

Сборник

идей для малого бизнеса

ВВЕДЕНИЕ

Начинать свой бизнес нелегко. Окружающие могут заставить Вас сомневаться в пользе дела и своих силах, спрашивая: «А где ты возьмешь начальный капитал? Как ты будешь продвигать себя?»

Максимально четко определить для себя мотивацию - лучшее, что может быть сделано в начале пути. Установите свои намерения (замысел), цель начинания и предназначение. Общий замысел начинания можно рассматривать с двух сторон. С одной стороны, важно, что новое дело значит лично для вас, чего вы стремитесь достичь с его помощью. С другой стороны, не меньшее значение имеет и польза, которую ваше начинание принесет окружающим.

Таким же образом опишите предполагаемый к производству продукт или услугу, то, для чего они предназначены и кому могут полезны.

Начиная развивать собственное дело, вы столкнетесь с непредвиденными препятствиями и сложностями, которые могут поколебать вашу уверенность в успехе, - этот сборник актуальных бизнес идей поможет найти ответы на многие вопросы начинающего предпринимателя.

Малый бизнес

Малый бизнес обычно характеризуется тем, что он более мобилен и легче приспосабливается к изменяющимся условиям, хотя его инвестиционные возможности невелики.

Малый бизнес - это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях.

Основным критерием, на основе которого предприятия различных организационно-правовых форм относятся к субъектам малого предпринимательства, является, в первую очередь, средняя численность работников (от 16 до 100 работников), занятых за отчетный период на предприятии. Наиболее общими критериями, на основе которых предприятия относятся к малому бизнесу, является:

- размер уставного капитала;
- величина активов;
- объем оборота (прибыли, дохода).

Составление бизнес - плана

Бизнес - план - описательная часть, которая должна содержать в себе:

- 1.Резюме
- 2.Цели и задачи
- 3.Продукт (услуга)
- 4.Анализ рынка
- 5.План маркетинга
- 6.План производства
- 7.Управленческий персонал
- 8.Источники и объем требуемых средств
- 9.Финансовый план и оценка риска
- 10.Детальный финансовый план (бюджет)

Ваш бизнес-план должен начинаться с выводов. Вы напишите их в самую последнюю очередь, но именно они должны быть самым первым пунктом вашего бизнес-плана. Выводы должны быть краткими – не более 1-2 страниц. Резюме – это самостоятельный рекламный документ, т.к. в нем содержатся основные положения всего бизнес – плана. Это будет единственная часть, которую будут читать большинство потенциальных инвесторов. А инвестор захочет прежде всего узнать следующую информацию: размер кредита, для какой цели, предполагаемые сроки погашения, кто еще собирается инвестировать проект, какие собственные средства есть.

Должен быть приведен анализ идеи. Не забывайте об иерархии планирования. План должен раскрывать заявленные цели и задачи предприятия.

АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВНОСТИ ИДЕИ

(SWOT-АНАЛИЗ)

SWOT – аббревиатура английских слов:

Strength – сила

Weakness – слабость

Opportunity – возможность

Troubles – угрозы

Этот анализ также называют ситуационным анализом. Сильные и слабые стороны идеи – это те характеристики идеи, которые могут быть проконтролированы предпринимателем, на которые он может оказать воздействие. Они обычно относятся к настоящему времени.

Здесь необходимо рассмотреть следующие факторы:

- организационные (организационно-правовая форма, наличие помещений собственных или арендованных);
- маркетинговые (место расположения, маркетинговый комплекс, рынок, его сегмент; конкуренты: чем продукт (услуга) будет отличаться от конкурентной);
- технические (производственные фонды: состояние и ресурсы);
- финансовые (наличие собственных средств);
- кадровые (навыки и профессиональные недостатки, насколько идея отвечает идеям, знаниям и умениям предпринимателя).

Возможности и угрозы – это те характеристики, которые находятся вне контроля предпринимателя и могут повлиять на результат в будущем. Здесь необходимо учесть следующие факторы:

- экономическая среда (государственная поддержка малых форм, налоговое законодательство);
- политическая среда;
- социально-культурная среда;
- технологическая среда;
- демографическая среда.

Необходимо проанализировать факторы, вызвавшие появление идеи и ее привлекательности

Возможности:

- повысить профессиональный уровень;
- есть вероятность получить новый продукт;
- использование новых материалов, нового сырья;
- благоприятная налоговая и кредитная политика.

Угрозы:

- таможенное оформление;
- появление конкурентов (но может быть и сильной стороной).

Проанализировав и оценив идею, вы тем самым определили свое состояние (сильные и слабые стороны, возможности и опасности) на данный момент.

Закончив оценку, необходимо приступить к формулированию целей и задач. Этот процесс состоит из 2х этапов. Во-первых, вам необходимо установить, какой именно бизнес вы ведете – задача более трудная чем может показаться на первый взгляд, и затем определить главные, количественно определенные цели на перспективу, отражающие ваши стремления в бизнесе, и определить те, которые из них реально достижимы.

Решив проблему с целями и задачами, необходимо определить пути достижения этих целей. Для этого необходимо выработать стратегию и сформулировать оперативные планы.

Формулировка цели бизнеса должна прежде всего содержать основные направления деятельности фирмы. Они очерчивают границы Вашего бизнеса, определяемые его сильными и слабыми сторонами.

Формулировка основных направлений вашей деятельности должна быть, с одной стороны, достаточной узкой, чтобы давать конкретное направление деятельности и фокусировать внимание на главном, а с другой стороны – охватывающей достаточную область, чтобы оставить простор для роста.

В конечном счете здесь должно содержаться нечто такое, что коренным образом отличало бы Вас от Ваших конкурентов. Вы также должны включить сюда определенные элементы, отражающие то, каким Вы хотите видеть свой бизнес в будущем. Эти элементы могут включать в себя рост, прибыльность, какие-то другие показатели. Они должны передавать некий образ бизнеса, к которому и Вы сами и Ваши работники могли бы стремиться.

Фирмы с первой ориентацией («делать») понимают вопрос «кто мы» как просто описание чего-то очевидного, тогда как фирмы со второй ориентацией («быть») видеть этот вопрос как шанс к творчеству и достижению преимуществ в конкуренции.

Сравнивая эти цели с результатами деятельности, вы сможете судить о эффективности своей деятельности.

Пошаговая регистрация индивидуального предпринимателя.

Гражданин Российской Федерации имеет право осуществлять предпринимательскую деятельность без образования юридического лица после прохождения процедуры регистрации ИП, осуществленной по месту его жительства. Порядок регистрации ИП определен Федеральным законом Российской Федерации № 129.

Оформление предпринимательской деятельности осуществляется в налоговом органе по месту постоянной регистрации физического лица. В каждой налоговой инспекции на стенде в доступном для посетителей месте должен быть размещен список документов для регистрации ИП. При изменении законодательства он может быть дополнен или сокращен. В 2011 году перечень документов для регистрации ИП включает:

-заявление по форме Р21001, подписанное будущим предпринимателем и заверенное у нотариуса;

-копия паспорта;

-квитанция об уплате государственной пошлины.

Пошаговая инструкция регистрации ИП

1 шаг. Берем бланк заявления для регистрации. Его можно получить в налоговой инспекции или скачать в сети Интернет.

2 шаг. Выбираем коды ОКВЭД. При заполнении заявления необходимо указать номера будущих видов деятельности. Их полный перечень указан в Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности (ОКВЭД).

3 шаг. Заполняем заявление. Сначала желательно ознакомиться с образцами документов для регистрации ИП, это поможет избежать ошибок при заполнении заявления. Необходимо помнить, что в документах для регистрации ИП в 2011 году, так же как и во все прошлые годы, запрещены любые помарки или исправления, сведения должны быть указаны полные и достоверные.

4 шаг. Заверяем заявление у нотариуса. Налоговая инспекция принимает только заверенные заявления.

5 шаг. Оформляем заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения (УСН). Бланк можно получить в налоговой инспекции.

6 шаг. Заполняем квитанцию на уплату госпошлины (800 рублей) и оплачиваем ее. Здесь очень важно корректно заполнить все реквизиты, только в этом случае деньги поступят по назначению.

7 шаг. Регистрация в налоговом органе по месту постоянной регистрации. Передать документы для регистрации ИП можно самостоятельно или отправив заказное письмо почтой России. Перед отправкой внимательно изучите перечень документов для регистрации ИП, проверьте все ли у вас подготовлено, это позволит избежать проблем в налоговых органах.

8 шаг. Получение свидетельства о регистрации в налоговой инспекции. Это необходимо сделать лично. После этого вы будете поставлены на учет в органах статистики, о чем получите соответствующее уведомление по почте.

9 шаг. Изготовление печати, открытие расчетного счета. Конечно, можно работать и без печати и счета, но во многих случаях они необходимы.

Это все, что необходимо для регистрации ИП и ведения предпринимательской деятельности.

Актуальные бизнес идеи

Строительство теплиц и выращивание овощей в теплицах: Бизнес идея

В настоящее время каждый человек имеющий участок земли сажает какие-нибудь плодоносящие растения, однако не у всех людей есть на участке теплица.



Изготавливают теплицы несколькими способами. Один предполагает возведение каркаса из полиэтиленовых трубок, к которым затем крепится пленка. Этот старый метод хорош, когда выращивание овощей в теплицах происходит до наступления жары, после чего пленку просто снимают. Второй метод подразумевает

деревянный каркас и стеклянные вставки, а в третьем случае строят металлическую конструкцию со стеклом. Если Вы решили заняться бизнесом строительство теплиц, то должны иметь навыки возведения всех трех разновидностей.

Наиболее существенный момент в этом деле - наличие оборудования, с помощью которого изготавливают конструкционные элементы теплицы. При отсутствии такого можно договориться с производителями о поставках требуемых частей (трубок, опор, ограждений, лестниц). Стоит учитывать, что строительство теплиц со стеклянным укрытием предполагает применение специального стекла, пропускающего ультрафиолет.

Также в последнее время популярным становится выращивание овощей в теплицах модульного типа. Такие сборные конструкции стоят примерно 18 000 - 22 000 рублей. Весьма распространены и теплицы без фундамента, основанные на сотовом поликарбонате.

Выращивание картофеля: Бизнес идея.

Технология выращивания картофеля довольно проста, благодаря чему выращивание этих корнеплодов считается наиболее популярным видом бизнеса в сфере растениеводства. Как и любой другой бизнес выращивание картофеля требует составления подробного и тщательно продуманного бизнес-плана, в котором должны быть учтены предполагаемые затраты, возможная прибыль, расчеты по площади, необходимой для высадки картофеля.

Технология выращивания картофеля - прибыльный бизнес.



Технология выращивания картофеля предполагает тщательное изучение вопросов, связанных с землепользованием. Сегодня можно как арендовать земельный участок, так и оформить его в частную собственность. Планируя бизнес по выращиванию картофеля, следует учитывать, что определение площади картофельного поля непосредственно зависит от количества работников, предположительной величины их заработка и налогов.

Технология выращивания картофеля позволяет получать довольно неплохую прибыль. При этом серьезных капиталовложений можно избежать. Сразу же стоит отметить, что реализация картофеля не составит никаких проблем, так как этот вид корнеплодов пользуется повышенным спросом среди местного населения.

Выращивание клубники: Бизнес идея.

На выращивание клубники можно построить очень доходное дело, если заниматься выращивание клубники круглый год. Как можно такое растение выращивать круглый год? Очень просто, для этого не нужно даже теплицу. Технология выращивание клубники круглый год пришла к нам с запада. Суть технологии состоит в том, чтобы выращивать клубнику в мешках, как грибы.



Давайте разберем суть технологии подробней. В помещении со стабильной температурой 25 градусов, подвешиваются полиэтиленовые мешки с удобренной землей, в которых делается 8 надрезов и высаживаются саженцы клубники. К мешкам подводится вода, можно соорудить водоснабжение в виде капельниц. Суть технологии выращивания клубники действительно проста.

Стоимость одного мешка с удобренной землей и саженцами - 400 рублей. В месяц реально собрать 10-15кг с мешка. Зимой цены выше и могут достигать 600 рублей за килограмм. При наличии достаточно большого помещения, где можно разместить, десяток мешков, Вы можете зарабатывать на выращивании клубники около 100 000 рублей в месяц. Совсем не плохо, если учесть что бизнес всегда можно расширить.

Комнатные экзотические растения: Бизнес идея.

Разумеется, множество экзотических растений практически невозможно вырастить в условиях обычной квартиры или частного дома. Другое дело - комнатные экзотические растения! Такие растения не требуют особых климатических условий, они терпимы к влажности и температурному режиму. И конечно, многие покупатели с радостью захотят купить экзотические растения даже по высокой цене! Лучше всего, приобретать такие растения в виде рассады.



Комнатные экзотические растения - бизнес не требующий больших вложений!

Лучше всего, смонтировать в квартире или частном доме небольшую оранжерею, где будет поддерживаться нужная температура и влажность. Затратив финанссы на постройку такой оранжереи, в дальнейшем Вы сможете получить хорошую финансовую прибыль, ведь комнатные экзотические растения могут иметь высокую цену! И, несмотря на это, желающих купить комнатные экзотические растения очень много! Нужно только найти для продажи таких растений организовать свой собственный небольшой магазинчик.

Разведение саженцев и роз: Бизнес идея.

Можно выращивать саженцы практически всех сортов роз, яблонь, смородины, крыжовника и некоторых других кустарников. Для этого вначале осени из обрезанных веток (при ежегодной обрезке) нарезаются черенки из побегов этого года, желательно не менее чем с четырьмя почками длиной 10-15 см, нижний косой край заглубляется в землю, лучше в компост, черенки сажаются чуть наклонно, в течение осени поливаются. Весной они пустят корни, а осенью у вас уже будут готовы саженцы для продажи. Один куст в среднем может дать до 70 саженцев.



Попутно можно собирать все лето «усы» с корнями земляники, хранить их в полиэтиленовом мешке в холодильнике, а в августе во время посадки рассады - продавать.

При средней стоимости саженца розы - 90 рублей, однолетнего саженца яблони от 120 рублей, саженцев сортовой смородины - от 50 рублей, усов земляники - от 25 рублей за 3-5 штук можно получать ежегодно неплохой

доход.

Саженцы - отличный товар, который подойдёт даже для пересылки почтой. Для этого следует их упаковать в сложенный вдвое картон, заклеить шов скотчем, а дно сложить по объёму горшка и также обклейте скотчем. Продажу по почте можно устроить и через Интернет по объявлениям. Продавцы очень успешно делают это, начиная с февраля месяца по март, используя в Сети объявления и рассылки-каталога, на которые подписываются потенциальные покупатели.

По окончании зимнего периода можно разузнать адреса хозяев садовых участков, чтобы желающим продавать саженцы уже напрямую. Оплату за заказы можно брать авансом, а привозить на машине товар сразу всем, договорившись о дате доставки, когда уже не будет заморозков и наступит пора высаживать саженцы.

Разведение пчел: Бизнес идея.

Бизнес разведение пчел, сбор и реализация меда является сезонным, но очень прибыльным бизнесом. Но при этом бизнес разведение пчел требует больших трудозатрат и финансовых вложений в начале. Помимо этого содержание и разведение пчел в домашних условиях - в какой-то мере опасный бизнес, требующий внимательности и аккуратности, в тоже время постоянного присутствия предпринимателя на пасеке не требуется, что дает возможность использовать пчелиный бизнес как дополнительный.

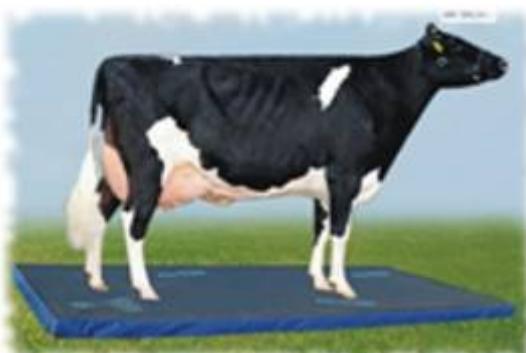
Бизнес разведение пчел в домашних условиях возможно только при наличии ульев, их количество может быть произвольным, но не меньше 20 штук. Цена одного улика равна 2 500 рублей, но эту сумму можно сократить, если изготовить его самостоятельно. После приобретения ульев можно смело приобретать семейства пчел (стоимость около 8 000 рублей), по одному в каждый улик. Необходимо так же приобрести костюм, инвентарь и инструменты. Все эти приобретения носят одноразовый характер. В дальнейшем может потребоваться ремонт ульев или замена пчелиной семьи, но эти расходы окупаются за счет продаж вновь сформированных пчелиных семейств, которые можно реализовать.



Для того, чтобы начать, лучше пройти обучение, как подсобный рабочий, у пчеловода професионала. На таких хозяйствах вы сможете приобрести опыт и навыки, перенять премудрости обращения с пчелиными семьями. Получив бесценный опыт, вы и сами сможете начать своё предприятие.

Разведение КРС: Бизнес идея.

Сельская местность - хорошее место для открытия своего бизнеса. Разведение крупного рогатого скота, на сегодня очень перспективное дело. Чтобы начать бизнес по разведению крупного рогатого скота, необходимо грамотно составить бизнес план и изучить все особенности этой отрасли сельского хозяйства.



Первое в начинающем бизнесе по разведению крупного рогатого скота должно быть следующее: необходимо определить цель разведения животных - мясо, молоко, шкуры, комбинированные виды, разведение и продажа молодняка.

После четко определенной и поставленной Вами цели, необходимо

начинать строительство фермы (со всем необходимым инвентарем для КРС). Самым оптимальным вариантом при выборе площади под ферму будет территория с заброшенными фермами. Чтобы начать строительство, необходимо пройти все необходимые инстанции и получить главное - Разрешение на строительство на данной территории.

Когда у Вас будет ферма с оборудованием, можно начать закупку поголовья. Покупать КРС необходимо с консультациями и личным присутствием опытного животновода, врача-ветеринара. Бизнес по разведению крупного рогатого скота в целом зависит от здоровья животного.

Как будет налажено производство на вашей ферме, нужно определить пути сбыта готовой продукции. Хороший рынок сбыта - активный рост и стабильность вашего бизнеса.

Если ваша ферма специализируется на производстве молока, то путями сбыта могут быть близлежащие молокозаводы, которые покупают молоко оптом. При производстве мяса это могут стать мясоперерабатывающие комбинаты, лучше чтобы они были расположены поблизости. Чтобы не возникало проблем со сбытом продукции, необходимо правильно устанавливать цены на реализацию готовой продукции, которые по итогам сезона выведут ваше дело в плюс. Оно будет прибыльным, а не затратным.

Разведение овец: Бизнес идея.

Прекрасный бизнес для нашей местности, на это есть несколько нюансов:

1. Разведение овец не сильно трудоемкое.
2. Смертность овец намного меньше чем других животных.
3. Нет проблем с кормом животных, поскольку они пастбищные.
4. Начать бизнес можно с разведения небольшого количества овец. Но есть и свои плюсы в этом бизнесе. Рентабельность в этом направлении желает оставлять самого лучшего. Это в цифрах примерно 10%-15%. Но, при правильном подходе к этому делу, разведение овец может приносить небольшую, но стабильную прибыль, эту прибыль можно будет в будущем направить на развитие другого бизнеса.

С чего начать при создании овцеводческого хозяйства?

1. Нужно завести пастбище. Необходимо учитывать, что для полноценного питания одной овцы с потомством нужен 1 гектар пастбища в



год. Поэтому необходимо обладать площадью в столько гектаров, сколько вы планируете заводить овец в стаде.

2. Помещение для содержания овец. Оно может быть самое простое, это может быть самый обычный загон для скота. Отопление в помещении не нужно потому, что овцы вполне нормально переносят холода. А на всякий случай можно оборудовать печь - буржуйку, если будут аномальные заморозки.

Где можно купить овец?

Лучше их покупать в сертифицированных хозяйствах, чтобы избежать возможных проблем. Если вы планируете держать большое поголовье, тогда лучше покупать овец в разных хозяйствах, чтобы по возможности избежать межродового скрещивания. Можно приобретать разных пород (прекос, русская длинношерстная), но для развода на мясо больше всего подойдут овцы романовской породы.

После закупки овец и размещения их в помещение необходимо нанять персонал. Для 300 голов стада потребуется один чабан. Также понадобиться доярка, специалист по стрижке овец, ветеринар, но можно справляться и семьей. То есть всего понадобиться 4 человека персонала. Основная продукция, направленная на сбыт. Основная продукция - мясо, молоко, шерсть. Делать большую ставку на сбыт шерсти не стоит потому, что цены на нее не высоки. Продажа молока тоже проблематична, а вот продажа мяса - реальна. Основными заказчиками являются рынки, кафе, рестораны, шашлычные. Спрос на это мясо небольшое, но если вы найдете постоянных заказчиков, то можно сделать свой бизнес рентабельным максимально.

Разведение нутрий: Бизнес идея.

Разведение нутрий - это очень перспективное направление бизнеса. Разведение нутрий в домашних условиях далеко не всегда является эффективным подходом к ведению бизнеса. В то же самое время, разведение нутрий в приусадебном хозяйстве - это великолепная бизнес идея, которая может принести неплохой доход. Кроме того, развитие этого бизнеса не требует больших финансовых затрат. Разведение нутрий требуют следующих капиталовложений:

-приобретения достаточного количества клеток размером 1.5 метра на 1 метр, внутри которых нужно разместить подстилки из опилок или соломы;

-закупки корма (сена и зерна);

-приобретения нутрий, стоимость которых составляет примерно 700 рублей.



Разведение нутрий имеет ряд преимуществ перед разведением других видов животных. В первую очередь стоит отметить, что для разведения нутрий не требуются какие-либо специфические условия. Кроме того, они питаются доступными в нашей стране зеленью и зерном. Нутрии редко болеют. В то же время они быстро растут и в течение непродолжительного времени достигают нужного товарного размера. В нашей стране ценится не только шкурки нутрий, но и их мясо, которое считается диетическим.

Существуют несколько этапов организации собственного бизнеса, связанного с разведением нутрий. Бизнес план является одним из самых важных этапов в создании эффективного бизнеса. Разместить нутрий можно в обыкновенном сарае. Рядом с сараем можно разместить небольшую площадку для выгула животных. Обязательно необходимо закрыть место, где будут находиться нутрии небольшим забором, высотой примерно в 1 метр. Для того, чтобы животные чувствовали себя хорошо, на площадке требуется вырыть небольшой бассейн, в котором следует ежедневно менять воду.

От каждой пары рождаются по 10 - 15 детенышей. Через полгода разведение нутрий становится достаточно перспективным направлением бизнеса.

Разведение шиншилл: Бизнес идея.

Все знают, что мех шиншиллы - это один из самых престижных и дорогих материалов в модной индустрии меховых изделий. Но это ещё далеко не все возможности шиншиллы!

Мясо шиншилл признано диетическим. Оно помогает при туберкулёзе и почти незаменимо при склерозе. Имеются данные, что оно помогает лечить онкологию.

Положительные моменты по разведению шиншилл:

1. У шиншиллы нет сезонной линьки. Шкурка всегда в отличном состоянии.



2. Шиншилла - маленький травоядный зверёк. Круглый год питается сухими кормами.

3. Процесс выращивания настолько прост и доступен, что этому удивляются даже опытные звероводы, а заниматься этим могут школьники и пенсионеры.

4. Заниматься этим делом могут даже такие люди, которые вообще никогда ничем подобным не занимались, а держать зверя можно даже в квартире многоэтажки (если не делать из этого большой бизнес).

5. Держат зверька только в помещении.

6. Где должно быть всегда сухо, тепло и чисто.

7. А также чистый воздух и отсутствие сквозняков.

Не стоит ждать резкого взлёта производства меха - шиншилла медленно увеличивает своё поголовье. По сравнению с кроликами шиншиллы размножаются не спеша. Одна самочка должна приносить от 4 до 6 детёнышей в год. Считается, что это очень хороший результат при оптимальных условиях содержания. Самки старше 10 лет выводятся из производства.

Учтите также выбраковку, а также естественную убыль поголовья - коэффициент ежегодного прироста самок не превысит 2-3. Это очень мало. Для достижения мирового уровня продажи меха - 40 лет. Поэтому перепроизводства этого товара у нас не предвидится ещё долго.

Составляющие себестоимости производства практически неизменны. По таким позициям, как:

- 1) корма;
- 2) содержание;
- 3) помещения;
- 4) рабочая сила.

Шубки из шиншиллы продаются по цене в зависимости от качества меха.

Частная птицеферма: Бизнес идея.

Если у Вас есть определенные знания в сфере натурального хозяйства и птицеводства, то предлагаем интересную идею для бизнеса - собственная птицеферма, где будет совершаться продажа цыплят для разведения.

Продажа цыплят для разведения выгодное дело.

Выращивать крошечные пушистые комочки, а потом заниматься продажей цыплят для разведения - прибыльный вид бизнеса с большими возможностями развития. На рынке всегда найдется место еще одной птицеферме. Основной плюс заключается в том, что начинать дело можно, имея собственный дом с земельным участком, где можно обустроить территорию для разведения цыплят.

Опытные птицеводы могут держать курей с потомством, это даст желаемый объем, чтобы частная птицеферма развивалась. Продажа цыплят для разведения будет выгодной при постоянной возможности закупки суточных цыплят. Затем их выращивают, и в ближайшие 14 дней окрепших птиц продают.

Продажа цыплят для разведения в цифрах выглядит так - покупается птенец за 30 рублей, спустя 2 недели его продают уже за 70 рублей. Для выращивания птенцов потребуется теплое помещение (не менее 33 градусов), сменные подстилки, вода и корм. Заниматься уходом и кормлением может даже ребенок.

Разведение гусей: Бизнес идея.

С чего же начать свой бизнес разведение гусей? Прежде всего, со знаний. Вам, прежде всего, необходимо узнать, как можно больше об этих домашних птицах, об особенностях их питания, об условиях содержания. Составить бизнес план, найти реальный рынок сбыта и ориентироваться на него.



На такой бизнес не нужны большие затраты, специальное оборудование и много времени. Но при минимальных затратах можно получить максимальную выгоду для себя.

Гуси очень быстро растут, за 2 месяца они набирают около четырех килограммов. Если самка взрослая, то она за год может дать, кроме приплода, 70 килограмм мяса. Они также очень устойчивы к заболеваниям и не прихотливы к условиям содержания и кормления. Цель деятельности фермы по производству гусей - продажа мяса, внутренностей (печень), пуха, яиц, как в розницу, так и оптом.

Первый шаг: Помещение для разведения гусей, расчет первоначального поголовья 1000 гусей. Помещение необходимо большое, что бы гусям было комфортно и в дальнейшем можно было без затруднений купить еще больше поголовья.

Второй шаг: Покупка гусей.

Третий шаг: Процесс выращивания гусей. Примерное время выращивания гусенка 70-80 дней. На это время необходимо 25-35 кг зерномучных кормов, бобовых кормов и свежей зелени 2-3 кг.

Четвертый шаг: забой поголовья на продажу.

Забивать самых здоровых гусят ненужно. Их отбирают для дальнейшего размножения и производства поголовья. Кроме реализации мяса, можно реализовать яйца и пух.

Цена за гусей - в пределах от 500-1000 рублей, если вес тушки составит 7-10 килограмм. Здоровая гусыня может снести за все свое время жизни около 50 яиц, из которых может родиться 30 гусят. За один год самка приносит 6-8 гусят, продажа приносит 900 рублей за мясо, около пятисот рублей за печень и примерно 20-25 рублей за пух-перо. Подсчитав все доходы получиться, что в сумме самка может принести 10 000 рублей в год. Если поголовье стада равняется 1 000 штук, то выходит, что доход равняется 10 000 000 рублей в один год. Если все сложиться хорошо, то ферма может окупиться за полгода или год.

Разведение цесарок: Бизнес идея.

Разведение цесарок на дает лучшие результаты с апреля по июль. Цесарки являются птицами, которые похожи на кур, которые появились в Африке. Для получения яиц и мяса эти птицы были одомашнены. Домашняя цесарка весит до 2 кг, за сезон она может приносить до 100 яиц. В зависимости от окраски оперения бывает больше 20 видов цесарок: голубые, серо-крапчатые, фиолетовые, кремовые, черные. Сейчас чаще всего разводят цесарок серо-крапчатых. Кормить цесарок в первые несколько дней необходимо: отрубями, творогом, крутыми мелкорублеными яйцами, дробленой пшеничной крупой.



Разведение цесарок осуществляется следующим образом. В первые дни жизни поить их следует простоквашей и сывороткой. На четвертый день чтобы домашняя цесарка хорошо росла, в рацион питания следует включить нежную луговую траву, зелень клевера, люцерны, крапивы.

Разведение цесарок станет хорошим источником дохода при соблюдении многих нюансов.

Разведение перепелов: Бизнес идея.



Разведение перепелов в домашних условиях является отличной бизнес - идеей. Лучше разводить перепелов японской породы, чтобы получить яйца и ценное мясо. Разведение перепелов в домашних условиях считается выгодным благодаря тому, что в яйцах перепелов содержится холин, который делает этот диетический продукт особенно ценным. Хороший доход могут принести перепела, разведение и содержание которых может осуществляться в клеточной батарее, для изготовления которой используется металлическая сетка. Откладывание самками оплодотворенных яиц начинается после 70 дней, из-за селекционного отбора заниматься выводом молодняка следует в инкубаторе.

Разведение перепелов в домашних условиях при соблюдении несложных правил может дать хорошие результаты. До 300 яиц в год могут принести перепела, разведение и содержание которых осуществлялось с учетом всех требований. Яйца можно продавать людям, которым необходимо диетическое питание, а мясо можно сбывать в рестораны.

Страусиная ферма, разведение страусов в домашних условиях: Бизнес идея.

В Австралии разведение страусов в домашних условиях такое же обычное дело, как у нас разведение кур.

Страусы, как известно, являются наиболее крупными птицами в мире, причем их вес может достигать 150 кг. Преимущества выращивания страусов велики: мясо их является диетическим, жир используется в процессе производства дорогих кремов, перья применяются при изготовлении украшений, кожа - при производстве одежды, из когтей производят порошок для отделки алмазов, а яйца кроме размеров ничем не отличаются от куриных.

Страусиная ферма ничем не отличается от обычных ферм для домашних животных. Разведение страусов в домашних условиях, не требует каких- либо дополнительных знаний, разве что о самих животных - чем питаются, опасные заболевания, уход.



Ферма страусов должна быть построена таким образом, чтобы птиц можно было оградить от опасных для них сквозняков. При этом минимальная температура в помещении должна составлять не менее 16 градусов. Только таким образом самки смогут откладывать яйца в течение более 20 лет по 20 яиц в сезон (первые годы) и по 70 яиц в сезон в более зрелом возрасте.

Разведение страусов требует познаний и в области питания птиц. Стоит отметить, что страусы сами по себе довольно не привередливы и употребляют практически все. В то же время наиболее распространенным питанием этих птиц являются овощи, трава и комбикорм. Не стоит также забывать, что страусы довольно крупные птицы, требующие огромного пространства, поэтому ферма страусов должна быть достаточно масштабной.

Прибыль из этого бизнеса может превзойти самые смелые ожидания.

Яйцо страуса стоит 1000 рублей за штуку (самка приносит до 100 яиц в год).

Мясо (стравы весят 150 килограммов) стоит 600 рублей за килограмм.

Жир по 50 рублей за килограмм.

Кожа стоит около 10 000 рублей за метр квадратный.

Когти (используются в ювелирной промышленности, для обработки алмазов) стоят до 200 000 рублей за килограмм.

Птенец страуса стоит от 5000 до 10000 тысяч рублей.

Страусы хорошо переносят наши зимы, поэтому страусиная ферма и разведение страусов в домашних условиях это сверхприбыльное занятие.

Разведение страусов с каждым годом становится все более популярной деятельностью на территории России.

Наращивание ногтей: Бизнес идея.

Вы хотели бы зарабатывать больше, но не знаете как? Вам хочется заниматься любимым делом, но вы не уверены в себе и своих силах. Вы боитесь, что у вас не получится? Вы мечтаете о независимости, работе на себя и собственном бизнесе. Вы бы хотели реализовать весь свой творческий потенциал?



«Бизнес - это всегда крупные вложения». В ногтевом бизнесе Вы ничем не рискуете. Первоначальные затраты здесь минимальные.

Первый шаг: Владеть искусством наращивания ногтей, для этого необходимо пройти обучающий курс, семинар по наращиванию ногтей. Где профессионалы покажут Вам, как необходимо правильно выполнять всю технологию. Далее, потренироваться на ком-либо, к примеру, на своих подругах.

Второй шаг: Закупить все необходимое (лампа, гель, клей, кисточка, пилочка, жидкость для выравнивания ногтей, дезинфектор). Стоимость необходимого оборудования около 6000 - 7000 рублей.

Дополнительно можно приобрести гели разных оттенков, основы под лаки, лаки, жидкости для снятия лака, вату. Это вам обойдется еще примерно в 3 000 рублей.

Обучение + минимальный набор оборудования - около 20 000 рублей.

Третий шаг: Прорекламировать свой бизнес. Напечатайте визитки на компьютере, укажите контакты, перечень услуг. Первым клиентам сделайте наращивание со скидкой, заведомо зная, что они приведут еще несколько клиентов.

Наращивание ногтей стоит от 600 до 1500 рублей в зависимости от технологии, сложности и используемых материалов. Если вы в неделю будете делать 3 наращивания - можно заработать около 1500 рублей (как минимум). Это 6000 рублей в месяц. Затраты оправдаются через 3-4 месяца, а начиная с 5-го месяца бизнес начнет приносить доход.

Профессиональная фотосъемка: Бизнес идея.

Прежде чем становиться фотографом, желательно поучиться этому у профессионалов. Масса фотографов-самоучек, получающих знания на Интернет - форумах и путём чтения специальных журналов. Однако же наступает момент, когда и талантливый любитель захочет получить диплом и при этом перенять навыки у настоящих мастеров вживую. Для этого существуют профильные техникумы, где преподают фотодело.



Частная фотография: Выбор направления

У Вас должно быть 2 направления в бизнесе, если Вы хотите, чтобы это действительно был бизнес, а не хобби.

Первое направление, – которое будет приносить Вам стабильный доход, кормить всегда. Второй – будет работать на Ваш имидж, на первых порах принося деньги от случая к случаю.

Смысл в том, что оба направления в бизнесе должны «тянуть» друг друга, смотреть в одну сторону, работать в синергии. Если же днём Вы работаете бухгалтером, учителем математики или продавцом обуви, а вечером бежите на фотосессии – то оба дела вступят в конфликт друг с другом и ничего не получится. Там не будет карьеры, здесь – профессионального роста. Поэтому,

если Вы хотите где-то работать, то работайте в сфере, связанной с фотографией и смежными искусствами.

А если Вы всё-таки хотите быть частным предпринимателем, можно открыть сопутствующее дело – это «фото на документы». Чтобы открыть такой бизнес, нужен первоначальный капитал. Сам салон может занимать даже 3-4 квадратных метрах. Вам потребуется следующая техника: – цифровая фотокамера, штатив, импульсная вспышка, компьютер, фотопринтер. Весь комплект обойдется в сумму около 50 000 рублей.

Также понадобится и фотоаппарат. Его разрешение не должно быть ниже 5 мегапикселей. Его цена колеблется от 9 000 до 25 000 рублей.

Главное для Вас – не площадь, а освещение, потому что чем меньше света, тем более некачественными получаются фотографии. Если необходимо, то придётся докупить лампы дневного света. Далее следует зонт для рассеивания света, который позволяет сделать цвет лица более естественным. Из оставшихся мелочей: мебель - рабочий стол и стул, стул для клиента, зеркало и вешалка. Ну и конечно – программу Adobe Photoshop, лицензионная версия которой стоит около 25 000 рублей.

Но кроме мини-студии «фото на документы», имеются ещё несколько вариантов гарантированного дохода. Это съёмки недвижимости для соответствующих каталогов, съёмки продуктов питания для создания этикеток - рекламная съёмка. Этот вариант чуть сложнее по сравнению с предыдущим – он требует навыка общения с людьми, клиентов придётся искать самому, они не будут сами заходить к Вам с улицы, как в предыдущем варианте.

Для небольшой студии, которая будет Вашим основным офисом, нужно не меньше 16 квадратных метров площади. Всю аппаратуру можно покупать б\у. По подсчётом можно уложиться в 300 000 рублей, включая оборудование, отделку помещения и внесение платы за аренду.

Второе направление - Частная фотография и фотосессии.

Первое время, Ваши фотомодели – это друзья и знакомые. Они Вам ничего не платят – Вы набираете портфолио. Начинать собирать портфолио нужно не тогда, когда Вы уже арендовали студию, а тогда, когда Вы ещё и не начинали свой бизнес, но фотоаппарат уже купили.

Имея минимальное портфолио. Начинайте искать клиента, совершенно незнакомых Вам людей. Самый лучший клиент – это дети, чьи родители хотят иметь хорошую фотосессию со своим ребёнком, снятым не в застывшей и напряжённой позе, а в жизни, в игре. Детей ищут в школах и детских садах. Можно начинать искать себе там клиента стоит тоже со знакомых – маленьких племянников и детей знакомых. Если у Вас есть свои дети – то проблемы нет – снимайте сначала своих детей.

Когда у Вас наберётся достаточное портфолио, делайте красивый сайт, говорящий о Вашем художественном вкусе. Вы можете не ограничиваться одной только детской тематикой, Вы можете снимать интерьеры, свадьбы, юбилеи, аксессуары и прочее, просто «детская» тема сейчас максимально востребована, и Вы всегда найдёте заказчика.

Разведение раков: Бизнес идея.

Условия разведения раков могут быть самыми разнообразными. При разведении раков доход появится через полгода после начала бизнеса. К тому же для начала такого бизнеса понадобится минимальное количество затрат. Разведение раков как бизнес актуально с конца весны и до середины осени. Ведь в этот период в водоемах вода не замерзает, и бизнес становится рентабельным. Перед тем, как начать разводить раков, необходимо найти потенциальных клиентов которым будет сбываться производимая продукция, это могут быть бары, кафе, рестораны.



Выращивание живых раков в домашних условиях, требует наличие пруда. Если у вас есть участок, то с этим не должно быть проблем. Выкопанные водоемы размером приблизительно 10x5 м, глубина водоемов должна быть небольшой, ведь раки привыкли обитать на небольшой глубине, дно водоемов должно быть засыпано песком. Раков кормят - дождевыми червями. Целесообразней построить отапливаемый бассейн. В таких аквариумах, рак достигает товарных размеров за одиннадцать, двенадцать месяцев.