

Алексей Номейн



**АКТУАЛЬНЫЕ
БИЗНЕС-ИДЕИ.
СБОРНИК**

Алексей Номейн

**Актуальные бизнес-
идеи. Сборник**

«Издательские решения»

Номейн А.

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

ISBN 978-5-44-852233-8

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

ISBN 978-5-44-852233-8

© Номейн А.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Открываем магазин спортивного питания	7
Введение	8
Подготовка. Шаг первый	9
О целевой группе. Шаг второй	10
Поставщик. Шаг третий	11
Регистрация. Шаг четвертый	12
Помещение. Шаг пятый	13
Персонал. Шаг шестой	14
Развитие. Шаг седьмой	15
Что войдет в бизнес-план	16
Расходы	16
Изготовление и продажа евродров	17
Введение	18
О производственном продукте	19
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Актуальные бизнес-идеи. Сборник

Алексей Номейн

© Алексей Номейн, 2017

ISBN 978-5-4485-2233-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

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

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

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

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

Открываем магазин спортивного питания



Введение

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

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

Подготовка. Шаг первый

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

О целевой группе. Шаг второй

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

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

Поставщик. Шаг третий

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

Регистрация. Шаг четвертый

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

Помещение. Шаг пятый

Вам не потребуется большой площади и подойдет помещение до 50 квадратных метров.

Стеллажи и витрины, если брать с рук, тоже не будут дорогого стоить.

Склад для такого магазина не потребуется, просто поддерживайте минимальное количество всего вашего ассортимента в наличие. На крайний случай, продукцию можно хранить и дома.

Выбирайте место в спортивных комплексах, торговых центрах около отделов спортивной одежды или других спортивных товаров.

После аренды помещения, его необходимо согласовать с СЭС, пожарным надзором, купить и зарегистрировать кассовое оборудование, выбрать систему налогообложения.

Персонал. Шаг шестой

В самом начале деятельности, занимайтесь бизнесом полностью самостоятельно: и управляйте, и продавайте. Одновременно начинайте стажировать сотрудников. Лучше всех подойдут бывшие и нынешние спортсмены. Особенно их внешний вид станет вам полезным и будет лучшей рекламой.

Развитие. Шаг седьмой

Снабдите ближайшие спортивные центры, тренажерные залы, спорткомплексы, фитнес-клубы, спортивные секции и все тому подобное, вашими буклетами. Познакомьтесь лично и общайтесь с администрацией и тренерами. Регулярно проводите семинары, расклеивайте объявления и продвигайте бизнес через социальные сети.

Что войдет в бизнес-план

Расходы

- Затраты на товар;
- На интернет – поиски поставщиков, информация о товарах, ценах и мониторинг конкурентов;
- Регистрация бизнеса, уплата государственной пошлины, нотариус;
- Аренда помещения;
- Подбор и обучение персонала;
- Рекламные материалы и ведение рекламных кампаний;
- Карты и скидочные купоны, а также униформа персонала;
- Расходники, сотовая связь, транспорт;
- Заработная плата персонала;
- Услуги аутсоринга (уборка).
- Другие расходы (например, брак, возвраты, услуги юристов и так далее).

Далее необходимо включить в план предполагаемую валовую прибыль.

Даже при таких, казалось бы, высоких расходах этот бизнес окупится в течение 5—6 месяцев, а клиентская база будет расти и стабильно покупать продукцию у вас.

Самое трудное время в этом деле – первый год. Продержитесь год и удача уже будет не в силах от вас отвернуться!

Изготовление и продажа евродров



Введение

Обработка леса является одним из самых экономически-главных сегментов в нашей стране, уступая лишь нефти и газу. И здесь, с не очень приятными цифрами, имеет место оказаться статистика: в районе 35% вырубленных деревьев, в России, уходит на отходы. Почему бы тогда нам этим не воспользоваться и не подправить статистику?

Опилки и другие мелкие отходы, например, стружка, в качестве материала по обогреву, плохо зарекомендовали себя, так как их площадь по возгоранию слишком велика и не имеет хорошей теплоотдачи.

Закупка сырья, можно сказать, достается даром. Примерная ее стоимость составит до 1000 рублей за одну тонну.

Топливные брикеты (евродрова) – это такой вид биотоплива, который получается путем прессования отходов от деревообрабатывающей промышленности. Это и опилки, и стружка, и стебли, и солома. Выпускаются в различных вариантах: в виде цилиндров, многоугольных, прямоугольных форм и так далее.

Данная бизнес-идея является очень актуальной в настоящее время. Экономически выгодна и востребована. Обороты здесь могут быть очень велики: от одного миллиона рублей в месяц до нескольких миллиардов.

Это издание подойдет вам, если вы хотите начать производственный бизнес, не вкладывая огромных денег в реализацию идеи.

О производственном продукте

Высокая теплоотдача является несомненным и главным плюсом топлива. К достатку относится и экологическая чистота продукта. Готовые дрова имеют низкую зольность и выделяют незначительные объемы угарного газа.

Рынком сбыта могут стать все те потребители, кто использует в качестве топлива и простые дрова, и уголь. Как правило, ими становятся оптовые закупщики, регулярно производящие покупки.

Для выхода на высокие обороты, продукт может пользоваться высоким спросом на промышленных предприятиях.

Имея множество плюсов и невысокую стоимость, объясняется ценность в быту и производстве, а также и высокий спрос на евродрова.

Вообще, евродрова появились на рынке сравнительно недавно: около 6 лет назад. В России уже есть гиганты, выпускающие по сто и выше тонн брикетов в сутки. С повышением спроса на ваш продукт и появлением новых каналов сбыта, вас ждет такой же успех.

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.