

На одном из бизнес-сайтов прочел как-то среди прочего потрясающую «бизнес-идею»: топить котят и щенков за деньги. То есть типа услуга такая. Люди сами мараться не хотят, а вы откроете своего рода Интернет-живодерню, будете по почте принимать заказы, выезжать к клиентам и избавлять их от нежелательно народившихся животных.

Анонимность гарантирована... Это не шутка, я действительно такое читал.

Все знают, что сейчас это невероятно модно (и, судя по всему, прибыльно) писать руководства на темы: как заработать в Интернете, как освоить неосвоенный бизнес, раскрутить нераскрученный сервис, как получать бабэлы на дому, занимаясь работой не более трех часов в день, как стать преуспевающим фрилансером за 24 часа и тому подобное. Я решил не отставать от моды и написал свой список бизнес-идей. Уверен, на человека по-настоящему предприимчивого этот список произведет сильное впечатление.

Мой список бизнес-идей совершенно бесплатен: вы можете замутить реальный бизнес, базируясь на любой из них.

Только начните, и деньги не замедлят появиться в количествах, которые вам даже не снились! Это мой такой подарок начинающим предпринимателям, широкий жест, можно сказать. Как и большинство создателей таких самоучителей и спецкурсов, сам я зарабатывать не умею, но хоть другим помогу. Итак, начнем уже:

1. Оптовая продажа микроволновых печей. Раз в месяц надо покупать по одной микроволновой печи. Самая дешевая печь стоит 3-3,5 тысячи.

Печки в коробках складировать дома, а в конце года продать это все оптом через Интернет-барахолку.

Однозначно, часть денег будет потеряна, но зато их можно будет получить сразу. Должно выйти не меньше тридцатки! Чем не новогодний подарок для всей семьи?

Самое главное: не выбрасывайте гарантийные талоны! Вдруг что не так.

2. Полировка монет. Поставить в людном месте (на площади, возле филармонии, у сельского клуба, деревенской бани) ларек с названием «Полировка монет». Кто из нас не захочет держать в кошельке и карманах не залапанные продавщицами серые медяки, а блестящие и сверкающие монеты!

Простейший полировочный настольный станок стоит копейки. Вы полируете людям монеты, они платят вам 10% от стоимости отполированного вами.

По-любому вы будете первым в этом бизнесе! Правда, могут возникнуть серьезные проблемы с расчетами, но это вы уж как-нибудь сами решайте, я вам идею дал, все.

3. Общественный био-туалет для животных. Случалось ли вам когда-нибудь испытывать острую нужду прямо в центре города? Разумеется, да!

Готовы ли вы были заплатить несчастные десять рублей за возможность погадить прямо сейчас и здесь, но в закрытом пространстве?

Естественно. Уверен, вы готовы были отдать намного больше. Но в туалетном бизнесе для людей уже создана серьезная конкуренция!

На улицах стоят туалетные кабинки, в торговых центрах давно уже взяли манеру строить туалеты для клиентов. Так что же делать, если вы решили преуспеть в фаянсовых делах? Спокойствие!

Выход есть! Организация био-туалетов для животных! Кошки и собаки ваших клиентов теперь смогут испражняться цивилизованно, с соблюдением всех европейских стандартов, да притом за умеренную плату!

Если бы у меня был хоть какой-то первоначальный капитал и чуть больше энергии, я бы начал с осуществления именно этого грандиозного плана. Ведь это же Клондайк!

Эльдорадо! Золотое дно! По два, а то и по три био-туалета для домашних любимцев можно поставить в каждом дворе многоподъездного дома.

От клиентов отбою не будет, это я вам обещаю, особенно по утрам!

4. Перепродажа трусов и лиффов. Тут в общем и целом вам предлагается стать старьевщиком. Вы покупаете у людей вещи б/у и продаете их менее обеспеченным слоям населения.

Схема старая и всем хорошо известная. Только вот магазины secondhand существуют уже довольно давно. Прелесть и новизна моей идеи заключаются в том, что вы будете скупать нижнее белье!

Дайте несколько объявлений в газетах и на местных сайтах: пусть люди не выбрасывают застиранные трусы и майки! Пусть не торопятся выбрасывать рваные носки и заляпанные кетчупом плавки!

Увидите, народ повалит практически сразу!!! Скупая этот товар за бесценок вы обеспечите себе солидную базу для занятий бизнесом на долгие годы!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

5. Продажа досок для придавливания квашеной капусты. Кому из нас не случилось неожиданно обнаруживать, что нам нечем придавить квашенную капусту в бочке на балконе? Кто из нас не был расстроен, лишившись возможности приготовить любимое лакомство?

Оперативная доставка досок для придавливания квашеной капусты на дом решит проблемы значительного количества граждан! (То, что эта идея не приходила вам в голову, говорит только об ее исключительности! Помните: все гениальное всегда уникально!!!)

6. Бизнес-продажи наручных часов. Идея заключается в следующем: на рынке вы покупаете у китайцев (либо у представителей других народностей - в зависимости от вашего собственного месторасположения) с десятков наручных часов. Они у них всегда дешевые по причине крайне низкого качества либо из-за того, что тупо ворованные.

Далее вам остается только ходить по автопарковке большого размера рядом с каким-нибудь супермаркетом и предлагать часы подъезжающим людям. Поскольку большинство банально не врубаются в марки часов, то оторвут их у вас с руками и ногами! А клиентскую базу вам обеспечивает супермаркет, даже не подозревая об этом!!!

Не правда ли, изящно?... Мне вот тут подсказывают, что бизнес, дескать, уже давно освоен представителями тех самых народностей.

Ну и пусть, я что ли зря столько писал? К тому же, по моей задумке, бизнес-идей здесь должно быть ровно десять, чтобы смотрелось красиво, а я пока придумал только шесть. Так что пусть остается.

А вдруг кто-нибудь попробует и ему повезет?

Вот будет здорово!

7. Изготовление бананового варенья в промышленных масштабах. Следующая идея настолько проста и очевидна, что я подчас удивляюсь: почему она до сих пор не овладела умами большинства предпринимателей? Ведь это же так просто: заранее извещенные о бизнес-проекте жители вашего города не выбрасывают кожуру от бананов, а несут сдавать ее в специальный центр приема банановой кожуры.

Там, нанятые вами работники из числа гастарбайтеров элементарно соскабливают с внутренней стороны кожуры налипшие на нее остатки банана (а они там всегда есть, замечали?) и готовят из этой кашицы банановое варенье! Скажете, идея торговать вареньем не нова? А вот ответьте, когда вы последний раз видели банановое варенье на прилавках наших магазинов?

То-то же!!! Готовьте мешки для денег!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

8. Замена плитусов. Это, конечно, не тот сервис, без которого не прожить, но идея все же, безусловно, имеет право на существование. В чем смысл? - спросите вы.

Да просто в замене плинтусов! Предложите своим клиентам оживить интерьер, поставить сезонный плинтус, плинтус на рождение сына, совершеннолетие дочери, черный плинтус на развод... Надавите на гниль: скажите, что они перестали делать глупости, стареть не хочет никто! Плинтус может быть Весенним, Западным, Швейцарским, плинтус Luxury, плинтус VIP-Luxury.

Плинтус Морская Волна, плинтус Бриз, плинтус Ожидание, плинтус Надежда - это для большинства. Плинтус W-2 Silver - это для молодежи. Ну и не оставим без внимания праздники: Пасхальный плинтус, Рождественский плинтус, ну и конечно Новогодний!

Вариантов - бесконечное множество! Заработки при минимальных вложениях гарантированы!!!

9. Только для владельцев общепита. Если вы владелец кафе, ресторана или закусочной - эта идея для вас! Все опять же очень просто: подсыпайте посетителям в еду что-нибудь такое, чтобы их поскорее вырвало.

Они сразу после этого уйдут, а на освободившееся место вы пустите других клиентов. Тут разумным шагом будет сразу назначить небольшую плату за вход в ресторан или за столик. Выгода очевидна: во-первых, просто потрясающий трафик, во-вторых, то, что недоели одни, можно принести другим!

Так что не предлагайте слишком большой ассортимент блюд и напитков!!!

10. Спецбригада по поиску дистанционных пультов. Эта идея напрашивается сама собой. Ведь как было бы здорово, если бы просто приехали специально обученные парни, и просто нашли этот долбанный пульт!

Ну, и напоследок... Не стоит благодарности! Лишь бы у вас получилось! Самое главное, помните: тот, кто не пасует перед трудностями, тот, кто не останавливается, как бы его не просили окружающие, тот, кто не хочет прислушиваться к голосу своего разума, а доверяет лишь чувствам и интуиции, - тот всегда добьется успеха, рано или поздно!

Дерзайте, и в добрый путь вам, ребята!

P.S. Если есть у вас схожие идеи - шлите письма. Наберем достаточно - скомпилируем

книгу, продадим, заработаем миллион.

Пятьсот тысяч - вам, пятьсот тысяч - мне. Все просто и понятно. Как говорил Павел Антонович Чехов: «Краткость - чья-то там сестра!»

P.S.S. Но больше всего меня, конечно, умиляют истории про то, как кому-нибудь удалось заработать. В Интернете, например. Типа: «Лежу я как-то на диване, ковыряюсь в носу и думаю, чем бы заняться.

Тут звонок в дверь, супруга открывает, заходят двое парней в штатском и вносят миллион долларов.

Пожалте, говорят, это ваше. Как так? - спрашиваю. Да уж так, - отвечают, - непременно ваше-с.

И тут я, дурья башка, вспоминаю, что третьего дня приобрел за смешные деньги через Интернет книжку знаменитой нынче по всей стране писательницы Марьи Хуяловой «Как заработать миллион за девять часов».

С дуру, а то ли по врожденной наивности сделал я, господа, все, о чем в той книжке написано. И что бы вы думали? Как и предполагалось, все книжки подобного рода - сущий вздор и полнейшее как есть наебалово, через то как миллион принесли только сегодня!». Судя по количеству подобных отзывов, дело это прибыльное, так что вы сидите тут, а я пошел свою книжку дописывать...