Основные источники финансирования бизнеса

Понятие бизнеса отличается от предпринимательства именно тем, что к бизнесу относится совершение любых единичных разовых коммерческих сделок в любой сфере деятельности.

Бизнес (от англ. — дело, занятие, торговля)

Предпринимательство:

Экономическая деятельность людей, целью которой является прибыль, доход или иные личные выгоды. Данная деловая активность направлена в конечном счёте на совершение коммерческих операций по обмену товарами или услугами Инициативная самостоятельная деятельность людей, осуществляемая от своего имени, на свой риск и направленная на получение дохода, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, оказания услуг.

Не всякую хозяйственную деятельность можно считать предпринимательством, а ту, которая связана с риском, инициативой, предприимчивостью, самостоятельностью, ответственностью, активным поиском.

В зависимости от содержания деятельности различа­ют следующие виды предпринимательства.

|  |
| --- |
| **Виды предпринимательства** |
| Наименование вида | Его сущность |
| *Производственное**предприниматель-ство* | Осуществляется производство товаров, услуг, информации, духовных ценностей |
| *Коммерческое**предприниматель-ство* | Состоит в операциях и сделках по пере­продаже товаров, услуг и не связано с производством продукции |
| *Финансовое**предприниматель-ство* | Является разновидностью коммерческо­го предпринимательства. Объектом куп­ли-продажи здесь выступают деньги, ва­люта, ценные бумаги |
| *Посредническое**предприниматель-ство* | Проявляется в деятельности, соединяю­щей заинтересованные во взаимной сдел­ке стороны |
| *Страховое**предпринимательство* | Особая форма финансового предпринима­тельства, заключающаяся в том, что предприниматель получает страховой взнос, который возвращается только при наступлении застрахованного случая |

|  |
| --- |
| **Классификации предпринимательства** |
| Основаклассифи­кации | Формыпредприниматель­ства | Её сущность |
| Масштаб | *Малое предприни­мательство* (в про­изводстве — до 100 человек; в на­уке — до 60 чело­век; в непроизвод­ственной сфере — до 50 человек; в тор­говле — до 15 чело­век) | *Франчайзинг* (от фр. — льготный) — это система мелких частных фирм, которые заклю­чают контракт на право пользо­вания фабричной маркой круп­ной фирмы в своей деятельности на определённой территории и в определённой форме.*Венчурная* (от англ. — рисковать) *фирма* — это коммер­ческая организация, занимаю­щаяся разработкой научных ис­следований для их дальнейшего развития и завершения. Венчурные предприятия делают бизнес на нововведениях. Они рискуют «прогореть», если новая продук­ция не будет соответствовать тре­бованиям рынка |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | *Среднее предприни­мательство* (от 50 до 500 человек) | Оно непрочно, так как ему при­ходится конкурировать как с крупным, так и с мелким пред­принимательством, в результате чего оно либо перерастает в крупное, либо перестаёт сущест­вовать вообще. Исключение со­ставляют лишь фирмы, которые являются монополистами в вы­пуске какой-либо специфичес­кой продукции, имеющей своего постоянного потребителя |
|  | *Крупное предприни­мательство* (более 500 человек) | Отличается большей прочнос­тью, чем средний или мелкий бизнес. Его монопольное поло­жение на рынке даёт ему воз­можность производить дешёвую и массовую продукцию |
| Тип фирм1 | *Индивидуальное (частное предпри­нимательство )* | Бизнес, владельцем которого яв­ляется один человек. Он несёт неограниченную имущественную ответственность, и у него неве­лик капитал |
|  | *Товарищество (партнёрство )* | Бизнес, которым владеют два и более человек. Они принимают совместные решения и несут личную имущественную ответ­ственность за ведение дела |
|  | *Корпорация* (от лат. — сооб­щество) *( компа­ния, акционерное общество )* | Совокупность лиц, объединён­ных для совместной предприни­мательской деятельности. Пра­во на собственность корпорации разделено на части по акциям |
| Форма собствен­ности и ме­тоды хо­зяйствова­ния | Государственноепредприниматель­ство | Деятельность государственных предприятий на коммерческой (некоммерческой) основе по про­изводству товаров и услуг, необ­ходимых для развития нацио­нальной экономики |
|  | Индивидуальнаятрудоваядеятельность | Общественно-полезная деятель­ность физических лиц по произ­водству товаров и услуг, не свя­занная с их трудовыми правоот­ношениями с предприятиями любого типа (например, репети­торство) |
|  | Совместное пред­принимательство | Общая предпринимательская де­ятельность нескольких партнё­ров, в том числе и из разных стран |
|  | Международноепредприниматель­ство | Предпринимательская деятель­ность, в которой совместно уча­ствуют фирмы разных стран и используется международный капитал |



Основа стратегии финансирования бизнеса — разра­ботка схем финансирования исходя из индивидуаль­ных особенностей бизнеса и влияющих на него факто­ров.

*Инвестиции* — *размещение капитала с целью полу­чения прибыли.*

От кредитов инвестиции отличаются степенью риска для инвестора (кредитора) — кредит и проценты необ­ходимо возвращать в оговорённые сроки независимо от прибыльности проекта.



|  |
| --- |
| **Классификации инвестиций** |
| Основаклассификации | Формы инвестиций |
| Объект инвестиро­вания | *Реальные* (прямая покупка реального капи­тала в различных формах); *финансовые* (кос­венная покупка капитала через финансовые активы); *спекулятивные* (покупка активов исключительно ради возможного изменения цены — валюта и т. д.) |
| Основные цели инвестирования | Прямые *(вложение денежных средств с це­лью участия в управлении предприятием, в которое вкладываются деньги, и получения дохода от участия в его деятельности);* порт­фельные *(инвестиции в ценные бумаги, фор­мируемые в виде портфеля ценных бумаг.Данные инвестиции представляют собой пас­сивное владение ценными бумагами, напри­мер акциями компаний, облигациями и др., и не предусматривают со стороны инвестора участия в оперативном управлении предпри­ятием, выпустившим ценные бумаги)* |
| Сроки вложения | Краткосрочные *(до одного года);* среднесроч­ные *(1-3 года);* долгосрочные *(свыше 3-5 лет)* |
| Форма собственно­сти на инвестицион­ные ресурсы | Частные; государственные; иностранные; смешанные |

Не следует отождествлять инвестирование и финан­сирование.

*Финансирование* — *выделение средств или ресурсов для достижения намеченных целей.* Если целью фи­нансирования является получение прибыли, оно пре­вращается в инвестирование.

Для финансирования бизнеса необходимы финансо­вые ресурсы.



1. **Источники финансирования.**

Это могут быть:

* собственные деньги или деньги партнеров
* деньги, вырученные от продажи акций
* прибыль, которую приносит деятельность фирмы

Бывает, что этих возможностей недостаточно.

*Например, при создании акционерного общества учредителям понадобятся средства еще до того, как акции поступят в продажу: нужно напечатать акции, сделать им соответствующую рекламу, зарегистрировать фирму, снять помещение под офис*. *Или: фирма работает и приносит прибыль; в какой-то момент владельцы принимают решение расширить дело, но одной только прибыли не хватает, чтобы финансировать это мероприятие.*

Все источники финансирования в бизнесе можно разделить на внутренние и внешние.

2.**Внутренние источники финансирования –**источники, которые есть у самой фирмы.

2.1.**Прибыль** – главный внутренний источник финансирования фирмы.

Прибыль фирмы ("П") — это разница между ее доходами (для простоты будем считать, что они равны выручке от реализации продукции — "Д") и затратами ("3") или себестоимостью продукции ("С"): П = Д - 3, или П = Д - С.

Поскольку Д = Ц х К и С = С/ед х К, где "Д" — доход фирмы (в нашем случае — выручка от реализации продукции); "Ц" — цена продукции; "К" — объем ее реализации; "С/ед" — себестоимость единицы продукции, мы можем записать следующую формулу: П = К(Ц-С/ед).

Теперь нетрудно разобраться, от чего зависит величина прибыли фирмы.

Во-первых, от цен на ее товары "Ц". При постоянных затратах и заданном объеме реализации продукции прибыль растет с ростом цены.

Во-вторых, от затрат на единицу продукции — "С/ед". При заданных объеме реализации и цене снижение себестоимости единицы продукта приводит к увеличению прибыли.

В-третьих, от объема реализации продукции — "К". Можно добиться роста прибыли, не меняя цену и себестоимость единицы продукта, но увеличив объем производства и реализации товаров.

2.2**Валовая и остаточная прибыль**

Величину "П" в формуле П = Д — С (3), экономисты называют **валовой, или общей прибылью**. Часть этой прибыли пойдет в уплату налогов государству. Какая-то сумма, возможно, будет выплачена банку в виде процентов.

Сумма, которая останется после того, как из валовой прибыли "П" мы вычтем все перечисленные суммы, называется **остаточной, или чистой прибылью**. Она может быть использована для финансирования бизнеса: на строительство новых зданий или перестройку старых, покупку новых машин, оборудования, компьютеров или даже проведение серии научных исследований. Из нее получают свои дивиденды акционеры (если речь идет об акционерном обществе). Часть остаточной прибыли предприниматель может израсходовать на стимулирование работников, выплачивая им премии сверх заработной платы. Какие-то средства будут потрачены на рекламу, на благотворительные цели, наконец, на личные нужды самого предпринимателя (если говорить об индивидуальном предприятии).

2.3 **Проблема запасов**

Разумно распорядиться остаточной прибылью — важная задача предпринимателя. На примере с магазином видно, что, чем больше скорость оборота, тем выше прибыль. С другой стороны, фирме приходится чаще закупать товары для продажи. У менеджера может возникнуть идея увеличить запасы — расширить склады, приобрести складское оборудование, потратив на это часть прибыли. Возможно, это и будет полезно для бизнеса, но следует помнить, что деньги, вложенные в запасы, выпадают из оборота на время хранения товаров и, следовательно, не приносят прибыли. Всегда есть риск, что запасы останутся нераспроданными и фирма потеряет на этом — чем больше запас, тем больше риск. Поэтому менеджер может быть более дальновидным, поддерживая запасы на минимально необходимом уровне, и предложить владельцам фирмы потратить эту сумму на другие цели, например на проведение маркетинговых исследований.

3. **Внешние источники финансирования**

3.1. **Другие фирмы.** Фирма, испытывающая недостаток в средствах, может найти партнеров, у которых такие же проблемы. Создавая совместный бизнес, партнеры получают возможность расширить свои финансовые ресурсы за счет эффекта экономии на масштабе.

3.2 **Продажа акций** — тоже способ привлечь финансы извне, и это очень важный источник финансирования, так как у фирмы могут насчитываться сотни и тысячи акционеров.

**Банки**. Если фирма не может или не хочет искать дополнительные средства для своего развития, объединяясь с другими фирмами, она одалживает их в банке. Банк выдает фирме средства на какой-то конкретный срок. Банк берет плату за свои услуги — платность кредита. Банк требует от фирмы гарантий (обеспечения кредита). Фирма тоже может застраховаться на случай банкротства или, скажем, стихийного бедствия. Такая страховка может послужить гарантией и для банка. **Кредит** — важный внешний источник финансирования деятельности фирм. Он играет очень большую роль в современном бизнесе. Его преимущества — быстрота, доступность и гибкость.

**Торговый**(или товарный) **кредит**. Его предоставляют друг другу сами фирмы в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Похожие сделки совершаются между фирмами розничной торговли и населением. Это — покупка товаров в рассрочку.

**Государство.** Есть несколько форм государственного бюджетного финансирования.

Государство выделяет средства предприятиям государственного сектора в виде *прямых капитальных вложений*. Предприятия государственного сектора принадлежат государству. Это означает, что государству принадлежит и прибыль от их деятельности.

Государство может также предоставлять фирмам свои средства в виде *субсидий*. Это — частичное финансирование деятельности фирм. Субсидии могут выдаваться и государственным, и частным фирмам.

Главное отличие государственного финансирования от банковского кредита в том, что фирма получает средства от государства бесплатно и безвозвратно. Это означает, что фирма не должна возвращать сумму, полученную от государства, и не должна выплачивать за нее проценты.

Еще одна форма государственного финансирования деятельности фирм — это *государственный заказ*. Государство заказывает фирме изготовление той или иной продукции и объявляет себя ее покупателем. Например, если в стране железные дороги принадлежат государству, оно может заказывать частной фирме вагоны и локомотивы и закупить всю партию. Государство здесь не финансирует затраты, а заранее обеспечивает фирме доход от продажи товаров.

**Как открыть своё дело?**

**1. Элементарный тест на предпринимательские способности или готовы ли вы психологически к началу своего бизнеса?**

По своему опыту знаю «симптомы», которые говорят о готовности человека заняться своим бизнесом и стать в нем успешным. Мне не понаслышке знакомы эти симптомы, которые говорят о неадекватности будущего бизнесмена и недооценки им рисков.

Перед тем, как открыть свое дело, очень рекомендую вам трезво оценить свои возможности и обнаружить те или иные предпринимательские «симптомы» у себя.

Ниже они будут даны в виде простых внутренних убеждений и мыслей, которые пребывают в вашей голове. Эти мысли и будут нашим своеобразным тестом на оценку вашего бизнес-потенциала.

«Симптомы» потенциально успешного бизнесмена:

* Я понимаю, что мой первый бизнес скорее всего будет убыточен и я могу потерять время и деньги;
* Я понимаю, что на последние деньги бизнес открывать нельзя, особенно если у меня нет предпринимательского опыта;
* Я понимаю, что открывая бизнес с партнером, мы будем зависеть друг от друга, и кто-то из нас может подвести другого, мы также можем поругаться из-за денег;
* Я понимаю, что бизнес — это такая же профессия как хирург, художник, музыкант и ей нельзя научиться за короткое время;
* Я понимаю, что в случае неудачи могу остаться не только без денег, но еще и подорвать репутацию, если например подведу партнеров или клиентов;
* Одновременно с этим, я знаю, что бизнес дает большие возможности для материального и творческого роста, если правильно организовать все процессы. К тому же здесь мой доход потенциально не ограничен, в отличие от стандартной работы.

«Симптомы» горе-бизнесмена:

* Мой первый бизнес обязательно окажется прибыльным, ведь я хороший специалист и все предварительно просчитал;
* У меня совсем нет денег, но ведь риск — благородное дело и кто не рискует, тот не пьет шампанское;
* Если я открою бизнес с партнером, в любом случае, как мы дружили до этого, так и будем дружить, ведь мы друзья детства и у нас прекрасные отношения;
* Бизнес не так сложен, как все о нем говорят, главное ввязаться в драку, а так видно будет, ведь я не привык сдаваться;
* Если я никого не буду «кидать», то и отношения со всеми будут хорошие, так что бояться нечего, репутация — вещь наживная;
* Мне надоели эти тупые начальники на работе, быстрее бы открыть свое дело и доказать всем, кто тут умный.

При принятии решения об открытии своего дела или начале бизнеса одного желания мало. Должно присутствовать понимание нескольких очень важных моментов:

* Нужно понимать, что можно потерять не просто время, но и деньги;
* При отсутствии опыта вкладывать в бизнес последние накопления глупо;
* При совместном ведении дел с партнером, вы будете напрямую зависеть друг от друга;
* Нельзя научиться вести бизнес в короткий срок;
* Самое главное, что можно потерять — репутация. Деньги можно заработать, а восстановить испорченную репутацию практически нереально;
* Слишком амбициозно думать, что все можно предварительно просчитать;
* Открывать свое дело, чтобы показать всем врагам, на что вы способны — как минимум недальновидно.

Если четко уяснить эти нехитрые нюансы, можно добиться вполне реального успеха на выбранном поприще.

Тревогу и страх перед неизвестностью испытывает каждый начинающий предприниматель. Несмотря на то что идея есть, бизнес-план разработан, все проанализировано. Но неизвестность вызывает неприятные ощущения.

Попробуем разобраться, так ли страшно начинать свое дело и рассмотрим самые распространенные страхи начинающих бизнесменов.

* **Страх, что не найдутся клиенты и покупатели**. В такой ситуации проведите некий опрос, от третьего лица, как ваше окружение смотрит на такую идею для собственного бизнеса. Но будьте здравомыслящим: не воспаряйте в небо, услышав похвалу, и одновременно не забывайте о том, что зависть еще никто не отменял;
* **Боязнь остаться ни с чем, страх перед рисками**. Если предварительно все было спланировано, определены сильные и слабые стороны вашего бизнеса, значит, определенные риски уже были учтены. Лучший способ побороть этот страх — держать риски под контролем.

Как только Вы начнете свое дело, придется столкнуть с различными препятствиями, которые нужно будет научиться преодолевать. Сидеть и бояться — не лучшая идея для процветания бизнеса. Лучше всего попытаться взять свои страхи под контроль, а для этого нужно такое качество, как упорство.

Поздравляю! Теперь вы знаете свои сильные и слабые стороны. Осталось только **работать над ними и над собой**, если вы чувствуете, что у вас есть некоторые догмы и заблуждения, которые могут мешать вам открыть свое дело.

В разделе №5 я расскажу об открытии собственного дела по готовой коммерческой схеме более подробно.

**2. Рассчитываем доходность вашего будущего бизнеса на реальном примере. Цифры. Термины. Факты.**

Для этого разберем несколько ключевых понятий в бизнесе, они будут фигурировать во всех ваших расчетах, независимо от того, какой бизнес вы открываете.

Ключевые понятия в бизнесе:

1. [Стоимость получения одного клиента](https://hiterbober.ru/beginners/kak-otkryt-svoe-delo-s-nulya.html#part-2-1)
2. [Средний чек](https://hiterbober.ru/beginners/kak-otkryt-svoe-delo-s-nulya.html#part-2-2)
3. [Себестоимость](https://hiterbober.ru/beginners/kak-otkryt-svoe-delo-s-nulya.html#part-2-3)
4. [Выручка](https://hiterbober.ru/beginners/kak-otkryt-svoe-delo-s-nulya.html#part-2-4)
5. [Прибыль](https://hiterbober.ru/beginners/kak-otkryt-svoe-delo-s-nulya.html#part-2-5)
6. [Конверсия](https://hiterbober.ru/beginners/kak-otkryt-svoe-delo-s-nulya.html#part-2-6)

1) Стоимость получения одного клиента

***Стоимость получения одного клиента****— количество денег на рекламу и другие маркетинговые мероприятия, которые необходимы, чтобы клиент сделал у нас заказ.*

Например, вы печете дома пирожки и продаете их на рынке. На проезд до рынка и обратно вы тратите 50 рублей.

Каждому клиенту вы даете пирожок в пакете, который стоит 1 рубль, а еще вы платите 100 рублей в день директору рынка за возможность здесь торговать.

К тому же каждый день перед началом торговли вы клеите 5 объявлений в разных частях рынка, для того, чтобы о вас узнали. Предположим, что на объявления у вас уходит 50 рублей. После всех этих вложений, вы можете начинать продажу.

Пусть в день вы продаете 100 пирожков по 20 рублей (выручка 2000 рублей/день).

Тогда стоимость получения одного клиента будет равна общей сумме расходов за период (в вашем случае это день), деленной на количество проданных единиц товара (100 пирожков).

**Считаем:**

50 рублей объявления + 100 рублей директору рынка + 100 рублей пакетики для пирожков + 50 рублей проезд = 300 рублей. Эту сумму вы тратите в день, чтобы продать 100 пирожков.

Формула расчета стоимости одного клиента:

**Стоимость одного клиента** = 300 рублей / 100 пирожков. Получается, что затраты на привлечение одного клиента составляют 3 рубля.

2) Средний чек

***Средний чек****— это средняя стоимость одной покупки клиента.*

В случае с пирожками это выглядит так:

Какой-то клиент купил у вас один пирожок, какой-то 2, а кто-то взял на стройку своим коллегам рабочим сразу 10 пирожков. Тогда, например 25 человек и купили наши 100 пирожков.

Формула расчета среднего чека:

**Средний чек** = выручка / стоимость одной покупки.

В нашем случае средний чек = 2000 рублей / 25 продаж = 80 рублей.

3) Себестоимость

***Себестоимость****— минимальные затраты, которые требуются на производство товара или услуги.*

Вам необходимо знать себестоимость, чтобы не уходить в минус при планировании бизнеса.

4) Выручка

***Выручка****— это общая сумма продаж за период.*

Например, если за 1 день вы продали 100 пирожков по 20 рублей, то ваша дневная выручка составит 2000 рублей.

5) Прибыль

***Прибыль****— это главный показатель в бизнесе. Рассчитывается за период.*

*Если вы получили прибыль, вывели ее из бизнеса и потратили на свои нужды, то такая прибыль называется****ЧПВС****(Чистая Прибыль Выведенная Собственником).*

Формула расчета прибыли:

**Прибыль** = выручка (за период) — сумма всех затрат (за период).

6) Конверсия

***Конверсия****— это общее число совершенных действий к предполагаемым.*

Например, если из 1000 клиентов, которые увидели ваши рекламные объявления, 10 совершили покупку, то конверсия составит 1%.

Формула расчета конверсии:

**Конверсия** = количество целевых действий / общее количество действий \* 100%.

Или для большей наглядности: количество реальных клиентов / количество потенциальных клиентов \* 100% (единица измерения — %).

Ваша точка фокуса

*Вы всегда должны стремиться, чтобы ваш средний чек, выручка, прибыль и конверсия****увеличивались****, а затраты на получение одного клиента****уменьшались!***

С основными терминами, необходимыми для открытия своего дела мы ознакомились, конечно же есть еще такие понятия как «точка безубыточности», «объем начальных инвестиций», «периодические затраты», «амортизация» и другие.

Но они уже будут фигурировать в вашем бизнес-плане, который я вам настоятельно рекомендую составить, перед тем, как начать бизнес.

На тему составления бизнес-плана можно найти немало статей во всезнающем Интернете, где все подробно объясняется с цифрами и примерами — [как составить бизнес-план](https://hiterbober.ru/beginners/kak-sostavit-biznes-plan.html). Обязательно поищите и прочтите те, что для вас понятны и предпочтительны.

Теперь давайте сравним расчеты бизнеса без вложений и с вложениями. Сразу скажу, что все цифры для расчетов примерные и взяты для наглядности.

***Наглядный пример***

В качестве примера бизнеса без вложений возьмем проведение пеших (или водных, лыжных, снегоходных – тогда с непременным вложением в оборудование и снаряжение) экскурсий по местным достопримечательностям нашего района.

В качестве примера бизнеса с вложениями рассмотрим открытие небольшого магазина одежды в вашем городе.

**Бизнес по организации экскурсий в родном селе (послелке)**

| **№** | **Стартовые инвестиции** | **Сумма** |
| --- | --- | --- |
| 1 | Реклама | 3 000 рублей |
| 2 | Телефонная связь | 200 рублей |
| 3 | Раздаточный материалы | 500 рублей |
| 4 | Ваши ораторские и презентационные способности | Бесплатно |
| **Итого:** | **3700 рублей** |

Теперь рассмотрим, через какой срок вы вернете свои деньги и получите прибыль, опираясь на бизнес-термины, приведенные выше.

Как видим, затраты на организацию бизнеса минимальные. В основном это реклама. Составьте ее грамотно и тогда успех будет вам обеспечен.

Поищите в Сети несколько статей на примерную тему: «[Как писать эффективные рекламные тексты? Технология + примеры](https://hiterbober.ru/businessmen/kak-pisat-reklamnye-teksty.html)»

Предположим, что вы сделали рекламу, где-то разместили ее платно, где-то бесплатно и собрали группу из 20 человек за 10 дней. Пусть билет на вашу экскурсию стоит **500 рублей**. При этом средний чек у вас практически всегда будет равен **500 рублям** (если кто-то не берет сразу несколько билетов на экскурсию).

Тогда с 20 человек ваша выручка составит **10 000 рублей**. При этом вы потратили 3700 рублей, то есть стоимость одного клиента у вас будет равна 185 рублей.

Прибыль с одного клиента 315 рублей, а общая прибыль с одной экскурсии составит 6300 рублей.

Вот такой мини бизнес-план у нас получился для расчета показателей эффективности проекта «Экскурсии по достопримечательностям родного района».

Гораздо сложнее дело обстоит с открытием магазина одежды.

**Бизнес по организации магазина одежды**

| **№** | **Стартовые инвестиции** | **Сумма** |
| --- | --- | --- |
| 1 | Аренда помещения | 20 000 рублей/мес. |
| 2 | Торговое оборудование | 10 000 рублей |
| 3 | Товар широкого ассортимента | 500 000 рублей |
| 4 | Реклама (вывеска, баннеры, штендеры, оформление торгового зала) | 50 000 рублей |
| 5 | Ремонт помещения | 250 000 рублей |
| **Итого:** | **920 000 рублей** |

И это только единовременные затраты, чтобы стартовать. Прибавьте сюда зарплату продавца (если вы не будете торговать самостоятельно) и налоги.

Получается, что на одни ежемесячные затраты у вас будет уходить около 50 000 рублей (аренда, зарплата, налоги).

К тому же ассортимент всегда необходимо обновлять и если что-то пойдет не так (как, например, случилось нынче в период пандемии коронавируса) и вы не сможете продать товар по тем или иным причинам, то все ваши деньги, вложенные в товар, окажутся **замороженными**.

В случае, если дела пойдут совсем плохо и вы решите закрыть бизнес, то деньги за аренду помещения и ремонт вернуть уже не получится, а оборудование и товар вы продадите минимум в 2-3 раза дешевле, при условии, что на это также потребуется время.

Даже если вы выйдите на чистую прибыль 2000 рублей в день (что поверьте, не так просто сделать в оффлайн бизнесе, особенно в первые месяцы) то срок окупаемости первоначальных вложений составит 920 000 / 60 000 рублей (прибыль за 30 дней) = 15 месяцев.

*Это время у вас уйдет только на то, чтобы****вернуть****первоначальные вложения!*

Вывод

Лучше научиться продажам и открыть свое первое дело без вложений, получить там прибыль и многократно закрепить полученный результат.

Только после этого можно переходить к более сложным шагам и строить систему, приносящую деньги без вашего участия. Примером такой системы и является магазин.

Бизнес-системой для вас может также выступать собственный сайт в Интернете, который также способен приносить прибыль.

Если вы хотите узнать, как можно зарабатывать на своем сайте и построить таким образом актив в сети, приносящий пассивный доход, найдите и почитайте статьи на тему «[Как заработать на своем сайте](https://hiterbober.ru/internet-money/kak-zarabotat-na-svoem-sajte.html)».

3. Какой бизнес лучше открыть, если у вас ограничены средства

Свое дело практически с нуля вы можете открыть, предоставляя услуги. Их вы можете оказывать как самостоятельно, так и с партнером (с партнерами). Услуги также можно перепродавать.

*Для продажи услуг особенно важно, что главным активом бизнеса является клиентская база!*

Даже если у вас не будет ничего или не дай Бог ваше оборудование (офис, документы) сгорят, наработанная клиентская база быстро возместит эти убытки при правильной работе с ней.

Если вы все же решили открыть бизнес, для которого требуются солидные инвестиции, то и риски здесь соответственно будут гораздо выше.

Открывая свое дело, вы должны понимать, что в принципе без денег ничего открыть не получится. В любом случае понадобятся определенные средства хотя бы в несколько тысяч рублей на рекламу и прочие организационные расходы.

В предпринимательских кругах бизнесом без вложений обычно называют проекты, стартовый бюджет которых не превышает 1000 долларов.

4. Открываем свое дело — 5 простых шагов успешного старта

Сейчас перейдем к практическим шагам и поймем, какие последовательные действия необходимо выполнить, чтобы стартовать свой проект быстро и без лишних затрат.

Шаг 1. Выбор идеи для будущего проекта

Если вы хотите открыть своё дело и ищите хорошие идеи, то их лучше выбирать не методом «мозгового штурма», когда вы перебираете все приходящие в голову мысли и записываете их, а сделать это более грамотно.

Прежде всего выбранная [бизнес-идея](https://hiterbober.ru/beginners/biznes-idei-s-minimalnymi-vlozheniyami.html) должна подходить именно вам. Если ваш сосед открыл в гараже автосервис, совсем не значит, что вам нужно сделать то же самое.

Возьмите лист бумаги и напишите, каким именно бизнесом вам было бы интересно заниматься. Набросайте минимум 10 вариантов.

Теперь подумайте, какими знаниями, опытом или другими ресурсами вы располагаете, чтобы заняться именно этим видом (видами) бизнеса. Это идеальный вариант, при котором вы сможете выбрать себе дело по душе и зарабатывать на нем.

*Отличной идеей для старта первого бизнес-проекта является посредничество, например, продажа недорогих китайских товаров с высокой наценкой (до 300-500%). Этот бизнес при минимальных вложениях способен принести большую прибыль. Сейчас даже школьники и молодежь успешно открывают такие проекты и продают в интернете часы, товары для здоровья и дома, полезные недорогие гаджеты.*

*Если вы хотите начать такой успешный бизнес, рекомендую вам делать это под руководством наставника. Так вы избежите частых ошибок, потерь денег и сможете заработать уже через 1-2 месяца с момента старта.*

Шаг 2. Анализ рынка и выбор ниши

**Выбор ниши** — очень важный этап. Если вы выберите нишу со слишком высокой конкуренцией, то рискуете остаться без клиентов. Да и вложений этот бизнес потребует довольно больших.

Если вы решили открыть бизнес в оффлайне, то по обилию рекламы в газетах и журналах той или иной сферы, вы можете косвенно оценить размер определенного этого рынка и существующую на нем конкуренцию.

Если вы хотите открыть бизнес в Интернете, то лучше всего анализировать нишу и конкуренцию в ней с помощью сервиса Яндекс.Вордстат (www.wordstat.yandex.ru).

Для этого введите в строку поиска вордстата интересующее вас слово или фразу и посмотрите, какое количество запросов выдаст вам сервис.

Если вы увидите, что люди запрашивают выбранное вами словосочетание несколько тысяч раз в месяц, это говорит о востребованности данной ниши, но и конкуренция в ней будет довольно высокая.

После того, как вы провели анализ рынка и определились с нишей для будущего проекта, обязательно составьте бизнес-план и только после этого переходите к следующему шагу.

Шаг 3. Подготовка предложения и запуск рекламной кампании

Если вы открываете бизнес в оффлайне, то вашим предложением может быть хорошо оформленная витрина в магазине, а бизнес-процессами — налаженные поставки товара и качественная работа продавца.

Если вы открываете свое дело в Интернете, то в этом случае вашим предложением будет хорошо оформленный сайт с продуманной структурой и продающими текстами.

Отнеситесь к подготовке предложения очень серьезно, ведь от того, как вы будете позиционировать свои товары и услуги во многом зависит успех вашего будущего проекта.

Следующим этапом для вас станет запуск рекламной кампании и поиск клиентов.

Если вы сами не разбираетесь в разработке рекламных и маркетинговых стратегий, то можете найти профессионально специалиста по рекламе или маркетолога, который поможет вам настроить маркетинговые процессы вашей компании.

При наличии средств, найти маркетолога можно на бирже удаленных специалистов.

Шаг 4. Получение первых заказов и работа с клиентами

После организации хорошо подготовленной рекламной кампании вы начнете получать звонки или приходы (в случае, если у вас торговая точка) клиентов.

На этом этапе очень важно правильно работать с каждым покупателем. Советую вам здесь использовать принцип ДБЧО**\***.

***ДБЧО****— давать больше, чем ожидают.*

*То есть, если клиент рассчитывал просто купить товар или услуги, заплатив вам определенную сумму, скажите, что сегодня в вашей компании как раз проходит «день подарков» или «распродажа» и предложите человеку небольшой сувенир или скидку в 10%.*

Тогда ваши первые клиенты станут постоянными и помимо своих покупок, будут приносить вам прибыль, рекомендуя вашу компанию друзьям, знакомым и родственникам. Сработает эффект «сарафанного радио».

Шаг 5. Выполнение обязательств и получение прибыли

После того, как к вам пришел клиент и внес оплату, обратите внимание на то, какого качества товар или услугу вы ему предлагаете.

Старайтесь заработать себе и своей компании хорошую репутацию, уступайте клиентам в тех моментах, где это не возможно с вашей стороны, стройте с ними партнерские и дружеские отношения.

Так вы сможете получить свою первую прибыль, а дальше одну ее часть снова инвестировать в свое дело, а вторую часть потратить на свои нужны.

*Не забывайте при этом вовремя платить налоги, чтобы избежать проблем с представителями закона!*

По всем налоговым вопросам вы можете проконсультироваться у бухгалтера или в налоговой инспекции по месту жительства. К сожалению, в Ловозерском районе представители налоговой инспекции работают теперь только наездами, но Оленегорск относительно не далеко..

Если у вас есть небольшой первоначальный капитал в размере от 1 млн и выше и у вас нет желания рисковать этими деньгами, открывая собственный бизнес с нуля, выбирайте какую либо франшизу.

**Вкратце схема взаимодействия выглядит так:**

1. Вы заходите на сайт компании , изучаете условия сделки и заполняете заявку на покупку франшизы.
2. Платите паушальный взнос (может быть разным, но стоит ориентироваться на сумму около 400 000 рублей) и заключаете договор. Это документ даёт вам право работать под известным брендом, применяя авторские технологии, рецепты и используя лицензированное оборудование.
3. Проходите краткий курс обучения, в учебном центре компании.
4. Выбираете вместе с представителями компании место расположения объекта (возможно – магазина, ресторана, кафе), рассчитываете окупаемость.
5. Разрабатываете дизайн-проект, строите объект выбранного формата и открываете его. На этой стадии франчайзи доступна помощь профессиональной стартап-команды: эксперты помогут запустить проект максимально грамотно, устранить любые проблемы, которые могут возникнуть на этой стадии и последующих.
6. Анализируете результаты первых месяцев работы, корректируете операционную деятельность, маркетинг и управление.
7. Выводите проект на стабильную ежемесячную прибыль.

Риски такого бизнеса минимальны: ваши партнеры заинтересованы в рентабельности ресторана и сделают всё, чтобы вы не прогорели. Вы работаете не в одиночку, а в команде. В вашем распоряжении – передовые маркетинговые модели, готовые схемы подбора персонала и технологии продаж.

Сроки открытия объекта – от 3 до 6 месяцев. Стартовые вложения – от 1,4 млн рублей. Роялти (плата за использование бренда) разная, но крутится вокруг 4,5 - 6% от оборота.

***Для Ловозерского района особенно проблематично начинать бизнес через франчайзинг, ввиду депрессивности экономики, постоянного снижения численности и малой плотности населения.***

ЗАКЛЮЧЕНИЕ:

Немного повторим ранее прочитанное и подведем итоги.

**предлагаем ознакомиться с четырьмя основными направлениями бизнеса:**

1. предоставление услуг;
2. торговля;
3. производство;
4. посредничество.

И уже исходя из своего характера и навыков, из этого можно что-то выбрать.

Так, если вы коммуникабельны и легко находите общий язык с людьми, то вам придется по душе посредничество (например, агентство недвижимости) или торговля.

Производственная сфера и предоставление услуг подойдет вам, если вы обладаете определенными знаниями в конкретной сфере.

**Следующим этапом в том, как открыть свое дело с нуля, является анализ рынка. Это важное исследование, которое затрагивает следующие аспекты ведения бизнеса:**

* потребители;
* предлагаемые товары или услуги;
* конкуренты и их преимущества;
* привлечение потребителей;
* ваши конкурентные преимущества;
* законодательство;
* риски.

Что здесь имеется ввиду?

Например, в своем районе с населением в 30 тысяч человек вы хотите открыть цветочный магазин.

Но он будет десятым по счету.

То есть конкуренция довольно высокая.

Подумайте, чем вы сможете привлечь потребителя — сниженной ценой, оформлением букетов или наличием экзотических цветов.

А может просто нужно задуматься о чем-то другом?

Поэтому прежде чем бежать регистрировать свое дело, необходимо тщательно изучить востребованность предполагаемого бизнеса, иначе можно не просто потерять все вложенные средства, но потерпеть убытки.

Как открыть свое дело с нуля: выбор организационно-правовой формы собственности

Это важный аспект, который нужно учитывать перед тем, как начать свое дело с нуля.

**Об организационно-правовых формах для малого бизнеса мы с вами говорили на предыдущем занятии. Итак, существует несколько наиболее приемлемых организационно-правовых форм:**

1. Индивидуальное предпринимательство (ИП) — физическое лицо, которое имеет право нанимать работников.

Плюсы:

* + дешевая регистрация;
	+ минимальный пакет документов — паспорт и идентификационный налоговый номер (ИНН);
	+ легко ликвидировать бизнес.

Минусы:

* + ограничение на ведение различных сфер деятельности;
	+ невозможность продажи или передачи бизнеса;
	+ ограниченность роста и увеличение продаж;
	+ ИП несет ответственность всем своим имуществом.
1. [Общество с ограниченной ответственностью (ООО)](https://biznesprost.com/rukovodstvo/kak-otkryt-ooo.html) — это уже юридическое лицо, которое может иметь несколько учредителей. Уставный капитал стартует от 10 тысяч рублей.

Плюсы:

* + нет никаких ограничений на ведение различных видов деятельности;
	+ учредители могут понести ответственность исключительно в пределах своих долей в капитале;
	+ есть возможности роста и расширения бизнеса;
	+ дело можно продать.

Минусы:

* + при большом количестве учредителей затягивается и усложняется процесс согласования и принятия решений;
	+ вступление и выход учредителей нужно согласовывать с регистрирующим органов.

**Сравнительная характеристика ИП и ООО представлена в таблице:**

| **Показатель** | **ИП** | **ООО** |
| --- | --- | --- |
| Документы для регистрации | • заявление• паспорт• ИНН• квитанция об оплате госпошлины | • заявление по форме Р• решение учредителя / протокол общего собрания• устав ООО• квитанция об оплате госпошлины• гарантийное письмо о предоставление юрадреса• документ о внесении уставного капитала |
| Стоимость госпошлины | 800 рублей, но может меняться | 4 000 рублей + услуги нотариуса 1300 рублей, но может именяться |
| Регистрация | на одного человека | от 1 до 50 человек |
| География бизнеса | по месту жительства | Привязка только к юридическому адресу |
| Ограничения по видам деятельности | есть | нет |
| Налоговые ставки | общая система налогообложения: налог на прибыль — 13%.Доступна патентная система | общая система налогообложения: налог на прибыль — 20% |
| Бухгалтерская отчетность | не сдают | сдают в обязательном порядке |
| Процесс ликвидации | просто при отсутствии долгов | создается ликвидационная комиссия и уведомляется налоговая |

**Как открыть свое дело с нуля: составление бизнес-плана**

Ни одно открытие бизнеса невозможно без [составления бизнес-плана](https://biznesprost.com/rukovodstvo/instrukcija-po-sostavleniju-biznes-plana.html).

Это важнейший документ, который и определяет возможную прибыльность дела.

Конечно, не имея никакого экономического образования или даже элементарных знаний в этой сфере, будет довольно сложно составить грамотный бизнес-план.

Поэтому работая над изучением вопроса, как открыть свое дело с нуля, можно поискать специалистов, которые смогут предоставить этот документ, или же попробовать самостоятельно разобраться в этой проблеме.

Сам бизнес-план имеет вид своеобразной инструкции, как вести дело, в которой подробно расписана сама идея, а также ее реализация.

Другими словами, это некая стратегия вашего бизнеса.

**Итак, бизнес-план имеет следующую структуру:**

| **Раздел** | **Описание** |
| --- | --- |
| Титульный лист | • Название вашей фирмы / компании;• адрес;• контактные данные учредителей;• содержание (для удобства изучения). |
| Резюме (вступление) | • Направление бизнеса;• ваши цели;• стартовый капитал, окупаемость инвестиций. |
| Анализ рынка | • Описание условиях, в которых будет существовать бизнес;• конкуренты;• привлекательность именно вашего бизнеса. |
| Маркетинговый план | • Идеи продвижения бизнеса;• конкурентные преимущества;• реклама. |
| Организационный план | • Подробное описание этапов, которые необходимо пройти перед открытием и запуском бизнеса;• для удобства оформляется в виде таблицы с указанием сроков. |
| Финансовая часть | • Стартовые расходы на открытие бизнеса;• ежемесячные расходы на поддержание бизнеса;• расчет точки безубыточности;• расчет амортизации;• срок окупаемости;• прогноз продаж с расчетов прибыли. |
| Перспективы | • Оптимистичный и пессимистичный прогнозы;• перспективы;• риски. |

**Как открыть свое дело с нуля: наличие стартового капитала**

Ну вот подробный бизнес-план составлен, и теперь известна точная сумма стартового капитала.

Но как его получить?

**Есть несколько вариантов,**[**как получить деньги для того, чтобы начать свое дело**](https://biznesprost.com/rukovodstvo/gde-vzjat-dengi-na-otkrytie-biznesa.html)**с нуля:**

* личные средства и сбережения;
* кредит;
* инвесторы.

Самым оптимальным источником стартового капитала являются собственные средства и сбережения.

Если в данный момент есть лишние деньги и уже продумана вся организация будущего бизнеса, то приступать к реализации идеи можно в любое желаемое время.

Если же этих нет, то их придется заработать.

Здесь два варианта — продать ненужное имущество или заработать деньги и накопить их.

Поэтому в этом вопросе нужно полагаться на свое терпение, ведь на получение нужной суммы уйдет некоторое время.

Если говорить о кредите, то он всегда будет связан с рисками, особенно для новичков.

**Особенности кредитных средств заключаются в следующем:**

* оформление ликвидного залога (недвижимость, автомобиль);
* необходимо нанять эксперта, который сможет оценить залоговое имущество;
* внесение страховых платежей;
* ежемесячно выплачивать тело и проценты кредита;
* при «прогорании» дела можно лишиться имущества, которое было заложено.

Исходя их вышеперечисленного, кредит — это не просто возврат взятых средств и процентов, но и сильная эмоциональная нагрузка на начинающего бизнесмена.

А это не самый лучший способ получения денежных средств для новичков, которые решили начать свое дело с нуля.

Третий вариант получения стартового капитала предполагает поиск инвесторов.

Чтобы на них выйти, вам необходимо искать посредников, которые занимаются старт-апами, а конкретно — краудфандингом.

Для этого вы должны составить убедительный и грамотный бизнес-план и быть готовым делиться своими доходами с вашим инвестором.

Для тех, кто реально заинтересовался идеей начать своё дело, предлагаю по данной ссылке <https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html> изучить следующие предложения:

* [1. Как выбрать бизнес-идею: на что обратить внимание перед тем, как открывать своё дело ⚠](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#1)
	+ [1. Психология](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#1-2)
	+ [2. Выбор сферы деятельности](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#2)
	+ [3. Стартовый капитал](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#3)
	+ [4. Цель](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#4)
	+ [5. Качество](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#5)
* [2. Как начать свой бизнес с нуля и практически без вложений денег — 6 простых шагов с чего лучше начать малый бизнес 📋](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#2_____nbspmdash_6)
	+ [Шаг №1. Определяем идею](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_1)
	+ [Шаг №2. Составляем бизнес-план](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_2)
	+ [Шаг №3. Начинаем действовать](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_3)
	+ [Шаг №4. Подбираем персонал](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_4)
	+ [Шаг №5. Запускаем бизнес](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_5)
	+ [Шаг №6. Получаем прибыль](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_6)
* [3. Бизнес идеи 2020 с минимальными вложениями — ТОП-145 лучших идеи для малого бизнеса с нуля для начинающих 📊](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#3__2020__nbspmdash_-145)
	+ [Бизнес идея №1. Кадровое агентство](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_1-2)
	+ [Бизнес идея №2. Декоратор залов](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_2-2)
	+ [Бизнес идея №3. Фотограф](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_3-2)
	+ [Бизнес идея №4. Ремонт квартир](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_4-2)
	+ [Бизнес идея №5. Выпечка тортов](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_5-2)
	+ [Бизнес идея №6. Реализация (продажа) икры](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_6-2)
	+ [Бизнес идея №7. Вендинговый бизнес](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_7)
	+ [Бизнес идея №8. Ведение корпоративов](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_8)
	+ [Бизнес идея №9. Точка быстрого питания](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_9)
	+ [Бизнес идея №10. Видеоканал на Ютуб (YouTube)](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_10__YouTube)
	+ [Бизнес идея №11. Риэлторские услуги](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_11)
	+ [Бизнес идея №12. Ремонт техники](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_12)
	+ [Бизнес идея №13. Организация свиданий](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_13)
	+ [Бизнес идея №14. Доставка еды](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_14)
	+ [Бизнес идея №15. Перевозка грузов](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_15)
	+ [Бизнес идея №16-145. Остальные идеи бизнеса](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_16-145)
* [4. Бизнес-идеи в домашних условиях – 15 самых популярных видов бизнеса на дому 💰 🏠](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#4_-___15)
	+ [Домашний бизнес №1. Выращивание овощей, фруктов, цветов в теплицах](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_1-3)
	+ [Домашний бизнес №2. Производство варенья, солений и маринадов](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_2-3)
	+ [Домашний бизнес №3. Мыловарение – бизнес, который подходит для начинающих предпринимателей](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_3-3)
	+ [Домашний бизнес №4. Изготовление оригинальных украшений из полимерной глины](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_4-3)
	+ [Домашний бизнес №5. Рыбный промысел](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_5-3)
	+ [Домашний бизнес №6. Разведение страусов](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_6-3)
	+ [Домашний бизнес №7. Изготовление необычных картин](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_7-2)
	+ [Домашний бизнес №8. Фотостудия на дому](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_8-2)
	+ [Домашний бизнес №9. Продажа вареной кукурузы](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_9-2)
	+ [Домашний бизнес №9. Вязаные вещи на продажу](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_9-3)
	+ [Домашний бизнес №10. Производство творога](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_10)
	+ [Домашний бизнес №11. Сдача пластиковых бутылок](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_11-2)
	+ [Домашний бизнес №12. Производство кормов для мелких домашних питомцев](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_12-2)
	+ [Домашний бизнес №13. Выпуск молока и его продажа](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_13-2)
	+ [Домашний бизнес №14. Изготовление мясных полуфабрикатов](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_14-2)
	+ [Домашний бизнес №15. Сезонная распродажа перед Новым годом](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_15-2)
* [5. Какой бизнес можно открыть с минимальными вложениями в маленьком городе – 6 бизнес идеи для маленького города 🏞 💸](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#5______6)
	+ [1. Частный детский сад](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#1-3)
	+ [2. Решение для домашних проблем](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#2-2)
	+ [3. Хлебопекарня](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#3-2)
	+ [4. Организация, занимающаяся ремонтом вещей или изготовлением ключей](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#4-2)
	+ [5. Интернет-магазин по выпуску товаров, сделанных своими руками](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#5-2)
	+ [6. Открытие курсов (иностранные языки, танцы, йога, боевые искусства)](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#6)
* [6. Каким бизнесом заняться в сфере производства — 5 бизнес-идеи по производству 🏭](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#6___nbspmdash_5)
	+ [1. Бизнес-идея: производство предметов мебели](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#1-4)
	+ [2. Производство стройматериала – пенопласта](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#2-3)
	+ [3. Идея бизнеса — переработка использованных автошин](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#3_nbspmdash)
	+ [4. Идея бизнеса — производство сувенирной продукции](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#4_nbspmdash)
	+ [5. Идея бизнеса — мини-завод для метизного производства](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#5_nbspmdash)
* [7. Какой бизнес сейчас актуален — 5 примеров актуального бизнеса в 2020 году 💻 💡](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#7__nbspmdash_5__2020)
	+ [Пример №1. Бизнес на криптовалюте](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_1-4)
	+ [Пример №2. Брендовый бутик обуви или одежды](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_2-4)
	+ [Пример №3. Строительство](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_3-4)
	+ [Пример №4. Реализация охранных систем](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_4-4)
	+ [Пример №5. Ювелирное дело](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#_5-4)
* [8. Часто задаваемые вопросы (FAQ) 🔔](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#8__FAQ)
	+ [1) Каким бизнесом заняться с минимальными вложениями?](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#1-5)
	+ [2) Какой бизнес в интернете можно создать?](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#2-4)
* [9. Видео: как начать свой бизнес + новые идеи бизнеса, которых нет в России 📹](https://richpro.ru/biznes/biznes-idei-s-nulya-i-bez-vlozhenij-kak-otkryt-svoe-delo.html#9)

А еще, загляните на сайт нашего регионального бизнес-инкубатора <http://mribi.ru/>. Бизнес-инкубатор - это организация, которая создаёт наиболее благоприятные условия для стартового развития малых предприятий путём предоставления комплекса услуг и ресурсов, включающего: обеспечение предприятий площадью на льготных условиях, средства связи, оргтехнику, необходимое оборудование, проводит обучение персонала, консалтинг и т.д. Комплекс услуг - секретарских, бухгалтерских, юридических, образовательных, консалтинговых - это одно из самых главных условий, потому что именно комплексность имеет значение для стартового развития малых предприятий.Есть интересные предложения по поддержке начинающих предпринимателей. Там же можно пройти обучение начальным действиям по организации своего бизнеса, научиться составлять бизнес-план, поучаствовать в конкурсе проектов и получить грант об областного правительства на развитие своего бизнеса.

Всё, что касается поддержки малого предпринимательства, так же можно узнать на портале [http://maloe.gov-murman.ru/registry/infr/oiv/47,1799512/](http://maloe.gov-murman.ru/registry/infr/oiv/47%2C1799512/)