используют 2 типа автоматов – механические и электрические (электронные). Рассмотрим механические торговые автоматы в силу их простоты и дешевизны. Принцип работы электронных аппаратов не отличается, кроме одного – им нужен круглосуточный доступ к электричеству.

Механический торговый автомат (МТА) – это колба небольшого размера с дозатором и монето- либо купюроприёмником. Через такие устройства осуществляют торговлю всевозможными товарами:

- 1) Жвачки и жевательные конфеты;
- 2) Мелкие игрушки в капсулах;
- 3) Мячи-попрыгунчики;
- 4) Бахилы (в медучреждениях);
- 5) Прочие мелкие или порционные товары (корм для животных в зоопарках, семечки на улице для кормления птиц, сувениры и прочее).

В большинстве случаев основные клиенты таких автоматов – это дети. Поэтому большинство механических автоматов располагаются на доступной высоте, чтобы покупки дети могли делать самостоятельно.

Вы должны учитывать, что арендная плата для торговата не должна превышать 1,5 тыс. рублей, поскольку средняя выручка в месяц у механического автомата не превышает 4,5 тыс. рублей. А ведь нужно ещё учесть налоги и прочие расходы на обслуживание.

Часто предприниматели практикуют установку торговых автоматов на таких условиях: минимальная арендная плата +10—20% от общей выручки в месяц (нужно производить

выемку денег в присутствии представителя арендодателя). Это довольно удачное решение, поскольку если автомат не приносит большую выручку, риск понести убытки для предпринимателя в этом случае минимален.

Без сомнения, сейчас появилось большое количество разных автоматов для вендинга, однако механические модели являются для начинающих предпринимателей самыми привлекательными, поскольку:

**1. Имеют доступную цену.** Например, простой механический автомат стоит всего 4500—5000 рублей. На небольшую сеть из 10 этих автоматов (без наполнителей) уйдёт до 50 тысяч рублей, а при установке их в хороших местах окупаемости оборудования можно добиться максимум за полгода. Наполнитель типа конфет или жвачек – от 1 рубля за штуку, для разового наполнения 10 автоматов потребуется около 4000 штук (1 автомат = 400 штук) на сумму 4 тысячи рублей. Розничная же продажа 1 единицы продукции для покупателя будет стоить 5 рублей. Прибыль с сети автоматов при разовой реализации партии в 4000 штук – 20 000 рублей.

**2. Установка возможна практически в любых местах** (поскольку свободные 1—2 м<sup>2</sup> найдётся в любом торговом центре). Электричество не нужно. Очень удачным будет размещение (по убыванию доходности):

- 1) Крупные развлекательные центры;
- 2) Магазины продуктов (около школ);
- 3) Торговые центры;
- 4) Станции метро и авто- и ж/д вокзалы;
- 5) Кинотеатры.

**3. Довольно просты в обслуживании.** Не требуют, в отличие от кофейных автоматов, регулярного мониторинга и заполнения сырьём. Каждый механический автомат можно обслуживать один раз в месяц.

К недостаткам механических автоматов можно отнести довольно низкий уровень их доходности, который напрямую зависит от мест, где они установлены. Даже в очень удачном месте один автомат принесёт за месяц максимум 4—5 тысяч рублей. Эту проблему можно решить путём расширения сети, разнообразия ассортимента и установки большего количества механических торговых автоматов в разных районах города.

Также, отличным маркетинговым ходом является выдача большего числа товара за минимальную плату (за 5 рублей, например, не одна конфета, а три), то есть, снижая разовую прибыль с единицы товара, можно зарабатывать на его обороте и даже обзавестись постоянными клиентами.

## **16. Заработок на изготовлении дизайнерских украшений**

Изготовление ювелирных украшений всегда считалось делом прибыльным, так как спрос на такие изделия стабильный – меняются материалы, но не мода. Найдите свой стиль и предлагайте людям свои творения. Пробуйте различные материалы – жемчуг, серебро, пластик, золото, камни. В качестве продвижения своего бизнеса – дарите свои лучшие изделия публичным людям. Несмотря на огромный выбор «ювелирки» на рынке, по-настоящему эксклюзивных изделий – не так уж и много. Вы попадаете в полупустую нишу. Немного упорства и вы достигнете стабильной успешности.

Качественные и эксклюзивные ювелирные изделия, даже из серебра, охотно принимают к реализации крупные торговые сети ювелирных магазинов, либо магазины с товаром уровня «эксклюзив».

Продвижение своих изделий можно организовать через сеть Интернет, например, в социальных сетях.

## **17. Пять способов заработать для спортивного тренера или учителя физкультуры**

Спортом увлекались всегда. Спортивные состязания, оздоровительные методики и физкультура, упражнения для поднятия тонуса и выносливости появились задолго до нашей эры. Да-да, йога, ушу, борьба, прообраз олимпийских игр – это все спорт с тысячелетней историей. Поэтому увлечение спортом у нас в крови. Как на этом дополнительно заработать тренеру?

### ***I. Работа тренером по совместительству или приходящий тренер***

Устроившись на официальную работу, обладая спортивными навыками и профессиональными знаниями, вы можете устроиться работать по совместительству тренером или преподавателем в какую-нибудь спортивную секцию, спортзал или студию фитнеса. Изучите йогу, фитнес, ушу, пилатес, силовые упражнения, шейпинг, танец живота, спортивные танцы, зумбу и любое другое популярное направление. Пройдите обучение в одной из школ подготовки или у преподавателя для получения сертификата, который позволит вам также обучать. Обойдите местные студии фитнеса, спортзалы и секции. Предложите им свои услуги по проведению вечерних занятий (днём вы будете работать на основной работе), договоритесь о форме оплаты за ваши занятия. Спортивное заведение поможет вам собрать группу, так как они сами заинтересованы в появлении у них новых популярных направлений и готовы хорошо делиться с хорошим и профессиональным тренером. Вы ничего не теряете, если группа не соберётся, вы просто не будете работать в этом зале.

По такой схеме дополнительно зарабатывают множество тренеров, которые для стажа и профессионального развития работают на постоянной основе в другом месте.

### ***II. Спортивный блогер и дистанционное обучение***

Вид заработка, который вы можете совмещать абсолютно с любым занятием. У вас есть профессиональные навыки и знания, которыми вы можете поделиться в своём блоге. Главное найти свою тему или нишу. Это могут быть общие профессиональные советы, или ваша индивидуальная практика или программа. Собрав аудиторию, вы можете монетизировать её любым доступным способом или ввести дистанционное индивидуальное обучение в форме платной подписки.

### ***III. Дети – цветы жизни, а их спортивное развитие – отличная ниша бизнеса***

Изучите ниши, где детский спорт крайне популярен – танцы, коньки, гимнастика и другие спортивные занятия. Обладая необходимыми навыками и знаниями с документальным подтверждением, вы можете выйти на рынок с предложениями об открытии детской секции (смотрите пункт 1) или выступать в качестве индивидуального тренера. Дайте объявления в газету или на доску бесплатных объявлений в Интернете. Вы удивитесь, как данная услуга пользуется спросом. Родители готовы хорошо заплатить за то, чтобы их чадо было спортивным и показывало хорошие результаты.

### ***IV. Индивидуальный тренер и составление индивидуальных диет***

Вы, также, можете выступать в качестве индивидуального тренера для взрослых. У этого бизнеса есть одно слабое место, для людей опытных, тренер должен обладать каким-то известным именем или профессиональным уровнем. Однако для новичков и определённой группы граждан это не имеет никакого отношения. Главное правильно выбрать нишу и раскрутить своё предложение. Для полных дам, стесняющихся заниматься где-то в общем

зале, вы можете предложить индивидуальную и недорогую программу по похудению. Для людей робких – курсы самообороны. Для людей слабых – повышение тонуса. Для боящихся плавать – курсы по плаванию. И многое другое.

Параллельно вы можете предлагать составление индивидуальных программ питания – диет с учётом физиологических особенностей человека. Вы не поверите, но **как набрать вес** – очень популярный вопрос, на уровне – **как снизить вес**. Для этого нужно обладать некоторыми медицинскими знаниями в области диетологии, которые в принципе набираются за пару месяцев и ваше профессиональное спортивное образование этому основа.

### ***VI. Спортивный бизнес в интернете***

Ежемесячно в мире появляются новые уникальные тренажёры и спортивная одежда. Эффективны ли они? Покажет время. Однако у них есть пик популярности, в это время их сметают с полок как горячий хлеб. Вы можете выйти в эту нишу, открыв свой небольшой спортивный интернет-магазин по продаже уникальных спортивных тренажёров. Это модернизации бизнес-идеи из пункта 2. Вы можете вести свой блог в своём интернет-магазине, пробуя все тренажёры и одежду на себе, показывая эффективные упражнения на этих тренажёрах, всячески их рекламируя. У вас получится такой авторский уникальный интернет-магазин. Если сосредоточиться на ограниченном числе товаров, не перегружая сайт неэффективными предложениями, вы быстро выйдете в прибыль. И заработаете популярность.

## 18. Заработок на репетиторстве

Один из старейших видов домашнего бизнеса – репетиторство. С незапамятных времён этот вид заработка не изменился. Конечно, XXI век наложил свои отпечатки на эту работу. Сейчас учат не правописанию, а, например, успешной сдачи ЕГЭ. А домашнюю работу проверяют не по пути, между делом, а по Скайпу. Однако суть от этого не изменилась.

Если вы обладаете высшим или специальным образованием в области обучения, либо музыкальными знаниями, которые позволяют вам учить других. Вы с лёгкостью можете оказывать услуги репетиторства. Объем заработка будет зависеть от вашего настроения, умений и опыта.

Разместите объявление на доске объявлений (например, Авито) и обучайте людей на дому или с выездом к заказчику. Постепенно, нарабатывая базу клиентов, вы получите эффект «сарафанного радио», где вашими поручителями станут ваши «старые» довольные клиенты.

## 19. Пошив портьер, нижнего белья и прочих элементов одежды

В СССР был один из самых выгодных видов домашнего бизнеса – швея, которая могла по выкройкам или даже просто по фотографии из модного западного журнала сшить все, что можно было надеть, например, для похода в театр.

Несмотря на доступность готовой одежды, и сегодня, профессия швеи также востребована, как и много лет назад. Пошив портьер и занавесок, ремонт одежды, пошив дизайнерских платьев и нижнего белья – малый перечень возможностей современной швеи. Выпускаемое швейное оборудование, даже бытового уровня, позволяет творить чудеса и малоопытному специалисту, и швее «экстра»-класса.

Если у вас есть склонность к шитью, у вас дизайнерский склад ума – попробуйте себя в роли швеи.

Рассмотрим пошив нижнего женского белья. Во-первых, это наиболее сложная ниша. Но, во-вторых, самая прибыльная. И вот почему.

**Женское нижнее бельё**, кроме своей притягательности для противоположного пола, обладает важной вспомогательной функцией, которую сложно заменить каким-нибудь другим элементом одежды. Оно одевается непосредственно на тело и создаёт благоприятные гигиенические условия. Бельё призвано защищать самые чувствительные места от прямого контакта с окружающей средой, также, нижнее бельё придаёт и поддерживает форму тела, скрывая его недостатки. Это лишь небольшая часть всех достоинств нижнего белья, которые помогают развить в данной нише свой домашний бизнес.

Несмотря на то, что пошивом одежды занимаются очень крупные компании и даже целые страны (Китай, Индия, Турция), индивидуальный пошив женского нижнего белья прочно занял своё место в данной нише и с каждым годом завоёвывает себе все больше пространства. Почему это происходит?

Человеческое тело, особенно женское, обладает индивидуальными пропорциями и особенностями. Которые невозможно учитывать при массовом машинном выпуске нательного белья. Даже с появлением новых технологий и широкой автоматизации труда. Женщины знают, что выбор, например, бюстгалтера становится целым приключением, и оно не всегда заканчивается успешно. У каждого производителя свои размерные сетки и лекала. Более того, стремясь за прибылью, массовый пошив выпускает лишь то, что сейчас в тренде. Так бюстгалтеры-пушап практически вытеснили другие массовые, но устаревшие модели (например, бюстгалтеры без поддержки). И тем женщинам, которым модель «пушап» неудобна и не подходит, приходится искать нужные фасоны. А они встречаются лишь у мелкосерийных производителей, либо в дорогих дизайнерских бутиках. Вот и получается, что возникает огромный спрос, который может удовлетворить лишь бизнес по индивидуальному пошиву женского нижнего белья. Также, массовое производство, стремясь к удешевлению, использует материалы с низким сопротивлением к износу. Поэтому не редкая картина, когда через 4—5 месяцев бережной носки нижнее бельё приходит в негодность.

Пошив женского интимного белья ниша широкая, но и в ней встречается конкуренция – от начинающих швей и модельеров, до вполне самостоятельных дизайнерских частных брендов. Несмотря на это, спрос это не удовлетворяет. Потому что, повторимся, вся соль в индивидуальности. И швеи и известные бренды, как бы не старались, не способны удовлетворить весь спрос на индивидуальности, иначе «сорвутся» в массовое производство. Хотя, стоит отдать им должное, именно благодаря им сложилась положительная конъюнктура в данной нише – устойчивое мнение у потребителей, что бельё ручной работы гораздо

лучше, чем массовый продукт. Это лучшее свойство «сарафанного радио» и с каждым новым производителем в данном бизнесе это мнение только укрепляется у клиентов.

Поэтому ключевым преимуществом данной бизнес-идеи, уложенным на фундамент положительных отзывов и мнения об индустрии в целом, являются разнообразие моделей женского белья и индивидуальность клиентов.

К слову о разнообразии. Начиная собственный бизнес на белье ручной работы, желательно выбрать те разновидности белья, которые вам знакомы, постепенно расширяя свой опыт и, следовательно, предложения. Можно начать с пошива женских бюстгалтеров, как с самого востребованного предмета женского наряда. Это только мужчинам кажется, что все бюстгалтеры одинаковы и называются одним словом «лифчик», но мы-то знаем, что каждая модель отличается своей особенностью и функционалом. К тому же, одинаковые модели по-разному смотрятся на различных женских фигурах. И благодаря этому факту в данной нише уже можно разворачиваться. А если начать комбинировать материалы, добавлять уникальный дизайн и функционал, то вам работы хватит на годы вперёд. Тем не менее, нужно помнить обо всем том многообразии, которое можно объединить под заголовком женское нижнее белье. Судите сами, вот лишь небольшой список женского белья, которое можно шить вручную:

- 1) **Бандо** – лента из ткани, которую носят вокруг груди.
- 2) **Боди** – обтягивающее нательное бельё, объединяющей в себе майку и трусики, похожий на купальник, в паховой части застёгивается на кнопки или крючки.
- 3) **Бюстгалтер** – прикрывает, поддерживает, приподнимает женскую грудь.
- 4) **Бюстье** – вид бюстгалтера с косточками без бретелей, совмещён с коротким корсетом.
- 5) **Грация** – корсет без шнуровки.
- 6) **Комбинация** – лёгкое нижнее бельё, похожее на платье. Одевается поверх нательного белья под верхнюю одежду для лучшей посадки платья и подчёркивания фигуры.
- 7) **Корсет** – вид нательного белья для стягивания талии и выпрямления осанки.
- 8) **Неглиже** – лёгкое домашнее платье, разновидность пижамы или ночной рубашки.
- 9) **Пеньюар** – разновидность женского халата.
- 10) **Подвязки и пояс для чулок** – пояс с тесьмой или резинками для поддержания чулок от сползания.
- 11) **Тедди** – кружевной вариант слитого купальника.
- 12) **Женские трусы** – трусы-шорты (одинаковы по всей длине), слип (полностью закрывающие ягодицы), стринги (полностью открытые ягодицы), танга (высокая талия), тонг (минимальное покрытие зоны бикини) и т. д.

Чувствуете размах? Прибавьте к этому разнообразию материала, варианты оформления и фурнитуры, фасоны. Бесконечное море для бизнеса на женском белье ручной работы.

### ***Ключевые особенности бизнеса на индивидуальном пошиве женского белья***

Начиная собственный бизнес по индивидуальному пошиву вы, естественно, будете нуждаться в клиентах. Искать своих клиентов вы будете через социальные сети и доски бесплатных объявлений. Возможно, создадите собственный сайт и тогда клиентов будете искать через контекстную рекламу и продвижение. А может быть, сначала, будете шить для своих знакомых, потом знакомые знакомых и так далее. В любом случае, рано или поздно, вы соберёте базу своих постоянных клиентов. Которые будут приносить вам основной доход. Несколько советов, которые помогут вам найти новых клиентов и удержать старых.

1) **Индивидуальность** – это тот конёк вашего бизнеса, который будет постоянно на вершине. Не ленитесь снимать подробные мерки со всех своих клиентов. Создавая нижнее бельё учитывайте индивидуальность строения тела клиентов. Постарайтесь скры-

вать недостатки, и подчёркивать особенности тела. Но, не делайте это в ущерб удобства белья. Для этого полезно пройти ряд коротких теоретических курсов, которые расскажут вам об особенностях моделирования и кройки различных моделей нижнего белья. Такие курсы можно найти в Интернете.

**2) Качество материалов должно быть высокого уровня.** Не стремитесь максимально удешевлять свои модели за счёт материала. Нижнее бельё приобретается для интенсивной носки, поэтому вся экономия выльется в быстрый износ вашей продукции. А это, помимо рекламаций, будет ударом по вашей репутации. Дешёвый материал вы должны использовать только для разработки лекал новых моделей и для выставочных образцов.

**3) Выбирая сегмент видов белья, на котором вы будете делать собственный бизнес.** Делайте акцент на нестандартных моделях, но популярных направлений. Такой подход используют известные и дорогие бренды. Их модели белья стоят очень дорого и недоступны большинству. В ваших руках – доступность. Но, не копируйте слепо эти модели. Во-первых, без образца у вас это не получится. Во-вторых, это некрасиво. В-третьих, лишает вас индивидуальности. Всегда разрабатывайте что-то своё – это ваше «лицо».

**4) Не гнушайтесь аксессуаров.** Швейное дело конечно должно быть в приоритете. Но, дополнительные аксессуары это всегда дополнительная прибыль или комплимент вашим клиентам. Броши из остатков ткани, браслеты, бантики, пайетки, модные мелочи – это все будет отличать вас от масс-сектора.

**5) Средняя стоимость индивидуального пошива** женского белья выше на 25—30%, но может достигать и 300% (в зависимости от материала) чем у моделей массового производства.

Нижнее бельё ручной работы всегда будет востребовано. Спрос будет изменяться лишь на модели и модные тренды. Но, индивидуальный пошив нижнего белья учитывает особенности фигуры, что никогда не будет достигнуто в массовом производстве. Используйте в своём бизнесе этот факт.

## 20. Заработок на изготовлении авторских кукол ручной работы из текстиля

Речь идёт о куклах не для маленьких детей, а для взрослых коллекционеров. Хотя, безусловно, в каждом взрослом до сих пор живёт ребёнок! Предполагается, что куклы будут изготовлены из ткани. Уточним, что под словом «кукла» подразумевается человекообразная форма, а не всякие слоники, мишки и прочие львята.

Существует много разновидностей шитых кукол.

### **1. Текстильная кукла из плотной хлопчатобумажной ткани**

Не игровая куколка, интерьерная. Некоторые из них – настоящее произведение искусства! Одежда, на такого рода куклах, не съёмная. Личики нарисованы красками, тонированы.

а) Затраты на одну единицу: хлопок, краски, ткань для пошива одежды (часто используются антикварные кружева, шёлк, ситец, натуральная замша, кожа), волосы (шерсть животных либо канекалон), аксессуары (сумочки, ремешки, цветы и т.д.), синтепон.

б) Стоимость: от 6000 руб. и выше.

в) Реализация: у авторов таких кукол быстро появляются свои коллекционеры, которые находят их в социальных сетях. Можно создать свой сайт или группу. Стать постоянным участником кукольных выставок-продаж, которые часто проходят на территории СНГ.

### **2. Скульптурный текстиль**

Это – интерьерная кукла, часто воплощает в себе какой-то образ и вносит в дом дополнительный уют и изюминку. Бывают как небольшого размера (35 см), так и огромного (метр). Фишка в том, что куколка шьётся из трикотажа, затем сверху обтягивается капроновыми колготками и уже с помощью ниток капрон утягивается в нужных местах для создания «скульптуры» лица и ручек. Таким образом, можно сделать куклу с портретным сходством.

а) Затраты на одну единицу: «капронки» б/у, трикотаж, пластиковые глазки, нитки, канекалон, искусственные ресницы, ткань для одежды и синтепон для набивки.

б) Стоимость: от 1800 руб. и выше.

в) Реализация: социальные сети, сайт. Участие, как в выставках-продажах, так и городских ярмарках.

### **3. Текстильная кукла «Тильда»**

Куколку придумала дизайнер Тони Финнагер и с тех пор она облетела весь мир. «Тильду» не перепутаешь с другими куклами – она имеет вытянутое туловище и длинные ручки-ножки. На лице – глазки-бусинки, нет ни рта, ни носа. Делится на классическую «Тильду», толстушку «Тильду», ангела «Тильду» и «Тильду» – принцессу на горошине.

а) Затраты на одну единицу: отрез хлопка или льна, волосы из пряжи, холофайбер для наполнения, натуральные ткани для одежды: ситец, лён.

б) Стоимость: от 1600 руб. и выше.

в) Реализация: социальные сети, сайт, выставки-продажи, ярмарки.

### **4. Текстильные «голопопки» или кукла «на удачу»**

Забавные куклы. Для тех, кто любит юмор. Напоминают колобок, простите, «с попой». Когда дарят такую куклу, говорят: «пусть удача к тебе повернётся лицом, а не...».

а) Затраты на одну единицу: трикотаж, «капронки», пряжа для волос, синтепон для наполнения.

б) Стоимость: от 300 руб. и выше.

в) Реализация: ярмарки, сувенирные лавки.

### **5. Текстильные чердачные примитивы**

Особенностью этих куколок является то, что они имеют неопрятный, потрёпанный вид, в одежде с неровными, необработанными краями. Роспись примитивов должна быть похожа на наивное детское творчество. Новую куколку специально «старят» в смеси из кофе, ванили и ПВА. Уже сшитый примитив «окунают» в этот ароматный состав, после чего куколка источает вкусный аромат на протяжении нескольких месяцев.

а) Затраты на одну единицу: хлопок, краски, холофайбер.

б) Стоимость: от 600 руб. и выше.

в) Реализация: ярмарки, сувенирные лавки.

### **6. Текстильная «вальдорфская» кукла**

Из всех вышеперечисленных кукол, эта – игровая и предназначена для маленьких детей, так как при её изготовлении используются гипоаллергенные и (обязательно!) натуральные материалы. Для совсем маленьких – куколка без личика и без мелких деталей. Для детей постарше – с волосами из ниток, с глазками-бусинками и в наряде из натуральных тканей, который, всегда съёмный. Изначально кукла, разработанная педагогами вальдорфской школы, которые за основу взяли тряпичную народную куклу.

а) Затраты на одну единицу: хлопковый трикотаж, овечья шерсть, пряжа.

б) Стоимость: от 3000 руб. и выше.

в) Реализация: социальные сети, выставки.

Такого рода бизнес очень привлекателен. Потому, что когда это милое создание – кукла, смотрит большими нарисованными глазами вам прямо в сердце, влюбляешься в неё с первой минуты, и, поверьте, деньги уже не имеют значения!

## 21. Заработок на лоскутном шитье

Лоскутное шитьё (лоскутная мозаика, пэчворк, квилт) – швейное рукоделие, где изделие «собирается» из лоскутов (кусочков) ткани. Так создаётся целое изделие с оригинальным цветовым решением, фактурой и узором. Швы стачивания лоскутов всегда находятся с изнаночной стороны. Традиционные изделия, выполненные в технике пэчворк, представляют собой одеяла, скатерти, покрывала и прочие «плоские» изделия. Это связано с тем, что раньше все этапы шитья проводились вручную. Современные мастера, обладая продвинутой швейной техникой, могут выполнить в стиле пэчворк любое объёмно-пространственное изделие, включая и одежду (сшивается полотно, потом раскраивается под элемент одежды).

Сейчас существуют специальные компьютерные программы, позволяющие рассчитать узор будущего произведения. Так, чтобы была достигнута гармония цветового решения. А первоначальный раскрой ткани производится при помощи специальных шаблонов в виде лоскутов простой геометрической формы различного размера – прямоугольники, квадраты, треугольники. По этим шаблонам вырезаются кусочки ткани равных размеров, что упрощает работу и позволяет заняться пэчворком неподготовленному мастеру.

До начала 90-х годов XX века изделия в лоскутном стиле ассоциировались с бедной или «бабушкиным одеялом». В настоящее время пэчворк стал востребованным декоративно-прикладным искусством. Изделия из лоскутов очень высокого ценятся как элементы декорирования интерьеров. Что превращает такое шитьё в хорошую нишу для заработка.

Лоскутному шитью посвящено множество сайтов, книг и видео в Интернете. Каждому мастеру, обладая чувством стиля и желанием заняться необычным handmade производством, желательно изучить пэчворк. Возможно это то, что станет вашим источником дохода. Готовые изделия можно продавать через Интернет (собственный сайт, социальные сети) и бесплатные объявления. С появлением постоянных клиентов можно задуматься об изготовлении изделий на заказ.

## 22. Заработок на рукоделии (handmade изделия). Источники и прибыльные ниши

Коснувшись шитья, невозможно игнорировать нишу рукоделия. Это хороший источник заработка для всех, кто любит и умеет работать руками.

*Handmade или рукоделие – ручной или полуавтоматизированный труд, в результате которого получается индивидуальное и неповторимое изделие, либо мелкосерийное производство, где даже в серии изделий существует значительное различие. Получаемые вещи в результате рукоделия принято называть handmade-изделиями.*

Handmade ценится за неповторимость и уникальность изделий, многие вещи хендмейда относят к ручному искусству. Видов рукоделия огромное множество, они охватывают почти все сферы жизнедеятельности человека. Перечислим самые популярные виды handmade – шитьё, вышивание, вязание, художественная обработка кожи, ткачество, производство ковров, выжигание по материалу, художественная резьба, рисование, мозаика, изготовление витражей, декупаж, оригами, лепка и скульптура, керамика, плетение, роспись изделий, скрапбукинг.

Если вы умеете делать всё вышеперечисленное, но не знаете с чего начать. Посетите специализированные интернет-порталы, которые посвящены продаже handmade-товаров. На них вы сможете ознакомиться со всеми популярными направлениями и, набравшись вдохновения, придумаете своё. Продавать готовые изделия можно как на этих сайтах, так и просто в Интернете, включая иностранные интернет-площадки. Кстати, если у вас нет таланта к рукоделию, но заработать в этой нише хочется, вы можете организовать бизнес на перепродаже. Наиболее прибыльно получится перепродавать изделия на иностранных площадках.

### ***Как «раскрутиться» handmade-мастеру в Интернете***

Один из самых посещаемых является сайт «Ярмарка Мастеров» – этому сайту уже 10 лет. Его активно посещают множество людей, которые хотят приобрести товары, сделанные своими руками. Или же, наоборот, продать. Также на нём есть конкурсы. А добавить можно, к сожалению, только 5 объявлений. Для дальнейшего размещения придётся купить карту, но она стоит недорого. Или же можете продавать, размещая по 5 объявлений, а затем, как только купят ваши товары, выставлять новые.

Ещё одним сайтом с хорошей посещаемостью является сайт *in-dee.ru*. Объявлений тут можно добавить множество (ограничения отсутствуют), посещаемость тоже неплохая. Также на нём можно вести блог, а в блоге вы можете делиться своими секретами по рукоделию или же писать мастер-классы. Это привлечёт больше внимания покупателей.

Продавать на специализированных сайтах вовсе не обязательно, хоть и очень удобно. Используйте также популярные социальные сети, доски объявлений, форумы, eBay и ему подобные ресурсы. Рекомендуется сразу создать несколько тем на паре десятков сайтов, чтобы поставить торговлю на поток. Также можно создать собственный сайт.

## 23. Заработок на аппаратном маникюре. Особенности бизнеса

Маникюр – косметическая процедура по обработке и уходу за ногтями на пальцах рук и самих пальцев, также, возможен уход за всей кистью в целом. Современный маникюр может выполняться как в специализированных салонах, так и в домашних условиях самостоятельно, либо приходящим мастером. Одна из самых популярных, доступных и выгодных видов маникюра как бизнес – **аппаратный маникюр**. В силу небольших размеров оборудования, данный заработок может оказываться на выезде.

Аппаратный маникюр, его часто называют – европейский маникюр, выполняется при помощи специального аппарата со сменными насадками, который по внешнему виду и принципу работы напоминает стоматологическую бормашину.

### *Этапы процедуры аппаратного маникюра*

- 1) Руки и инструмент дезинфицируются и очищаются от загрязнений,
- 2) Очищается поверхность ногтя от лака, если он есть на ногтях пальцев,
- 3) При помощи специальной палочки кутикула отодвигается к основанию ногтя,
- 4) Специальной насадкой обрабатываются боковые валики ногтя,
- 5) Насадкой с низкой абразивностью обрабатывают мозолистые участки вокруг ногтя,
- 6) Обрабатывается и придаётся окончательная форма (обговаривается с клиентом) кончикам ногтей,
- 7) Ноготь окончательно шлифуется и полируется,
- 8) Ногти, пальцы и кисти массируются при помощи увлажняющих кремов или смягчающих масел.

Самое главное отличие процедуры аппаратного маникюра от других видов – кутикула не срезается, она лишь освобождается от омертвевшего верхнего слоя. Поэтому сама кутикула не повреждается, а значит, не так быстро отрастает, как после обрезного маникюра. Клиент, соответственно, не испытывает боли. Ввиду вышперечисленного – периодичность процедуры аппаратного маникюра, чтобы сохранить внешнюю аккуратность ногтей – раз в 2—3 недели, что также очень нравится клиентам, так как, остальные виды маникюра нужно выполнять раз в 5—7 дней.

**Стоимость процедуры** – в салоне от 800 рублей, частный мастер с выездом на дом – от 500 рублей.

Дополнительные услуги, которые можно оказывать при аппаратном маникюре – оказание услуг педикюра, **нанесение лака, геля, шилака (Shellac), наращивание ногтей**. Для этого необходимо приобрести лаки и другие аксессуары, а также специальную УФ-лампу для ускорения сушки нанесённого лака.

### *Выбор оборудования и обучение аппаратному маникюру*

Для домашнего использования подойдёт аппарат со скоростью вращения насадок – 5—10 тысяч оборотов в минуту, но, для оказания маникюрных услуг вам необходим более продвинутый аппарат на 30—40 тысяч оборотов в минуту. Это связано не только со скоростью работы, но и аккуратностью. Так, на более высоких скоростях, процедура обработки наиболее безболезненна, а процесс обработки более качественен. Также, обработка наращённых ногтей происходит исключительно на скоростях от 20 тысяч оборотов.

Полупрофессиональные и профессиональные аппараты – от 7 тысяч рублей, обладают высокой мощностью, оснащаются начальным набором фрез, более долговечны и обладают гарантией производителя.

Обучение аппаратному маникюру можно пройти самостоятельно при помощи Интернета – видеокурсы, статьи и вебинары. А в любом крупном городе производители аппаратов и косметических средств (или их дистрибьюторы) проводят специальные семинары по обучению. Чаще всего, бесплатно, в надежде, что вы приобретёте их продукцию после обучения.

Заработок на оказании косметических и косметологических услуг с выездом на дом подлежит государственной регистрации. Узнать, что необходимо для прохождения процедуры регистрации вы можете в местном отделении ФНС.

## **24. Заработок на производстве пасты для шугаринга**

С популярностью гладких и шелковистых, без единого волосочка, ножек, растёт количество приспособлений, помогающих добиться такого результата эффективно и надолго, с минимумом раздражения и болевого эффекта.

## **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.