

Алексей Номейн



БИЗНЕС БЕЗ ВЛОЖЕНИЙ

Если денег нет — станьте посредником!

Алексей Номейн

**Бизнес без вложений.
Если денег нет –
станьте посредником!**

«Издательские решения»

Номейн А.

Бизнес без вложений. Если денег нет – станьте посредником! / А. Номейн — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-851921-5

Для старта нужны минимальные вложения, чаще — расходы на рекламу и сотовую связь. Самое обширное, чего здесь можно добиться, — это захватить все рынки разных услуг вашего города, чтобы ни одна услуга не проходила мимо вас.

ISBN 978-5-44-851921-5

© Номейн А.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Конец ознакомительного фрагмента.	7

Бизнес без вложений Если денег нет – станьте посредником!

Алексей Номейн

© Алексей Номейн, 2017

ISBN 978-5-4485-1921-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

К сожалению, а может к чьей-то радости, у многих желающих нет возможности начать свой бизнес. Причиной этому является отсутствие стартового капитала, связей, лень и отсутствие способностей к предпринимательству. Но самое частое – отсутствие денег и лень. Если без связей можно обойтись, если над ними усердно начать работать беря старт в бизнесе, то с отсутствием предпринимательской жилки и ленью ничего уже не поделаешь.

Любой бизнес должен работать так, чтобы в нем был смысл. Если вы работаете на себя, платите налоги, улучшаете сервис, добавляете что-то новое, а доход равен средней заработной плате вашего города, то это бесполезный бизнес. Зачем головные боли, если можно просто трудиться по трудовому договору с графиком 5 через 2?

Ставьте себе более высокую цель, чем просто работать в небольшой плюс.

Если вы житель небольшого города, численность которого не более пятисот тысяч человек, то конкуренция в посредничестве вряд ли будет высокой.

Это издание будет посвящено бизнес-идеи по посредничеству, в котором мы поговорим, как с наименьшими вложениями, в 2—5 тысяч рублей, открыть свое дело, стабильно получая доход и проценты с продаж.

Посредничать можно с магазинами, представителями услуг, в интернете и в обычной жизни. Но брать старт и набирать обороты мы будем с исполнителями услуг в реальной жизни, не касаясь интернета и магазинов.

Для старта нужны минимальные вложения, чаще – расходы на рекламу и сотовую связь. Самым обширным, чего здесь можно добиться – это захватить все рынки разных услуг вашего города, чтобы ни одна услуга не проходила мимо вас.

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.