

МИХАИЛ ЯКОВЛЕВ

# НАРОДНЫЙ БИЗНЕС



Более **40000** подписчиков  
на Youtube-канале

Бизнес дома и на даче



Русский бизнес

Михаил Яковлев

**Народный бизнес. Как  
быстро открыть свое дело и  
сразу начать зарабатывать**

«АСТ»

2018

УДК 641/642  
ББК 36.997

**Яковлев М. Г.**

Народный бизнес. Как быстро открыть свое дело и сразу начать зарабатывать / М. Г. Яковлев — «АСТ», 2018 — (Русский бизнес)

ISBN 978-5-17-106532-4

В современном мире мы все очень боимся понятия «бизнес». Нас часто мучают вопросы: «Что я умею, кроме того, чему меня научили в колледже/институте?», «Сможет ли принести мне доход то, чем я на самом деле люблю заниматься?», «Могу ли я вообще открыть свое дело?» Пусть же больше вас это не пугает! Об идеях предпринимательства в своей книге рассказывает автор одного из самых популярных каналов Youtube (более 40000 просмотров!), предприниматель Михаил Яковлев. Вы узнаете, как вести: – бизнес дома; – бизнес в маленьком городе; – бизнес в деревне; – бизнес в интернете. Более 10 лет Михаил придумывает все новые и новые виды домашнего бизнеса и делится своими идеями с другими энтузиастами, которые ненавидят слово «офис»!

УДК 641/642  
ББК 36.997

ISBN 978-5-17-106532-4

© Яковлев М. Г., 2018  
© АСТ, 2018

## Содержание

Вступление от редакции. «Джугаад» или «голь на выдумки хитра»?	6
Об авторе	7
Страхи новичков-предпринимателей	8
Неправильные родительские установки	9
Страх нищеты	10
Низкая самооценка	11
Убеждение, что бизнес – это скучно	12
Боязнь потерять трудовой стаж	13
Придумайте идею для своего бизнеса	14
Проанализируйте свои навыки	15
Помечтайте, чем бы вы хотели заниматься всю жизнь с удовольствием	16
Кризис – народному бизнесу не помеха	17
Нужно понять, что сейчас необходимо людям?	18
И предложить то, что пользуется спросом	19
Бизнес в сфере услуг с минимальными вложениями	20
Идеи малого бизнеса для мобильных, активных, общительных	22
Туристическое агентство	22
Домашний отель для животных	22
Онлайн бюро услуг по трудоустройству	22
Личный консультант	22
Дизайнер модной одежды	23
Школа дрессировки собак	23
Школа по урокам самообороны	23
Корректор сайтов и книг	23
Идеи малого бизнеса для трудолюбивых домоседов	24
Консалтинг: помогите советом	24
Услуги: работа по найму	24
Мини-производство: hand made	25
Швейное производство	25
Мыловарня	25
Изготовление игрушек	25
Выпуск печатной продукции	26
Слепки рук и ног детей	26
Разведение аквариумных рыбок	26
Производство чехлов для мобильных телефонов	26
Изготовление топоров и ножей ручной работы	27
Конфеты своими руками	30
Выращивание грибов в домашних условиях	32
Идеи бизнеса для маленького города	34
Гараж как стартовая площадка для стартапа – более сотни способов заработка	37
Конец ознакомительного фрагмента.	42

**Михаил Яковлев**  
**Народный бизнес. Как быстро открыть  
свое дело и сразу начать зарабатывать**

© Михаил Яковлев, текст

© ООО «Издательство АСТ», 2018

\* \* \*

## **Вступление от редакции. «Джугаад» или «голь на выдумки хитра»?**

«В мировой экономике все чаще используется загадочный термин «джугаад». Это слово из хинди, которое примерно переводится как «ловкая и умная импровизация». Новое мышление в стиле джугаад на деле оказывается подзабытым подходом по-русски – «голь на выдумки хитра». Сегодня принцип «сделай что-то из ничего» превращается в конкурентное преимущество. Ведь это еще один способ рождасть инновации», – пишет исследовательница и писательница из Лондона Бет Гардинер. И это правда! Ведь как только любой из нас попадает в кризисную ситуацию – хоть экономическую, хоть возрастную, то сразу становится новатором. Сократили на работе – уехал «фрилансить» в Таиланд. Закрыли завод – открыл у себя в гараже шиномонтаж. Муж бросил с ребенком – начала носки вязать и на рынке продавать. Ушла в декретный отпуск – занялась копирайтингом. Стукнуло 30, 40 или 50 лет – поняла, что всю жизнь на какого-то дядю работала, а надо было – на себя, и открыла шикарный салон красоты! Было такое? Было! У каждого второго возникало желание изменить свою судьбу хотя бы раз в жизни. А ведь можно решиться и на несколько перевоплощений.

Однако в моменты выбора человек оказывается на перепутье: куда идти и чем заняться? Мучают вопросы: «Что я умею, кроме того, чему меня научили в институте или в колледже?», «То, что я умею делать, принесет ли мне доход?», «Смогу ли я вообще вести свой бизнес?».

Пусть не пугает вас это слово – «бизнес». Это уже довольно распространенная и давно не криминальная «просто работа». Только «не на дядю», а на самого себя. Но она включает в себя не только свободу, но и ответственность, и постоянное совершенствование своей деятельности.

Идеи предпринимательства вам подскажет автор популярного сайта «Народный бизнес», предприниматель Михаил Яковлев. В этой книге он расскажет, как заработать в интернете, как разводить форель и карпа в собственном пруду, как изготавливать ножи и топоры, как содержать страусов и оленей, как построить мельницу, как стать пчеловодом, как готовить конфеты, как украшать цветы, как выращивать грибы, и про многие другие бизнес-проекты. Тот, кто воплотит в жизнь хотя бы часть замыслов Михаила Яковлева, станет миллионером очень быстро. Сайт «Народный бизнес» гарантирует!

## Об авторе

Кто из нас ни хотел бы заработать миллион долларов, не выходя из дома? А лучше – десять. Все хотим! Книг про то, как быстро разбогатеть, – куча! Но вот парадокс: эти книги не увеличили количество богачей в нашей стране. Наоборот, статистика показывает, что наш народ нищает. Конечно, экономический кризис и санкции сделали свое черное дело. Но есть энтузиасты, которые преодолевают все трудности, связанные с работой и деньгами. К ним относится Михаил Яковлев. Он – администратор сайта «Народный бизнес», где за десять лет собрано огромное количество интересных идей, методик, технологий, ноу-хау и изобретений, о которых мало кто знает, а те, кто знает, предпочитают молчать, чтобы не расплодить конкурентов.

Михаилу за сорок лет, женат, имеет двух уже взрослых детей. Живет в Пскове. Окончил Великолукскую государственную сельскохозяйственную академию, но, по собственному признанию, по специальности, «да и вообще на дядю никогда не работал». Долгое время занимался коммерцией в «реальной» жизни, пока не обнаружил, что есть заработок и в «виртуальной». Но первые предложения заработка в интернете его смущали: «В Сети многие обещают: «Купите мой бизнес-пакет и заработаете кучу \$\$». Чуть ли не до копейки мой будущий доход был указан. Подобными предложениями был завален весь инет, впрочем, как и в настоящее время. Я купил один из таких пакетов, где просто предлагалось перепродавать данный пакет – на этом и зарабатывать. Такой способ заработка был мне не интересен, но я понял тем не менее, что в интернете заработать можно и не исключено, что более достойным способом. Примерно через год я открыл свой первый сайт, где в продаже был только один сборник из 143 идей. Дело пошло и достаточно успешно так, что через пару месяцев я забросил весь свой небольшой бизнес в реале и полностью ушел в интернет. Мне стало невероятно интересно зарабатывать деньги, просто сидя дома».

И с тех пор, вот более десяти лет, Михаил придумывает все новые виды домашнего бизнеса – помимо интернета! – и делится своими идеями с другими энтузиастами, которые не любят слово «офис».

## **Страхи новичков-предпринимателей**

Для того чтобы зарабатывать деньги, сейчас наиболее оптимальным вариантом является, конечно же, малый бизнес: его легче открыть, проще развивать, да и вообще он более доступен практически всем слоям населения. Обычно слово «бизнес» многих пугает, так как сразу представляется что-то грандиозное: большое офисное здание, огромный штат людей, бесконечные совещания и т. д. Но если речь идет о малом бизнесе, то для его организации требуется не так много, например, свое производство можно открыть прямо у себя дома или в гараже.

А вообще, мечта открытия своего дела сегодня занимает умы многих людей независимо от социального статуса и опыта работы в предпринимательской сфере. Причины тому могут быть самые разнообразные, но основная – желание как-то реализовать себя, проявить свои таланты, а также обрести устойчивое материальное положение, что доступно немногим, учитывая нестабильность рынка труда. Почему же такие гениальные мысли, как создание своего дела, посещают умы миллионов, а реализуют их лишь единицы? Ответ экспертов очевиден: причины бездействия и провалов кроются в психологических барьерах, которые человек сам себе подчас и создает. Их необходимо преодолевать, поскольку жизнь определенно не стоит того, чтобы проводить часы за нелюбимой работой и подчиняться ненавистному начальству.

## **Неправильные родительские установки**

Почему-то и родители, и учителя, и воспитатели с детства твердят о том, что для того чтобы достичь в жизни чего-то большего, необходимо хорошо учиться, быть активным, целеустремленным, амбициозным, в конце концов? То есть быть избранным с рождения. Такая негативная программа так прочно въедается в мозг многих даже одаренных людей, которые в детстве не блистали никакими особыми талантами, что она же и губит их будущее. Поэтому взрослым всегда стоит думать о влиянии своих слов на дальнейшую судьбу подрастающего поколения. Ведь если представить, что ребенку, впитывающему всю информацию как губка, постоянно говорить о том, что для открытия своего дела ему понадобится миллион, то вы погубите в нем и решимость, и уверенность в себе. Кстати, неплохо бы знать, что многие ныне известные бренды начинали с нуля, не имея ни стартового капитала, ни круга деловых контактов. Поэтому родителям надо учиться правильно программировать ребенка на успех, а не губить в нем его же таланты своими руками.

## Страх нищеты

Довольно многие начинающие предприниматели неопытны в финансовых вопросах. А многие вообще боятся прогореть и остаться в нищете. Совсем другая сторона медали – когда начинающий предприниматель берет кредиты в нескольких банках, прогорает и остается у разбитого корыта. Такой подход к делу тоже не правильный. Но он порождает страх нищеты. Человек начинает рассуждать так: «Если я снова открою предприятие и не справлюсь, то стану банкротом».

Лучше всего не бросаться с головой в омут бизнеса, а сначала скопить определенную сумму, не увольняясь с официальной работы. Подробно и грамотно составленный бизнес-план также поможет в организации нового и самостоятельного дела. Если опыта в составлении планов нет, то можно привлечь грамотного финансиста. Главное – иметь собственную финансовую подушку безопасности, чтобы в случае провала можно было продержаться по крайней мере 3–4 месяца. Кстати, наличие подобного рода капитала поможет не влезать в кредиты, даже если бизнес пойдет в гору и потребуются дополнительные затраты.

## **Низкая самооценка**

Часто причина неудач любого начинания напрямую связана со страхом реакции окружающих. Кто что подумает, как отнесется семья, а вдруг начнут говорить, что у меня не получится, вдруг станут вставлять палки в колеса? Такие страхи неминуемо будут преследовать новичка. Но еще хуже дело обстоит с тем, у кого изначально по каким-либо причинам была занижена самооценка. Причины могут быть разными: плохое воспитание в детстве, травля в коллективе, неудачи в поисках работы и личной жизни. Причин может быть множество, но если человек решает открыть свое дело, то ему придется изменить себя изнутри для того, чтобы удержаться на плаву. Для начала нужно стать увереннее в себе и прекратить думать о мнении окружающих. Даже самые абсурдные дела и фантастические желания нередко приносили людям успех, это доказано историческими фактами. Конечно, найдутся и злопыхатели, которые будут вам под руку говорить: «Ничего у тебя не выйдет, и все скоро развалится». В этом случае нужно абстрагироваться от подобных негативных настроек и просто продолжать движение вперед! Собака лает, а караван идет!

## **Убеждение, что бизнес – это скучно**

Еще одна навязчивая идея новичков – это убеждение, что бизнес сам по себе скучен и неинтересен. На самом деле, это не верно. Если свое любимое дело сделать бизнесом и сосредоточиться только на нем, то можно добиться грандиозных успехов. Так, любители готовить вкусные блюда и разбирающиеся в кухнях мира могут открыть уютный ресторан с потрясающим меню, на которое будет сбегаться полгорода. Или человек-полиглот, который раньше вел занятия в школе, открывает свое экскурсионное бюро и разъезжает по миру в качестве гида-переводчика. Или человек, давно увлекающийся морским делом, бросает скучную и малооплачиваемую работу на заводе и предлагает свои услуги в качестве капитана людям, владеющим собственными яхтами. Примеров можно привести множество, главное – браться только за то дело, в котором человек разбирается и к которому у него лежит душа.

## **Боязнь потерять трудовой стаж**

Что еще боятся люди, которые хотят открыть свой бизнес? Они страшатся потерять трудовой стаж, а соответственно, и пенсию. Но это ошибка, поскольку в трудовой книжке стаж в любом случае будет учтен. Более того, имея свое дело, можно даже смело досрочно уйти на пенсию, потому что бизнес прокормит. В общем, при грамотном подходе к делу можно добиться получения неплохого пассивного заработка.

## **Придумайте идею для своего бизнеса**

Несмотря на все страхи, очень много людей втайне мечтают вести свой бизнес. У них есть желание, стартовый капитал или инвесторы, есть предпринимательская жилка. Нет только одного – идеи! И очень многие из них долго думают, каким же именно бизнесом им стоит заниматься? Конечно, многое зависит от бизнес-плана, рентабельности и дальнейшей отдачи. Но стоит отметить, что многое также зависит от самого бизнесмена и именно от той идеи, которая его будет вдохновлять. Поэтому я предлагаю для начала протестировать самого себя, чтобы понять, на что вы способны?

## **Проанализируйте свои навыки**

Для начала проведите анализ своих навыков. Выпишите те из них, которые вы делаете хорошо, и неважно – получаете вы от них кайф или нет. В общем, составьте список ваших умений и тогда сможете наглядно увидеть, на что вы способны.

Абстрагируйтесь от всего и помечтайте – кем бы вы хотели видеть себя через десять лет? Именно эти мечты, может быть, помогут вам найти свой истинный путь.

Окунитесь в прошлое и вспомните ваши детские мечты: кем вы хотели стать, когда были маленькими, а потом – когда ходили в школу? Посмотрите, чем занимаются ваши друзья, родственники, потому что именно к ним вы сможете обратиться за помощью, когда ваши дела в бизнесе пойдут на спад, и хорошо, если они смогут вам помочь.

Рискните – попробуйте заняться тем видом деятельности, который вы никогда не осваивали и даже понятия не имеете, как его вести.

Подумайте, сколько вы хотите получать в месяц прибыли от вашего бизнеса, и проанализируйте – какой вид бизнеса сможет принести вам этот доход. Только не надо сильно преувеличивать, когда задумаетесь о доходах: будущий бизнесмен должен быть реалистом.

## **Помечтайте, чем бы вы хотели заниматься всю жизнь с удовольствием**

Подумайте о том, какой бизнес вы открыли, если бы на вашем счету лежал миллион долларов?

Напишите имена тех предпринимателей, на которых вы хотели быть похожими. И потом посмотрите в инет-поисковике, чем именно они занимаются сейчас или занимались раньше – отвечает ли это вашим интересам?

Если у вас есть какое-либо хобби, то задумайтесь о том, что может быть оно перерастет в серьезный бизнес?

Представьте, если бы жили в Старой Руси, то каким видом ремесла хотели бы заниматься?

Помечтайте, ради чего вы смогли бы просыпаться каждое утро с улыбкой на лице?

И запомните важное правило: все мечты смогут подсказать вам идею. Но правильно ли вы ее выбрали или нет, можно будет понять только после того, как вы предпримите хоть какое-то действие относительно ваших начинаний.

## **Кризис – народному бизнесу не помеха**

Сейчас 2018 год. В нашей стране экономический кризис, который отягощен санкциями. От этой ситуации больше всего, конечно, пострадали предприниматели. Ведь многие заведения и предприятия пришлось закрыть из-за того, что они попросту стали убыточными.

Бытует мнение, что в кризис лучше воздержаться от реализации каких-либо бизнес-идей, так как очень легко можно прогореть. С одной стороны, это мнение, безусловно не беспочвенно, а с другой – неизвестно, сколько продлится этот неблагоприятный период. Поэтому сидеть и ждать у моря погоды бессмысленно. Ведь все-таки в период активного повышения цен абсолютно на все товары тоже можно заработать, просто нужно знать, как именно.

## **Нужно понять, что сейчас необходимо людям?**

Для того чтобы заработать в кризис, нужно понять, что сейчас необходимо людям? Очевидно – экономия. Сейчас наступило то время, когда люди не могут себе позволить безрассудно тратить свои деньги, так как у большинства возникли проблемы с заработной платой, поэтому на любых товарах и услугах они, конечно же, стараются экономить. Соответственно, для того, чтобы ваш бизнес был актуальным и востребованным, нужно стараться сохранять максимально низкую стоимость на свои товары или же услуги: именно низкая цена привлечет как можно больше покупателей.

Естественно, предприниматель не может работать себе в убыток. Соответственно, чтобы держать низкую цену, он и затрачивать должен меньше. Для этого придется максимально сократить себестоимость предлагаемых товаров и услуг. Как это сделать? Например, можно начать активно работать самому, чтобы сэкономить на заработной плате персонала, или же искать людей, которые будут готовы работать за меньшие деньги.

И как показывает опыт, кризисное время идеально для мелких предпринимателей. Дело в том, что крупный бизнес требует гораздо крупных вложений, широких площадей, большего штата и т. д. И крупный предприниматель в кризис не всегда может поддерживать этот уровень. Поэтому многим из них часто приходится объявлять себя банкротами, чтобы не терпеть убытки. А вот мелкий предприниматель вполне может работать самостоятельно: он может сам как закупать необходимый товар, так и продавать его.

## **И предложить то, что пользуется спросом**

Огромным спросом продолжают пользоваться товары из Китая, потому что, конечно, огромную роль играет их низкая цена. Причем наценка может быть достаточно высокой, а итоговая цена все равно будет оставаться привлекательной для покупателей. Только нужно приобретать в Китае подходящие товары, которые действительно будут необходимы потенциальным покупателям. Например, хорошо продается одежда, так как даже в обычном отделе торгового центра любого российского города европейская или даже отечественная стоит намного дороже.

Но для продажи товаров, как правило, предпринимателю приходится искать помещение. А его аренда стоит недешево, впрочем, как и работа продавца. И все эти затраты нужно заложить в итоговую стоимость товара, чтобы не остаться «в минусе». Поэтому чтобы сэкономить, можно продавать товары прямо со склада – по самой низкой цене. Покупатели с удовольствием доедут до склада и ради экономии, причем весомой, приобретут необходимый товар именно там.

Продавать также можно из офиса, сделав в нем шоу-рум. Аренда помещения стоит гораздо дешевле, а продавать можно практически все, что угодно: от канцелярских скрепок до постельного белья.

Еще один вариант продажи товаров, который позволит не повышать их стоимость – интернет-магазин. Большинство людей отмечают, что им гораздо удобнее пользоваться именно такой услугой, так как для приобретения любого товара нет необходимости даже вставать с дивана. Причем покупка, если она, конечно, не крупногабаритная, может храниться в квартире у самого предпринимателя, который может доставить посылку клиенту по первому требованию.

Вообще, можно все эти варианты совмещать, тогда бизнес будет еще более эффективным. Все услуги для дома и офиса продолжают пользоваться спросом, потому что люди все равно нуждаются в бухгалтерских, юридических, риэлтерских услугах.

Меньше всего кризис затрагивает интернет-сферы, где всегда появляются свободные ниши, которые с успехом можно занять. Почему же интернет-бизнес так популярен? Во-первых, как известно, любому бизнесу нужна реклама, а именно там она наиболее доступна. Во-вторых, современные люди огромную часть своего времени проводят в Сети, где совершают покупки, ищут необходимую информацию и т. д. А при этом можно попутно зарабатывать на партнерских программах того или иного интернет-магазина или по своей реферальной ссылке, рекомендуя магазин или товар друзьям и знакомым. В-третьих, несмотря на то что сайты сейчас есть у многих компаний, далеко не каждый сайт удачно сделан, поэтому сфера веб-разработки все еще продолжает активно развиваться. В-четвертых, огромным спросом пользуются фрилансеры, ведь они, действительно, удобные, а главное, бюджетные сотрудники.

О заработке в интернете я вам расскажу в последней главе этой книги, наберитесь терпения!

**...А сейчас я поделюсь с вами идеями бизнеса, которые могут воплотить в жизнь буквально все желающие разбогатеть: и сельские жители, и жители малых городов, и те, кто активен и не мыслит жизни без общения, и те, кто не хочет вставать с дивана. Вы удивитесь, как много для вас есть прекрасных, увлекательных, а главное – прибыльных дел! Сначала я перечислю все свои идеи, а потом о некоторых из них очень подробно расскажу. Советую взять ручку и бумагу, чтобы выписывать те предложения и советы, которые вам больше всего понравятся. Или прямо в книге отмечайте. Итак, вперед!**

## Бизнес в сфере услуг с минимальными вложениями

Любой начинающий предприниматель заинтересован в том, чтобы как можно меньше денег вложить в свой бизнес, ведь тогда и риски будут гораздо меньше, да и не каждый может позволить себе потратить на начальном этапе серьезную сумму пусть даже и в ту сферу, которая является сверхрентабельной. Помимо того, что бизнес может быть связан с продажей товаров, что безусловно является достаточно прибыльным делом, особенно если товары для реализации будут выбраны правильно, спросом пользуются и различные услуги. Вообще, нужно отметить, что бизнес в сфере услуг имеет немало преимуществ, о которых почему-то далеко не все задумываются.

Абсолютно каждый человек обладает какими-либо знаниями или умениями, которые были бы интересны и другим людям, поэтому своим опытом можно было бы делиться. Например, человек, который хорошо знает английский язык, вполне может учить детей, то есть стать репетитором или даже открыть собственные курсы для взрослых, если уровень знания языка позволяет. А еще проще через интернет находить клиентов, которым нужно перевести текст с иностранного языка.

**Какие же преимущества есть у бизнеса в сфере услуг?** Во-первых, это, безусловно, **быстрый старт**, так как нет необходимости заниматься закупкой товаров, а потом – поиском помещения для склада. Для того чтобы открыть бизнес по оказанию услуг, достаточно компьютера и в некоторых случаях – небольшого офиса, найти который не составит труда.

Во-вторых, **вложений, конечно, потребуется гораздо меньше**, ведь не нужно ничего закупать и оборудовать торговые площади. Оказывая услуги самостоятельно, человек тратит исключительно свое время, а деньги будут нужны для того, чтобы прорекламировать свои услуги.

В-третьих, **разбег в цене очень большой**, то есть можно поставить как очень низкую цену, так и очень высокую.

В-четвертых, **услугами высокого качества, которые к тому же намного лучше, чем у конкурентов, клиента удержать гораздо проще**. Безусловно, услуг очень много, поэтому нужно понимать, какие из них будут пользоваться большим спросом. Например, всегда актуальны будут услуги по ремонту техники и автомобилей, юридические, бухгалтерские услуги, организация мероприятий, разработка сайтов, репетиторство и многое другое. Тут опять-таки нужно отталкиваться от того, в чем разбирается конкретный предприниматель. Очевидно, что бухгалтер не сможет оказывать качественные юридические услуги, а для того, чтобы научиться этому, нужно будет потратить огромное количество времени, которым большинство людей не располагает.

Для того чтобы бизнес заработал, нужно, чтобы о нем узнали, поэтому нужна реклама. В принципе, можно просто разместить информацию о своих услугах на доске объявлений в интернете или даже наклеить листовки рядом с жилыми домами. Например, если предприниматель будет заниматься оказанием услуг, которые касаются ремонта квартир или грузоперевозок, то на такое объявление обязательно обратят те люди, которые нуждаются в этой помощи.

Доверие всегда вызывает компания, у которой есть свой сайт, поэтому лучше им обзавестись. Пусть там будет не так много информации, но, по крайней мере, именно при помощи сайта клиенты смогут ознакомиться со всем спектром ваших услуг. Кроме того, нужно учитывать то, что сейчас практически у каждого человека есть страничка в социальных сетях, которую он достаточно активно ведет, соответственно, полезно будет заявить о себе и там. Можно создать группу, посвященную компании, в которой впоследствии будут общаться те клиенты,

которые уже пользовались вашими услугами – они смогут оставлять отзывы, которые в будущем будут работать на ваш рейтинг.

**Основной доход в сфере услуг обеспечивают не новые клиенты, а постоянные,** поэтому очень важно постараться удержать первых клиентов. В первую очередь, конечно, нужно оказать им очень качественные услуги и, кроме того, предоставить им привлекательные скидки – как правило, это всегда действует эффективно.

У клиентов обязательно следует брать контактную информацию, чтобы в дальнейшем можно было оповещать их о различных акциях, таким образом, вновь напоминая о себе. Кроме того, клиенту будет приятно, что о нем не забывают. А если еще брать информацию о днях рождения клиентов и делать праздничные рассылки, то им будет вдвойне приятно.

**Надо помнить, что свою сферу услуг важно постоянно развивать. Нельзя останавливаться на достигнутом!** Нужно постоянно придумывать что-то новое, пополнять свой спектр услуг, работать над качеством, искать нестандартные подходы, тогда можно всегда оставаться на плаву, что крайне необходимо для развития бизнеса.

**Помните: услуги – очень хорошая сфера для развития бизнеса,** только нужно очень тщательно продумать, какие из них будут пользоваться постоянным спросом в зависимости от того места, где вы их будете предлагать.

## **Идеи малого бизнеса для мобильных, активных, общительных**

Конечно, тот, кто хочет открыть свое дело, задумывается – где лучше работать: ездить в офис, потому что не мыслит свою жизнь без ежедневных контактов с людьми, или работать дома, не слезая с дивана? В этой главе я собрал идеи для первой категории будущих предпринимателей.

### **Туристическое агентство**

Если вы неплохо разбираетесь в туризме, почему бы не открыть небольшое агентство по организации путешествий? Можно предлагать поездки как по зарубежным странам, так и по России. Оба эти направления будут очень актуальны, а если предлагать клиентам бесплатные бонусы в виде дополнительных экскурсий на интересные объекты, то сработает сарафанное радио, и тогда от клиентов не будет отбоя. Можно даже водить туристов по собственному городу: немногие знают историю своего места жительства.

### **Домашний отель для животных**

Для тех, кто любит животных и располагает большой квартирой или даже частным домом, можно попробовать организовать домашний отель для питомцев. Нередко люди, отправляясь в отпуск, не могут взять с собой собаку или кошку по разным причинам. Вот тут-то им и пригодится услуга такого плана: чтобы было где оставить животное и заодно быть уверенным в его безопасности и уходе.

### **Онлайн бюро услуг по трудоустройству**

Поле, где можно развернуться в этой сфере бизнеса, весьма обширно. Можно оказывать профориентационные услуги, психологическую поддержку и помощь с поиском работы. Поскольку в последнее время доверие к городским центрам помощи по поиску работы упало, то можно создать частную сеть агентств по трудоустройству с минимальными расценками, но качественными услугами.

### **Личный консультант**

Есть также определенная категория людей, которая хочет научиться грамотно распоряжаться своими деньгами. Или им нужен финансовый консультант, например, для развития бизнес-идеи. Если у человека есть профильное образование, то почему бы не оказывать подобные консультации, организовав впоследствии свою фирму? Также пользуются спросом бизнес-советники по стратегиям компании, маркетологи и прочие специалисты по развитию стартапов.

Или те, кто разбирается в новинках моды, косметике и психологии личности, могут предлагать себя в качестве индивидуального консультанта по этим направлениям. Для девушек этот бизнес особенно притягателен. Почему бы не получать деньги просто за то, чтобы прогуливаться с клиентом по магазинам, подбирая ему нужную одежду?

## **Дизайнер модной одежды**

Или если у девушки развит вкус, почему бы ей не попробовать себя в роли дизайнера модной одежды? Правда, лучше всего сначала начать карьеру в модельном агентстве, предварительно составив свое «портфолио» идей. Освоившись в модельной нише, можно попробовать создать свое агентство. Вот вам мотивация: если черное платье Коко Шанель стало культовым брендом, то, может, скоро появится новый тренд – ваш собственный?

## **Школа дрессировки собак**

Если человек любит собак, то почему бы ему не организовать школу по дрессировке? Особенно хорошо эта идея приживется в пригороде или небольшом поселке, где есть много желающих научить своих питомцев новым навыкам, но ехать в большой город не представляется возможным: или нет своей машины, или здоровье не позволяет, или просто нет времени. Главное – нанять опытного тренера или самостоятельно получить нужные навыки, а также – сертификацию от необходимых организаций перед открытием бизнеса.

## **Школа по урокам самообороны**

Множество людей также мечтает научиться защищать себя и своих близких. Можно организовать частную школу по урокам самообороны. Правда, для такого рода деятельности потребуется или специальное образование, или уроки спортсмена-профессионала. Также придется пройти процедуру сертификации и потратиться на аренду помещения, зарплату сотрудникам и инвентарь.

## **Корректор сайтов и книг**

Если вы по складу своего характера гуманитарий и у вас есть врожденная грамотность, а также творческий подход к любому делу, то можно предложить бесплатный корректор сайтов, книг и прочих публикаций под заказ. Монетизировать сайт можно при помощи трафика, а людям помочь избежать глупых и типичных ошибок в правописании. За отдельную плату можно предоставить услуги копирайтера или переводчика.

## **Идеи малого бизнеса для трудолюбивых домоседов**

А теперь я предложу идеи для бизнеса людям из второй категории, то есть тем, кто чаще задумывается над тем, как заработать деньги, оставаясь дома. Раньше этим вопросом были озабочены лишь мамочки, которые сидели с детьми и поэтому не могли работать в офисе или на производстве. Сейчас же достаточно много молодых и ни чем не обремененных людей ищет работу на дому. В общем, если вы не претендуете на социальные блага, а лишь хотите подработать, то есть множество вариантов. Причем в данном случае вы можете выбрать ту сферу деятельности, которая вам по душе, или ту, в которой у вас есть хороший опыт. Но, к сожалению, не всегда желания и возможности совпадают! Какое же дело выбрать себе по душе?

### **Консалтинг: помогите советом**

Как пишут в Википедии, «консалтинг (консультирование) – это деятельность по консультированию руководителей, управленцев по широкому кругу вопросов в сфере финансовой, коммерческой, юридической, технологической, технической, экспертной деятельности. Цель консалтинга – помочь системе управления в достижении заявленных целей». Поэтому такая работа подойдет экономистам, специалистам по строительству и ремонту. Как правило, у таких мастеров достаточно широкий круг общения и они почти всегда работают в режиме многозадачности. Достаточно распространенная ситуация, когда коллега просит помочь своему знакомому в каком-либо вопросе. А этот знакомый в свою очередь просит оказать подобную услугу еще кому-то.

Второй вариант развития собственного бизнеса в консалтинге – тематические специализированные форумы. Это тоже достаточно просто. Надо найти необходимые ресурсы в интернете, зарегистрироваться и в свободное время давать свои консультации. Даже если изначально это будет больше похоже на волонтерскую работу, то в результате грамотных советов платные клиенты не заставят себя ждать.

Можно действовать сразу напрямую, создав свой сайт. Сейчас существует столько «конструкторов» с бесплатным тестовым периодом, что просто грех не воспользоваться ими! Да, нужно вкладываться в рекламу и раскручивать интернет-маркетинг на свой страх и риск. Хотя на первых порах можно сделать простой сайт, адрес которого можно указывать на визитках и печатной продукции. Это менее эффективно, но гораздо более экономично. И если создатель идеи обладает большим количеством контактов, то успех гарантирован. Ведь сарафанное радио всегда было лучшим средством рекламы!

### **Услуги: работа по найму**

Помните: все, что человек может делать своими руками, всегда будет очень востребовано! Для этого и существует работа по найму. Одни умеют быстро и классно делать ремонт, другие прекрасно готовят вкуснейшие блюда, третьи не против помочь в уборке. А кто-то знает иностранные языки и поэтому может заниматься переводами, репетиторством, вести онлайн-курсы. Есть талантливые писатели и редакторы, которые убивают свой талант, сидя на скучной и не приносящей хороший доход работе. Они могли бы авторам, у которых нет времени, помогать писать тексты за приличное вознаграждение.

А если можно еще добавить и отзывы своих клиентов, то на новой работе вас оценят по высшему разряду. Правда, как показывают мои наблюдения, сейчас очень мало осталось людей, которые могут сказать просто «спасибо». А уж тех, кто может написать в форуме доброе слово, можно считать вымирающим видом. К большому сожалению.

## **Мини-производство: hand made**

Другим популярным направлением домашнего бизнеса является hand made, то есть «ручная работа». Это английское понятие настолько широко, что трудно представить его границы. Выбор зависит от исполнителя. Это может быть мыло с необыкновенными запахами, свечи с разноцветным пламенем ручной работы да еще и оригинального дизайна, вязаные изделия, эксклюзивный пошив одежды, выращивание рассады, небольшие столярные изделия, ремонт техники, реконструкция мебели – список неограниченный. А мужчины могут организовать бизнес в своем гараже. И для распространения рекламы можно сделать сайт, где рассказать всем знакомым о своих услугах и сделать что-нибудь для них бесплатно. Кроме того, есть множество социальных сетей, интернет-площадок, ярмарок и выставок. Можно предложить свой товар магазинчикам, которые продают эксклюзивные вещи, или договориться с частными фирмами, если речь идет о столярных и плотницких работах, например.

*Дам вам несколько дельных советов для организации мини-производств на дому.*

### **Швейное производство**

Вы хорошо шьете? И постоянно держите в голове парочку идей для нового наряда? Почему бы не использовать этот навык, чтобы зарабатывать, не выходя из дома? При этом можно организовать швейное мини-производство в частном доме или в квартире. Места много не потребуется. Первоначальных инвестиций тоже практически не нужно.

### **Мыловарня**

Последние несколько лет варить мыло стало модно. А спрос на него высок и не собирается падать. При этом организовать производство такого рода легко в домашних условиях. Придумайте интересные варианты воплощения этой идеи. Ассортимент из разных цветов с добавлением всевозможных пряностей, растительных и эфирных масел и других компонентов, придающих запах и улучшающих свойств домашнего мыла.

Вообще, варить мыло своими руками под силу любому желающему. Нужно купить самое обычное детское мыло, положить его в кастрюлю и поставить на огонь. Когда мыло растает, его нужно заправить ванилью, медом или другими ингредиентами. После этого полученную смесь нужно разлить по формочкам и подождать, пока остынет. Теперь остается только достать мыло из формочки и красиво его упаковать. Рентабельность такой деятельности составляет от 50 %. В своей деревне можете сказать, что такое мыло вам привезли из-за границы. Это очень круто – заграничное мыло!

Итак, чтобы сварить мыло в домашних условиях, достаточно купить несколько формочек, обычное детское мыло и различные добавки: кофе, травы, ароматические масла.

Технология производства очень проста и занимает 15 минут. Себестоимость одного куска мыла – от 20 до 50 рублей, стоимость при продаже – от 150 до 500 рублей. Реализовывать товар можно через интернет-магазин или любые торговые точки.

### **Изготовление игрушек**

Российский рынок игрушек был оценен специалистами в 450 млн. долларов, причем большей популярностью пользуются мягкие: на них приходится 40 % всего объема продаж. Сейчас наблюдается тенденция отказа потребителей от игрушек серийного производства, кото-

рые тысячами штампуют на фабриках и раскидывают по прилавкам магазинов. А повышается интерес к дизайнерским, штучным игрушкам, производить которые можно и в домашних условиях.

## **Выпуск печатной продукции**

Изготовление различных флаеров, визиток, постеров и рекламных объявлений вполне может стать хорошим источником дохода, достаточно лишь иметь компьютер с установленным графическим редактором и хороший принтер. Клиентов будет хоть отбавляй – магазины, кафе, рестораны, крупные компании, частные лица, список можно продолжать и продолжать.

## **Слепки рук и ног детей**

Чтобы изготовить 1 изделие, вам придется потратить всего 20–30 минут. На нем вы зарабатываете около 500 рублей. Это почти новая бизнес-идея, поэтому конкуренции в данной области мало. В описании к видео есть ссылочка на мой сайт, где я продаю технологию изготовления слепков рук и ног – [tehnbiznes.ru/slepki.shtml](http://tehnbiznes.ru/slepki.shtml). Если вас заинтересует эта идея, можете зайти и посмотреть.

## **Разведение аквариумных рыбок**

По существу, идея разведения аквариумных рыбок представляет собой простое и незаурядное занятие. Покупаем редких, дорогостоящих аквариумных рыбок, создаем им условия содержания, получаем потомство и в дальнейшем налаживаем стабильные каналы сбыта.

## **Производство чехлов для мобильных телефонов**

Большинство жителей нашей страны в возрасте от 7 до 70 лет обладают одним, а то и несколькими мобильными телефонами. А если есть телефон, то владелец, скорее всего, купит для него чехол. Ведь это не только способ защиты от царапин и прочих механических повреждений, но и модный аксессуар. Создание чехлов для мобильных телефонов – классический пример домашнего бизнеса, практически не требующий финансовых вложений. Вам достаточно будет обзавестись швейной машиной и закупить сырье.

*...А о других домашних бизнесах я расскажу более подробно.*

## Изготовление топоров и ножей ручной работы

Человек для выживания издревле пользуется различными орудиями труда, а без ножей и топоров не может обойтись и по сей день. Не так давно я был в гостях у своего друга Владимира, члена Союза художников, который занялся изготовлением и продажей режущих предметов в г. Великие Луки. Что меня поразило, так это разнообразное количество ножей, которые, как выяснилось, используются в охоте для всяких нужд. При этом они не являются холодным оружием. Кстати, надо знать некоторые тонкости подобного товара, чтобы не иметь проблем с законом.

***Нож НЕ является холодным оружием, если:***

Изделие не имеет острия.

Если острие располагается выше линии обуха больше, нежели на 5 мм.

Прогиб линии обуха превышает отметку 5 мм, при этом длина клинка составляет 180 мм.

Если на изделии более, чем на промежутке 1/3 от острия расположен крюк для вспарывания.

Клинок конкретного ножа имеет длину менее 9 см.

Клинок изделия толще 6 мм.

Лезвие клинка изделия не заточено или вовсе отсутствует.

***На что нужно обращать внимание при покупке колюще-режущих предметов?***

При заказе охотничьего ножа и топора следует обратить внимание на его многофункциональность и легкость. Все ножи обычно сделаны под какую-то одну определенную цель и не сильно выделяются какой-то особенностью, но, например, охотничий нож изготавливают исключительно для шкурования на начальном этапе.

Внешний вид изделия обязательно должен так и кричать: «Купи меня!» Поэтому выбранный нож ручной работы должен обладать красотой, легким весом и не затупливаться даже при отрицательной температуре. К каждому ножу идет свой чехол с ремешком, защищающий человека от пореза.

Существует шесть типов ножей. Они отличаются длиной лезвия, которая составляет 35 мм у самого небольшого образца и 60 мм у самого длинного. Одним словом, отличительная черта хорошего ножа – высокая прочность и надежность в эксплуатации.

Топоры же более функциональны и разнообразны, но и их внешний вид должен завораживать взгляд. Существуют разные материалы, из которых делают рукоять, но мне больше всего нравятся канадский орех и карельская береза.

Каждый хороший топор для охоты должен быть оснащен шкуродером, который помогает охотнику ошкурить, выпотрошить, обвалить мясо, а затем поделить на пайки. Если раньше в тенденции были грубые, тяжелые и громоздкие топоры, то ныне им на смену пришли миниатюрные и уникальные топоры весом 300–500 г, а толщиной 3–4 мм. Как и в случае с ножом, топор должен выдерживать отрицательную температуру, а также должен иметь чехол, и лучше – с красивой застежкой.

У многих, наверное, сейчас крутится вопрос в голове: «Кто и почему у меня будут делать заказы?» Все настолько просто, что аж не верится. Сейчас набирает популярность индивидуализировать все, что только можно. Это касается и предметов быта. Многие готовы переплатить за предметы того же качества, только если оно чем-то отличается от массовой продукции. Это относится и к ножам, и топорам.

Можно, например, просто создавать свои модели ручек и из них собирать цельный нож. Стиль лезвия и рукояти должны подходить друг другу, и делать композицию полностью уникальной. Можно находить талантливых художников, которые будут готовы создавать оригинальные проекты под ножи или скупать отличную сталь, но с плохим оформлением, и переде-

ливать ее. Вариантов – масса. Саму же продажу можно осуществлять как в режиме онлайн, так и с использованием онлайн-магазина.

*А теперь послушаем автора этих колюще-режущих изделий Владимира, который подробно рассказал нам о своем бизнесе.*

– Назначение топоров и ножей – охотничье. Они нужны для разделки добытого зверя. Вес топора – 320 г. Но в основном я делаю топоры толщиной 3–5 мм и весом – 470 г. Я предпочитаю работать легким топором. А покупатели при выборе берут каждый под свою руку.

Несмотря на казалось бы маленький вес топорика, это вполне серьезный инструмент. Им можно разделять любое животное: медведя, лося, кабана. С помощью шкуродера им можно зверя ошкурить, выпотрошить, обвалить мясо и поделить на пайки.

Я сам сконструировал не только топоры, но и чехлы к ним – они все надежные, легко-съемные. При работе чехол нужно класть в карман, потому что его можно легко потерять.

Вообще, я мастерю шесть серий ножей – и большие, и маленькие. Все они сконструированы и сбалансированы под конкретную работу. Например, охотникам надо шкурить добытого зверя, и для этой работы у ножа должна быть особая конструкция.

Рамка ножа – порядка 5–6 мм, подставка – деревянная, и склеено дерево с деревом. Склейка дерева с металлом условная. Инструмент работает и при отрицательных температурах, потому что у него разный коэффициент расширения, поэтому все герметично.

У каждого ножа и топора есть свой индивидуальный чехол из кожи толщиной 3–5-мм, с ремешком и застежкой на жестком основании. Вся работа, дизайн инструментов – авторские, поэтому существуют в единственных экземплярах. Как надежный и проверенный инструмент для охоты они выставлялись на выставках в Великих Луках, в Пскове, в Петербурге.

## **Необходимые материалы и инструменты**

*Итак, подытожим, что нужно для производства колюще-режущих предметов.*

1. Приобретение подходящего для клинка качественной стали, например высокопрочной быстрорежущей стали марки Р6М5. Но можно изготовить клинок и из полотна ножовки по металлу или переточить из клинка другого ножа.

2. Чертеж, согласно которому надо придать заготовке необходимую форму.

3. Шлифовка и заточка лезвия.

4. Изготовление рукояти из высушенных пород дерева – ореха, бука, клена, груши, вишни, березы, красного дерева и др. А можно воспользоваться деталями разобранной старой мебели. Также потребуется бронзовая или латунная пластина для изготовления втулки и латунный стержень для заклепки.

5. Изготовить ножны можно из сосновых дощечек от старых ящиков стола или из кожи ненужных сапог.

6. И требуются следующие инструменты:

- монтажный стол, оборудованный тисками;
- наждак;
- дрель с набором победитовых сверл;
- напильники;
- наждачная бумага с различной зернистостью;
- абразивные бруски;
- алмазные надфили;
- набор стамесок, молоток;
- выпрямитель тока;

– прочие мелкие инструменты.

## Конфеты своими руками

**Конфеты, печенье, мармелад, шоколад, сладкая вата.** Сколько эмоций вызывают эти слова, а слюна так и течет только об одном их упоминании! Путешествуя по историческим местам, я заехал в Старый Изборск, что в Псковской области. Там возле старинной крепости снимали сериал, но цель моя состояла в том, чтобы посмотреть на живописные места Славянских ключей – это двенадцать источников, которые сливаются в единую реку и тут же впадают в живописное Городищенское озеро. Сюда приезжает много туристов. Спускаясь к родникам, я проходил мимо торгового ряда, где продавали сувениры. Там меня заинтересовала одна палатка, где на витрине были выложены конфеты ручной работы, которые меня и подтолкнули на создание собственного бизнеса по изготовлению сладостей.

Конфетки маленькие, размером буквально с пятирублевую монету, стоят по 30 рублей, а если покупать больше десяти, то – по 25 рублей. Это при том, что себестоимость сладости – не больше 3 рублей. Я убедился в этом, купив несколько штук и посмотрев, из чего они состоят. Выяснилось – из растопленного шоколада, который можно заливать в специальные формочки. Внутри положили орешки, сверху обсыпали кокосовой стружкой, кунжутом, семечками, маком – и получилась конфета. Другие сделаны полностью из кокоса или мака. Под Изборском торговцы продавали еще и хлеб собственной выпечки, и мармелад местного производства, но конфеты ручной работы, я заметил, покупали лучше всего.

Вот такая простая и в то же время уникальная идея для вашего бизнеса, которая, я уверен, может принести вам и радость, и неплохой доход.

**Особенность этого бизнеса** заключается в том, что затраты на производство зачастую в десять раз ниже цены. Во-первых, нужно уяснить, что конфеты необязательно должны быть очень сладкими и вкусными, как у профессионального мастера. Во-вторых, внешний вид конфет не обязательно должен находиться в идеальном состоянии, как фабричного производства. И, в-третьих, прибыльность решает уникальность продукта.

Для старта такого бизнеса стоит выбрать свою нишу, то есть понять, на какую категорию потребителей будет рассчитан ваш товар. Это в несколько раз упростит и задачу выбора ингредиентов, и качество производимой продукции. Например, можно готовить песочное печенье и упаковать его в оригинальную коробку, а можно поштучно продавать шоколадные конфетки прямо с формочек или придумать для них красивые обертки. Распространять сладости лучше всего в развлекательных парках или центрах, но, как показал опыт Изборска, особенно хорошо расходятся изделия из шоколада возле исторических мест, где люди прогуливаются, любят и хотят полакомиться чем-то сладким.

**Какое нужно оборудование для изготовления конфет?** Нужное оборудование для приготовления сладостей зависит от финансов, масштабов и направленности. Для изготовления простейших сладостей подойдет обычная кухня, где есть печка, формочки для запекания и кондитерский шприц. Формы для запекания и шприц можно приобрести за копейки на различных торговых площадках (AliExpress, eBay, Alibaba). Большая часть расходов составляет закупка ингредиентов, но и они не требуют больших вложений, если их закупать оптом и не придумывать сложные лакомства.

**Как делать конфеты?** Производить сладости с помощью форм просто и не требует глубоких знаний. Все изделия приготавливаются с помощью подготовленных заранее форм. Сначала шоколад расплавляется в какой-нибудь посудине, а потом заливается в формочки. Но, конечно, можно его разогреть и прямо в форме, но для этого подойдут только жароустойчивые. Затем горячий шоколад в формах кладут в холодильник для остывания. Части больших фигурок готовят по отдельности, а соединяются они вместе с помощью плавления по краю.

Проще всего работать с плоскими фигурами, которые дают больше возможностей для фантазий и нанесения различных узоров. Узор можно изобразить как с помощью легких нажатий ножа, так и с использованием заготовленного трафарета на пищевой бумаге. Чтобы создать уникальность своей продукции, следует комбинировать как разные виды шоколада, так и добавлять красители.

**Как продавать конфеты ручной работы?** Как я говорил выше, можно продавать сладости в парках, различных развлекательных центрах или на рынках, но у вас могут возникнуть неприятности. Реализуя свою продукцию таким способом, вы оказываетесь в сфере «теневого бизнеса», что грозит вам большими штрафами. Для официального бизнеса нужно зарегистрировать ИП и получить разрешение от санэпидемстанции. Не стоит опасаться отказов. Эти госструктуры дают зеленый свет всем предпринимателям, занимающимся домашним производством, если они придерживаются элементарных правил гигиены.

Далее идет поиск торгового места. В наше время существует множество способов реализации продукта. Это может быть как прямая или заказная продажа, так и партнерство с местными кафе, столовой, а если ваш продукт отменный – то и с рестораном. Идеальным вариантом для сбыта товара является комбинация всех видов торговли. Главное – не бойтесь экспериментировать с производством сладостей, чтобы порадовать как себя, так и ваших покупателей.

### **Необходимые материалы и оборудование**

*Итак, подытожим, что нужно для производства конфет.*

1. Шоколад, который продается блоками или небольшими таблетками.
2. Орехи, изюм, печенье, кокосовая стружка, кунжут, цедра лимона или апельсина – для украшения и обсыпки.
3. Миска, в которой вы будете растапливать шоколад.
4. Термометр кулинарный с диапазоном измерений до 200 градусов Цельсия. (Шоколад выше 45 градусов нагревать не нужно, но вдруг вы захотите приготовить карамель?)
5. Формочки для шоколада.
6. Микроволновка или небольшая мраморная (гранитная) плита.
7. Холодильник.
8. Пергамент, на который выкладывают готовые конфеты до полного застывания.

## Выращивание грибов в домашних условиях

Мало кто вообще задумывался над тем, как заработать на грибах. Однако именно они могут принести хорошую прибыль, не требуя огромных изначальных затрат. Грибной рынок, по мнению экспертов, требует новых производителей и новых поставщиков. Дело в том, что если взять те же вешенки, то их рынок заполнен только на 15%! Именно о выращивании этих грибов мы и поговорим.

**С чего же начинать, чтобы вырастить грибы дома?** Одна из самых простых и рабочих технологий – это купить грибницу (мицелий) и пшеничную солому (она служит почвой). Подготовив смесь, заливаеете ее кипятком и даете остыть. Затем берете полиэтиленовые мешки и наполняете их слоями – почва, мицелий, почва, мицелий. Далее прокалываете мешки, делая небольшие отверстия, вешаете эти мешки на крючки и ждете урожай. Кстати, можно изначально купить готовый блок, подготовленный к выращиванию грибов. То есть вам не потребуется готовить почву и утруждаться с подготовкой мешков. Однако стоит помнить, что этот вариант не из дешевых! Литр мицелия стоит примерно 1 доллар, а солома может достаться вам бесплатно, то есть блок, приготовленный собственными руками, из одного литра мицелия обойдется около 1 доллара. А вот уже готовый блок стоит в специальном магазине 3 доллара. На первый взгляд, разница не большая, но стоит учесть, что блоков-то нужно покупать не один десяток! Так что лучше сэкономить.

Если вы начинающий грибник и мало что понимаете в их выращивании, то лучше перед началом бизнеса посетить специальные грибные форумы и расспросить у профессионалов абсолютно все, что касается выращивания вешенок.

Первый урожай стартует уже через 2 недели после подготовки блока. Если проделать в мешке 20 отверстий, то в первой волне из каждого отверстия получится около 200 г грибов. То есть с каждого мешка после первой волны можно собрать около 4 кг вешенок. Вторая волна наступит через еще 2 недели, она даст с мешка около 1 кг грибов. Есть еще и третья волна, но эти грибы лучше не использовать для продажи, просто выкиньте мешки и готовьте новую партию блоков. В общей сложности, с одного мешка можно получить 5 кг грибов – всего лишь за месяц и без особых усилий.

Конечно, для их выращивания требуется помещение. Подойдут старый сарай, погреб или дача. Но как бы там ни было, постройку нужно подготовить к выращиванию грибов: побелить стены и утеплить их. Грибы растут круглый год, однако комфортная для них температура должна быть не менее 15 градусов по Цельсию. Для начала подойдет небольшое помещение площадью до 20 квадратных метров. На одном метре можно разместить около 7–8 мешков.

Что нужно купить для работы:

- Разделочный стол, на котором будет проводится работа;
- Купите оптом пакеты;
- Обязательно нужны пластиковые ящики, приобретите хотя бы 10 штук;
- Не помешает и холодильник, в котором вы будете хранить грибы.

Перед тем как думать о продаже вешенок, **нужно позаботиться о документах**. А изначально – провести анализ помещения и грибов, получив при этом соответствующую лицензию. Стоит такой анализ около 25 долларов.

Продавать свою продукцию вы можете в разных местах: ресторанах, кафе, магазинах, рынках. И даже можно открыть собственную компанию и продавать уже упакованные грибы. Рынок сбыта грибов есть и будет всегда!

**Сколько можно заработать?** К примеру, вы будете изначально выращивать по 50 мешков одновременно, один мешок приносит в месяц 5 кг грибов. Всего за месяц вы получите 250 кг. Средняя стоимость вешенки на отечественном рынке (продажа оптом) составляет 2,5

доллара. То есть ваш доход составит 625 долларов в месяц за 50 блоков. Отнимем ежемесячные расходы в сумме 100 долларов и, конечно, 25 долларов на непредвиденные траты и в итоге получим 500 долларов в месяц. Для начала и раскрутки бизнеса этого более чем достаточно.

### **Необходимые материалы и оборудование**

*Итак, подытожим, что нужно для этого вида бизнеса.*

1. Грибница и пшеничная солома.
2. Полиэтиленовые мешки.
3. Утепленное помещение – старый сарай, погреб или дача.
4. Разделочный стол.
5. Пластиковые ящики.
6. Холодильник.
7. Лицензия на продажу.

***...А теперь я с вами поделюсь своими идеями для открытия бизнеса в маленьком городке. В провинции тоже можно раскрутиться – не сомневайтесь!***

## **Идеи бизнеса для маленького города**

Если вы живете в маленьком городе, то это не мешает вам мечтать о богатстве. Свой бизнес можно открыть даже в самой стремной дыре. Я сам держал 4 года торговые точки на рынке в городе с 13 000 населения, поэтому знаю в этом толк. Правда, потом ушел в интернет. Но есть хорошие идеи для бизнеса, которые можно осуществить в маленьком городе и даже разбогатеть. В этой главе я приведу несколько примеров.

### **1. Кафе**

Откройте небольшое кафе, или столовую, или забегаловку с доступными ценами и привычными блюдами. В небольших городах обычно мало подобных заведений, поэтому они пользуются большой популярностью у местных жителей, тем более если вы предложите нечто оригинальное – тогда обязательно к вам придут. Можно открыть и пиццерию, но для небольшого городка это будет сильно круто.

### **2. Ночной клуб**

Большой популярностью у молодежи, если она еще осталась в вашем городке, будет пользоваться клуб с дискотекой. Стоит только запустить слух, что откроется новый дискач, как все местные телочки будут у ваших ног, а вы станете «первым парнем на деревне». Для этого понадобится лишь снять большое помещение и оборудовать его скромно, но со вкусом. Но это не ваш вариант. Такое заведение, скорее всего, уже есть в вашем городе. А вот настоящий ночной клуб с выступлениями хотя бы областных диджеев (а может, и московских!) привлечет публику. Кроме того, в таком клубе можно проводить тематические вечеринки, игры и другие мероприятия. Однако надо понимать, что идея открытия развлекательного заведения будет актуальна только в тех населенных пунктах, где живет больше 10 000 человек.

### **3. Парикмахерская или салон красоты**

Открытие парикмахерской с маникюрным и педикюрным кабинетом в почете всегда. Даже в небольшом городе женское население обрадуется такому заведению и будет посещать его довольно часто. Дополнительно можно предложить услуги косметолога и визажиста, а также – советы по нанесению праздничного макияжа.

### **4. Такси**

Служба такси также может стать неплохой идеей. Даже в небольшом городе найдутся желающие добраться в нужное место на автомобиле, а не на общественном транспорте. Это же очень круто – кататься на такси в маленьком городе. Достаточно иметь в штате несколько водителей со своими автомобилями, сделать им визитки, которые те будут раздавать клиентам – и дело непременно начнет приносить доход.

## **5. Ателье**

Еще один вариант предоставления услуг – ателье по пошиву одежды. Для открытия такого вида бизнеса понадобится небольшое помещение, соответствующее оборудование и несколько сотрудников. Предложив невысокие цены, такой бизнес будет процветать. Иметь свое ателье очень прибыльно. Вы запросто сможете стать крутым дизайнером «местного разлива».

## **6. Секонд-хенд**

Снимите полуподвальное помещение, проветрите его, избавьтесь от плесени и грибка, после чего можете скупать старые тряпки у местных жителей (или заказывать их в Китае) и перепродавать дороже.

## **7. Изготовление ключей**

Изготовление ключей еще с советских времен популярно у населения. Понадобится маленькое помещение, специальный станок для изготовления ключей и минимальная реклама. Для открытия своего дела такого типа необходимо иметь стартовый капитал около 2000 долларов.

## **8. Бюро добрых услуг или популярное сейчас название «муж на час»**

Довольно востребованный вид бизнеса, который всегда будет пользоваться спросом. Имея набор инструментов, можно предложить своим клиентам по доступной цене мелкий ремонт, установку и подключение бытовой техники. Затраты при этом минимальные. Даже в маленьком городе такая услуга, будьте уверены, будет популярной. Не у каждой женщины есть знакомый мужчина, у которого руки растут, откуда надо. Поэтому спрос на данную услугу будет хотя бы периодически.

## **9. Сдача помещения в аренду**

Если у вас есть недвижимость, то выгодно ее сдавать на сутки или на месяцы, и даже годы. Ведь не во всех маленьких городах есть гостиница, поэтому этот вид бизнеса при правильной рекламе может стать довольно успешным и не потребует больших денежных вложений. Если у вас нет квартиры для сдачи в аренду, то придется купить, а в провинции они стоят всего лишь от одного миллиона рублей.

## **10. Выращивание фруктов и овощей**

Наличие даже небольшого собственного участка дает возможность стать вам местным богачом, если дело, конечно, будет процветать. Но сбыт растительного товара придется искать в других городах – покрупнее: на периферии ваш товар имеется в избытке у каждого жителя, имеющего садово-огородный участок. Насажайте хоть несколько кустов смородины – не так много хлопот, зато в сезон появится хоть какая-то денежка.

## **11. Репетиторство**

Даже в маленьком городе такой бизнес может быть очень прибыльным. Если вы хорошо владеете иностранным языком или какими-то другими знаниями, то можете на этом хорошо заработать. К тому же сейчас можно преподавать онлайн из любой точки мира. Это расширяет ваши возможности в невероятных масштабах. Сейчас очень популярны уроки через скайп или YouTube. Зарабатывать можно от 500 рублей в час как минимум. Так вы получаете возможность привлечь новых клиентов и разрекламировать свой бизнес.

## **12. Плетение косичек на дому**

Практически любая девушка умеет плести косички. На этом можно заработать, открыв небольшой салон красоты. Первыми клиентами будут, конечно, подружки и мамы подружек. Для них можно сделать скидку. Или вообще сделать им прически бесплатно. Если им понравится, они обязательно обратятся к вам еще, а их прическа станет вашей визитной карточкой. Заработать за 1 прическу можно от 200 до 400 рублей. Далее свои услуги можно рекламировать через социальные сети, создать группу и выкладывать фотоотчеты своих работ. В дополнение можно создать канал на YouTube и выкладывать туда свои видеоуроки. Через какое-то время вы обзаведетесь постоянной аудиторией, которой впоследствии вы предложите платные мастер-классы, на чем дополнительно заработаете. Это самая крутая идея для девчонок – не сомневайтесь!

## **13. Пункт приема метла, стеклотары, макулатуры и аккумуляторов**

Необязательно самому бегать по квартирам и просить соседей отдать старые газеты и журналы. Уже давно никто ничего не выписывает, а все старые газеты ушли кошкам на подстилку. Лучше откройте пункт по приему стеклотары, макулатуры, аккумуляторов, но предварительно посмотрите ценники у ваших конкурентов из областного города и берите подешевле, а потом возите в областной город и сдавайте все это доброудаам. Шикарная идея! Также и с металлоломом можно поступать. Сам знаю несколько человек, которые занимаются такой фигней и богато живут. Идея работает, я в этом уверен.

## **14. Перепродажа картофеля и сахара**

Если вы научитесь хранить картофель с наименьшими потерями, то можно заняться таким несложным бизнесом, как покупка оптом картофеля в сезон для дальнейшей перепродажи его в розницу на местном рынке в течение всего года. К тому же если вы сами вырастили картофель, то и налоги вам не придется платить. Хотя платить налоги – святое дело.

Кстати, сахар всегда растет в цене. Поэтому в не сезон его можно закупить, а в сезон продавать и тоже хорошо на этом зарабатывать.

***Но самый мощный бизнес можно раскрутить в собственном гараже!***

## Гараж как стартовая площадка для стартапа – более сотни способов заработка

Я знаю много способов, как в гараже организовать свое малое, домашнее производство разных товаров и услуг, которые будут пользоваться большим спросом. Главное – вам не надо тратиться на аренду и покупку помещения. Вообще, гаражный бизнес хорош тем, что идей – огромное множество и реализовать из них можно абсолютно любую.

Во-первых, можно **открыть производство декоративных предметов**, для чего понадобится, по моим подсчетам, около ста тысяч рублей. Гараж будет служить неким цехом, внутри которого и будут изготавливаться гипсовые статуэтки или фигуры из бетонной смеси. Они украсят интерьер любого дома или двора в частном доме, подойдут в качестве подарка, да и вообще многим будут интересны, поэтому идея действительно хороша, особенно если у человека есть творческие способности.

Реализовать идею абсолютно несложно: нужно только заранее приобрести формы, в которые будет заливаться гипс или бетон, инструменты, которые понадобятся для производства фигур, и, конечно, само сырье и расходные материалы. На это вам и придется потратить сумму в сто тысяч. Можно будет продавать уже готовые изделия, а также выполнять их на заказ.

Во-вторых, **в гараже можно изготавливать изделия из металла**. На реализацию этого бизнеса также потребуется примерно сто тысяч рублей. Металлические изделия тоже пользуются спросом, особенно если речь идет о красивых решетках, украшениях, деталях для оформления частных домов. Для работы с металлом понадобится специальное оборудование, которое придется купить, также гараж должен быть вентилируемым и к нему нужно будет подключить линии передач примерно на 380 вольт. Работать можно самостоятельно, а готовую продукцию предлагать не только частным лицам, но и строительным компаниям – тогда доходы могут возрасти. В гараже можно даже делать металлические двери.

В-третьих, можно заняться **обработкой пенопласта**. Для того чтобы этим бизнесом заняться, потребуется сто шестьдесят тысяч рублей. Из пенопласта можно изготавливать декоративные изделия, колонны, багеты и пр.

Причем себестоимость сырья очень низкая, поэтому наценка будет очень хорошей. Такие предметы обязательно будут приобретать дизайнеры и декораторы, так как они нужны им в работе. Самое главное – приобрести специальный станок, на котором и будет обрабатываться пенопласт.

В-четвертых, в гараже можно **изготавливать мебель**. На эту идею тоже уйдет около ста тысяч рублей. Закупить нужно оборудование для изготовления корпусной мебели, причем – по индивидуальным размерам заказчика. Конечно, мебельных компаний сейчас хватает, но надо заметить, что в основном цены на мебель у них достаточно высоки. Естественно, у мастера, который работает самостоятельно в гараже, цены будут более привлекательными, поэтому его услуги будут пользоваться спросом. И если мастер будет качественно выполнять свою работу, покупатели будут возвращаться к нему снова и снова.

В-пятых, в гараже можно разместить даже **собственный магазин**. Для этого надо приобрести необходимое для магазина оборудование, а также тот товар, которым вы хотите торговать. Правда, есть один нюанс. Для организации такого бизнеса лучше всего, чтобы ворота гаража выходили непосредственно на дорогу, в противном случае вряд ли можно будет ожидать большого притока клиентов. Чем же торговать? Почему бы не попробовать предлагать покупателям автомобильные запчасти и аксессуары – такие вещи всегда пользуются спросом. Тем более что водителям они могут понадобиться неожиданно. И если на их пути попадетесь ваш гараж-магазин, то они его обязательно посетят.

В общем, если у человека есть собственный гараж – это прекрасная возможность начать собственный бизнес. Придумать можно что угодно, главное – максимально правильно реализовать эту идею, и тогда она начнет приносить хорошую прибыль.

***Как же еще можно использовать гараж? Предлагаю более сотни способов заработка.***

1. Сдавать гараж в аренду. Пожалуй, это самый простой и пассивный способ заработка.
2. Прием стеклотары и битого стекла.
5. Производство облицовочного и отделочного материала.
6. Перетяжка мягкой мебели.
7. Музей вещей времен СССР.
8. Пошив чехлов на мебель и на кресла автомобилей. Ткань пачкается и стирается, поэтому чехлы могут спасти мебель от загрязнения.
9. Пошив бескаркасной мебели.
10. Изготовление торфяных горшочков для рассады и торфяных таблеток.
11. Производство полок и держателей для книг.
12. Можно мастерить садовую мебель из коряг, веток, пней и старых досок.
14. Изготовление оригинальных настенных часов. Берете часовой механизм – и придумываете форму.
15. Можно попробовать делать сувенирные магниты. Главное – сделать их супероригинальными.
16. Производство силикатного кирпича, который, между прочим, отличается прочностью и прекрасными теплоизоляционными свойствами.
17. Изготовление наклеек на цветы – совершенно новое направление бизнеса с минимальными затратами.
18. Изготовление искусственного мрамора из бетона. Такой материал заказывают компании и предприниматели, которые занимаются производством мебели.
19. Изготовление декоративных свечей. Небольшие затраты и доступность исполнения.
20. Изготовление оригинальных блокнотов.
22. Изготовление керамики. Наладьте выпуск оригинальной посуды, необычных ваз и статуэток.
24. Производство сухих строительных смесей. Главное – изучить рынок, чтобы понять, какие их виды востребованы именно в вашем регионе.
25. Изготовление подвесных колокольчиков на дверь. Сбыт – через сувенирные магазины.
26. Изготовление подставок и стеллажей для вина. Оригинальные изделия будут быстро проданы по хорошей цене.
27. Изготовление комнатных фонтанов. До сих пор элементы декора с использованием воды находятся на пике популярности.
28. Плетение корзин. Экологически чистая продукция, между прочим.
29. Оригинальные подушки ручной работы. Предлагайте подушки мебельным салонам и даже через интернет, и еще можно продавать на заказ.
30. Изготовление зеркал. Разрезать зеркальное полотно и поместить в оригинальную рамку нетрудно.
31. Изготовление деревянных лестниц. Потребители с удовольствием покупают лестницы из натурального природного материала, украшенные резьбой.
32. Изготовление композиций из сухих цветов. Они могут быть оригинальным украшением интерьера.

33. Изготовление деревянных карнизов. Можно предлагать как для салонов по продаже штор, так и на заказ.

34. Изготовление деревянных игрушек.

35. Резьба по дереву. Поделки из дерева привлекают потребителей своей уникальностью.

37. Изготовление когтеточек для кошек. Зоомагазины будут охотно с вами сотрудничать.

38. Изготовление поддонов. Спрос на них всегда высок. Материал можно использовать не самого высокого качества.

39. Изготовление клеток для птиц, кормушек и скворечников. Берите этот рынок своей оригинальностью и сотрудничайте с магазинами. Можно сдавать под реализацию в крайнем случае.

40. Ремонт автомобилей.

41. Изготовление песочниц и других изделий из дерева для детей. Ищите клиентов в коттеджных поселках.

42. Изготовление воздушных змеев. Вид производства, который не требует специальных разрешений и соответствий ГОСТам.

43. Производство изделий из искусственного камня. Это столешницы, мойки, раковины, подоконники и напольная плитка. Сейчас растет спрос на столешницы из жидкого камня.

44. Изготовление теплиц. Сезонный, но востребованный товар.

45. Аэрография. Этому можно обучиться, а специальные инструменты вам в помощь.

46. Изготовление витражей. Организуйте небольшую витражную мастерскую.

47. Печать на керамической плитке. Самые популярные способы печати – это цифровой и сублимационный.

48. Ремонт и производство жалюзи, которые в последнее время стали пользоваться большим спросом.

49. Изготовление китайских фонариков, для которых не нужно покупать специальное оборудование.

50. Изготовление шкатулок ручной работы. Главное – стараться сделать свои изделия максимально оригинальными.

51. Разведение домашней птицы, как на мясо, так и на яйца.

52. Разведение кроликов. Мясо кролика будет продать совсем нетрудно.

53. Изготовление разборных мангалов. Для этого вам понадобится обычное листовое железо, сварочный аппарат и сварщик.

54. Сухая автомойка. На кузов автомобиля наносится специальный спрей, и удаляют загрязнения с помощью специальной салфетки из микрофибры.

55. Фасовка сыпучих товаров. Для работы вам понадобится автоматический весовой дозатор, упаковочный станок и запаячная машина.

56. Изготовление надгробных плит и памятников может приносить неплохую прибыль.

57. Займитесь пошивом рабочих хлопчатобумажных перчаток. Оборудование стоит недорого.

58. Изготовление декоративных ошейников для животных. Люди, которые хотят порадовать своих домашних питомцев, выбирают для них необычные аксессуары.

59. Изготовление адресных табличек, на которых указан номер дома и название улицы.

60. Производство цветного щебня. Для этого нужно купить обычный щебень, покрасить его специальными красителями и расфасовать в мешки.

61. Литые из пластмассы. Всевозможные тазики, кружки и другие изделия, изготовленные из пластмассы, пользуются огромной популярностью.

62. Если в гараже есть большие окна, то его можно превратить в теплицу для выращивания зелени и овощей.

63. Производство сетки-рабицы. Такая идея с минимальными вложениями в гараже может приносить приличный доход, если вы сумеете правильно организовать бизнес и найти надежные рынки сбыта.

64. Установка противоугонных систем. Эта идея бизнеса в гараже подходит для людей, которые хорошо разбираются в устройстве автомобилей.

65. Производство металлоконструкций. Неплохую прибыль приносит изготовление различных металлоконструкций – лестниц, ворот, оконных решеток.

66. Производство наружной рекламы. В наше время без рекламы невозможно продвинуть на рынке какой-то товар или услугу. Поэтому она всегда пользуется большим спросом.

67. Тюнинг автомобилей.

68. Сервис по диагностике автомобилей. Тут уж точно клиентов будет достаточно.

69. Маттирование стекла. Суть данной идеи сводится к обычному рисованию по стеклу с помощью пескоструя.

70. Шелкография. Уникальная и востребованная технология, которая позволяет наносить рисунки и узоры на любые сувениры.

71. Производство черепицы. В настоящее время в новом строительстве и ремонте натуральная песчаная черепица занимает 86 % и всего лишь 14 % – другие кровельные материалы.

72. Производство зеркальной плитки. Это очень красиво, современно и модно.

73. Изготовление солнечных коллекторов. Они представляют собой устройства, при помощи которых солнечная энергия преобразуется в тепловую энергию.

74. Изготовление ветрогенераторов – устройств, которые преобразуют кинетическую энергию ветра в электрическую.

75. Восстановление поцарапанных и нечитаемых CD- и DVD-дисков любого формата.

76. Изготовление мобильных бензиновых электростанций, которые возможно применять в качестве резервного или аварийного источника электропитания.

77. Изготовление печек на отработанном масле. Это дешевое решение для отопления промышленных зданий, гаражей, автомастерских, дач, теплиц и ряда других помещений.

78. Флакирование – это технология нанесения бархатного покрытия на различные детали любой сложности без швов и трещин.

79. Гравировка на стали – старинное ремесло, которое и сегодня приносит хорошие доходы.

80. Изготовление печатей и штампов. Ежегодно появляются новые предприятия, да и многие физические лица желают стать предпринимателями. Как же здесь не обойтись без печатей и штампов?

81. Компьютерный моддинг – это все равно, что автотюнинг.

82. Разведение перепелов на мясо и яйцо. Дело в том, что разводить и держать перепелов можно даже в городской квартире или в гараже, так как площади требуются минимальные.

83. Разведение мясных голубей. Мясное голубеводство зародилось и получило свое развитие в странах средиземноморского побережья.

84. Изготовление картин из кожи. Это не только стильно и просто, но еще и дорого.

85. Сад в бутылке. Бутылочный садик – это прозрачный пластиковый или стеклянный сосуд, внутри которого высажены комнатные растения.

86. Изготовление бонсай – крохотного дерева. Настоящие вишни, дубы, сосны, клены, но в миниатюре, имеющие необычную и причудливую форму.

87. Производство тротуарной плитки. Главное – найти рынок сбыта.

88. Изготовление картин из сухих цветов. Это не фотографии, не рисунки, не живопись, а своего рода искусство коллажа из сухих цветов и растений.

89. Изготовление изделий из бересты. Сбыт нужно искать в сувенирных магазинах.

90. Изготовление чучел диких и домашних животных. Помогите людям увековечить память домашнего питомца, а также – трофеи охоты и рыбалки.

91. Изготовление забавных поздравительных этикеток на бутылки с водкой, конфеты, консервы и прочую продукцию для праздничного стола.

92. Изготовление многоцветных витражных наклеек. Их делают из жидкой силиконовой массы различных цветов, которая после застывания клеится на любую гладкую поверхность.

93. Изготовление визиток, открыток и приглашений. Небольшой полиграфический цех в своем гараже.

94. Изготовление фамильных дипломов, которые представляют собой ономастическое исследование происхождения той или иной фамилии.

95. Пункт приема аккумуляторов. Затем сдадите оптом значительно дороже.

96. Пункт приема простого и цветного металлолома. Сдадите оптом намного дороже, так же, как и аккумуляторы.

## **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.