

Алексей Номейн



**БИЗНЕС  
НА УСЛУГАХ  
И РАЗВЛЕЧЕНИЯХ.  
СБОРНИК**

Алексей Номейн

**Бизнес на услугах  
и развлечениях. Сборник**

«Издательские решения»

**Номейн А.**

Бизнес на услугах и развлечениях. Сборник / А. Номейн —  
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-852187-4

В этом сборнике объединено три авторских издания в одну книгу. Мы поговорим о перспективных видах бизнеса. Все для вашего удобства, включая экономию времени и средств.

ISBN 978-5-44-852187-4

© Номейн А.  
© Издательские решения

## Содержание

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| Введение                          | 6  |
| Бизнес-идея: Прокат велосипедов   | 7  |
| Введение                          | 8  |
| Начало бизнеса                    | 9  |
| Выручка                           | 10 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 11 |

# **Бизнес на услугах и развлечениях. Сборник**

**Алексей Номейн**

© Алексей Номейн, 2019

ISBN 978-5-4485-2187-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## **Введение**

В этом сборнике объединено три авторских издания в одну книгу. Мы поговорим о перспективных видах бизнеса:

- 1) Необычной аренде велосипедов в местах большого скопления людей и развлечений;
- 2) О том, как самостоятельно сделать и запустить свой аттракцион «Шарики-лопарики»;
- 3) О бизнесе без вложений, зарабатывая в сфере услуг.

Вся информация объединена для вашего удобства и включает экономию времени и средств.

## **Бизнес-идея: Прокат велосипедов**

Алексей Номейн



**БИЗНЕС-ИДЕЯ:  
ПРОКАТ  
ВЕЛОМОБИЛЕЙ**

## Введение

Прокат спортивного инвентаря – прекрасный сезонный бизнес с быстрой окупаемостью и невысокими вложениями.

Предлагаю вам идею по прокату четырехколесных велосипедов и велосипедов. Вся фишка бизнеса заключается именно в велосипедах.

Велосипеды, как правило, рассчитаны на двух, трех или четырех человек, а также имеют место для посадки детей, что очень важно для многих, прогуливающихся по паркам и другим местам отдыха, семейных людей. Это новая и совершенно пустая ниша на российском рынке. Поэтому, скорее всего, вы первым откроете это дело в своем городе.

Данное издание подойдет тем, кто желает начать свое дело без больших затрат и с высоким шансом добиться успеха. Опыт этой бизнес идеи был получен путем реальной практики, а практика, в свою очередь, показала только положительные результаты. Примечательно и то, что это дело не требует особых знаний и каких-то нестандартных подходов. В нем изначально заложена нестандартная идея, которая гарантирует высокую рентабельность и окупаемость.

Придерживаясь своего формата, буду говорить кратко и по делу. Вам же желаю вдохновиться и реализовать эту идею на все 100%!

## **Начало бизнеса**

Веломобиль, для более точного понимания – это средство для передвижения (транспортное средство). Работает за счет мускульного привода. Не требует удержания равновесия, так как имеет три или четыре колеса, в зависимости от модели.

Для хорошей отдачи, следует начать с минимальными единицами инвентаря. В это количество входит не менее трех веломобилей и трех велосипедов. Если будете использовать меньше, то не сможете успевать обрабатывать очередь из желающих прокатиться и потеряете огромную часть дохода.

Вложения для оформления бизнеса, аренду земли, где вы расположитесь, а также другие документы, соответствующие разрешения на организацию и ведение данной деятельности, составят около 10 тысяч рублей единой суммой, и в районе 5 тысяч рублей – ежемесячно. Насколько мне помнится, первый год или даже два, начинающие предприниматели не попадают под обязательство по оплате налогов. Пользуйтесь этим и не теряйте времени!

Если погода хорошая и вам повезло с сезоном, то весь инвентарь будет постоянно задействован. Еще и очередь будет толпиться возле вас, ожидая своего времени.

Адекватная и правильная стоимость двухместного веломобиля составляет 500 рублей за 60 минут, 300 рублей за 30 минут, 200 рублей за 15 минут. Цена за четырехместный веломобиль составит в районе 700 рублей за час или 400 за 30 минут.

При сдаче транспорта берите в залог паспорта, деньги или электронику (телефоны), равную или выше стоимости инвентаря. Не поленитесь создать договора и распечатать сразу много копий, с запасом. В них обязательно укажите условия, меры, которые будут приняты и назначьте суммы штрафов, в случае порчи вашего имущества.

## Выручка

Посчитаем выручку?

Если вы будете сдавать в аренду по 6—8 часов в сутки каждый транспорт, то в среднем выйдет не менее 14 тысяч рублей за рабочий день. И то, если у вас будет всего три единицы велосипедов. Это не считая трех велосипедов. И это минимум потому, что если ваш сотрудник будет работать в выходные, праздники и другие «людные» дни, например, просто в хорошую погоду с 9 утра до 24 часов, то выручка окажется существенно выше. Кстати, по зарплате. Для работника идеально подойдут условия в 10% от дневной выручки. И мотивация есть, и не так уж и много с общего дохода. Назначьте его ответственным за ремонт и обслуживание транспорта, а каждые 50% с дохода откладываете на расширение. В случае порчи или поломки транспортного средства эти средства помогут быстро восстановить его или приобрести новую технику. По возможности, дополняйте точки количеством сдаваемого инвентаря и открывайте еще точки.

## **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.