

Статья была написана для женщин клуба Женского бизнеса, но думаю, что она будет интересна не только им

Обычно все, что рекомендуют в таких случаях - проявить наблюдательность, быть чуть внимательнее к тому, что говорят окружающие нас люди. Весьма вероятно, они сами того не подозревая, дадут парочку очень неплохих идей. Заведите себе блокнот или записную книжку, куда аккуратно заносите все, что придет вам на ум, например, после очередного высказывания соседки по лестничной площадке и случайно подслушанного разговора в транспорте и т.д.

Читайте по-больше журналов о малом предпринимательстве и бизнесе вообще. Постарайтесь найти то, что могло бы делать жизнь людей проще, светлее, вкуснее...

Любой бизнес начинается с чьего-то недовольства сложившимся положением дел. Люди уставали от переноски тяжелых коробок с товарами и изобрели автопогрузчик, а головная боль создала аспирин... Что не устраивает в окружающем именно вас? Что бы вам хотелось изменить, переделать, сделать по-другому?... Это все идеи для бизнесов.

Например, вот несколько жизненных идей:

Вам надо получать заграничный паспорт. И вы понятия не имеете с чего надо начать. На какие реквизиты оплатить гос. пошлину и сколько собственно надо платить. Какие нужны документы, как заполнять анкету и т.д.

Потом надо будет отстоять не одну очередь, занимая ее ранним утром, чтобы быть не самым последним.

И вот наконец-то паспорт получен. Вы можете забыть о своей недавней волоките. Но вы можете подумать о людях, которые будут получать паспорт после вас и которым также придется решать те проблемы, которые вы уже решили.

Так помогите им в этом!

Создайте такую службу помощи для тех, кому надо получить или поменять паспорт и т.д. А скольким людям приходится стоять в очередях в такие гос. учреждения. И вот так

вы, стоя в очереди, наверняка думали, "да, я бы отдал рублей 250, только кто-нибудь вместо меня проснулся утром и занял на меня очередь!"

Так сделайте агентство по занимаю очередей - "Для тех, кто привык быть первым!" В больницах, таможне, паспортно-визовых отделах и т.д.

Меня когда-то очень поразила одна идея. Как мужчина заработал на анализах. Да-да, на тех самых анализах, о которых вы подумали, которые сдают в больницу. А дело было следующим образом.

У этого человека была беременная жена, и на последних месяцах ее беременности ему особенно часто приходилось носить ее анализы в баночке в больницу.

И вот шел он как-то ранним утром, зимой в пургу и думал: "ну елки-палки, почему все сейчас спят, а мне приходится тащиться в этот холод на другой конец города? Эх, приехал бы ко мне кто-нибудь домой, забрал бы эту баночку, так я бы рублей 150-200 отдал бы только бы самому не идти". СТОП!!!

Вот вам и идея.

Другой бы человек не заметил этого или бы не обратил внимания, но наш герой не просто подумал об этом, но и сделал.

Причем он только организовал процесс, договорился с больницей, чтоб разрешили повесить объявление о приеме анализов (а там ведь желающих много и за справками для бассейна и т.д.). Посадил диспетчера на телефон, взял водителя соседа, который был с машиной, но без денег, и ему было без разницы чем заниматься. Сделал герметичный ящик. И этот водитель ездил, обирал анализы и отвозил их в больницу.

Человек с этого проекта имел пол зарплаты в день.

Одни раз организовав этот процесс, все остальное время он просто сидит дома и встречал водителя с деньгами. И таких идей ОЧЕНЬ МНОГО!!!!

Проявите свою внимательность. Потому что бизнес можно сделать на первый взгляд даже на абсурдной идее.

Ну например, подумайте как можно продать 10 р за 50р? Сама постановка вопроса кажется очень глупой, верно? А вот группа московских студентов умудрилась это сделать, да еще и заработать большую кучу денег на этом деле.

Как известно каждая купюра имеет свой 7-ми значный порядковый номер. И телефонные номера в Москве 7-ми значные. Какому-то студенту пришло в голову набрать этот номер по телефону.

Когда в трубке раздался гудок и человек снял трубку, состоялся подобный разговор.

- У меня в руках есть купюра, номер которой совпадает с вашим телефонным. Если вы желаете ее приобрести я могу вам ее продать и даже подвезти в удобно для вас место и время"

Человек согласился.

И бизнес у них пошел так хорошо, что потом они договорились со сберкассой, брали у них новенькие десятички, начинающиеся с одной цифры (то есть телефонные номера будут с одного района), организовали целую группу студентов и за лето заработали себе на путешествие в теплые страны.

На последок приведу в качестве примера историю своего друга, который организовал первый свой маленький бизнес в 11 лет.

"Как-то отдыхая на природе, я заметил, что одна женщина собирает на озере камыш. Немного, всего несколько штук. Я поинтересовался у нее для чего он ей.

Ответ поразил: для красоты. Просто поставить в вазу, как долгое напоминание о природе и хорошем отдыхе, ведь камыш стоит неизмеримо больше цветов... А теперь представьте меня подростка стоящего посреди огромных зарослей этого самого камыша и увидевшего как его превратить в деньги.

На пляже было довольно многолюдно, но совершенно никто из отдыхающих этого не видел. Думаю, во многом именно это ощущение неожиданного открытия, азарта и еще целой гаммы не передаваемых чувств, предопределило мою будущую

предпринимательскую сущность.

Уже на следующее утро в 6:00 (было важно успеть все проверить с утра, чтобы не увидели другие мальчишки) я вместе с братом (которому было всего 8 лет) был на том же самом месте. Мы рубили камыш и делали связки... после нескольких часов изнуряющей работы в воде по утреннему холоду с изрезанными о листья руками, мы тащили эти связки к автобусной остановке.

Мы организовали очень неплохой бизнес. И озеро, и рынок были по одному маршруту автобуса, пролегающего к тому же мимо нашего дома. Камыш шел неплохо, а за торговое место, делая скидку на наш возраст, никто пату даже и не брал.

Были и минусы, например, очень скоро пришлось решать вопрос защиты от рэкета... Справились. А итогом фактически ежедневной работы в последний теплый месяц, стали неплохие деньги... которые я с братом с большим удовольствием потратил на сладости и целый ящик, только-только появившейся в городе кока-колы...

А вот на следующий год, мы заняться тем же самым просто не смогли... Мы очень сильно вырубали все доступные заросли, и он просто не успел засеяться на следующий год. К тому же у нас появились конкуренты-последователи. Они не только скопировали нашу бизнес-схему, но и существенно улучшили ее, соорудив себе для работы плот.

В общем, даже спустя уже много лет "популяция" камыша на озере так полностью и не восстановилась... Это был опыт не только получения первой прибыли, но и первого столкновения с проблемой экологической ответственности".

В общем, "откройте глаза" :) и оглянитесь, вокруг просто огромное количество возможностей.