

Іван Комаровський
Науковий керівник: д.е.н., професор Пуцентейло П. Р.
Тернопільський національний економічний університет

ЯК ПОЧАТИ БІЗНЕС З НУЛЯ БЕЗ ГРОШЕЙ?

Відкрити власну справу з нуля не так вже й складно. Найголовніше – подолати страхи і повірити в свої сили. Багато успішних бізнесменів починали свою діяльність з малого і зуміли добитися великих успіхів.

Відсутність стартового капіталу – це не привід для того щоб відмовитися від ідеї почати бізнес з нуля. Існує безліч різних проектів, які можна реалізувати без фінансових вкладень. Безумовно, на це доведеться витратити чимало часу і сил, але результат того вартий. Деякі ідеї для початку бізнесу з нуля без вкладень мають більш вдалий ефект, ніж підприємства, в які було вкладено великий стартовий капітал.

Для того щоб ваш бізнес розвивався надалі, потрібно навчитися збирати гроші. Найзручніший варіант – відкладати 33% від прибутку. Це дуже важливий момент, який не можна упускати з уваги. Не має значення, скільки ви заробили – 20 гривень або 5 тис. гривень, з кожної отриманої на руки суми потрібно відкласти 33%. Ці гроші стануть в нагоді вам в майбутньому, коли ви почнете розширювати своє підприємство. Перед тим як почати малий бізнес з нуля, потрібно виконати наступні дії:

- визначте свої сильні сторони;
- придумайте ідею, яку ви могли б реалізувати, використовуючи свої вміння;
- розробіть бізнес план, впишіть в нього теоретичні відомості про проект і приблизні фінансові розрахунки.

Виробництво

Для багатьох людей виробничі підприємства асоціюються з великими фабриками і заводами, для відкриття яких потрібен величезний стартовий капітал. Зрозуміло, для того щоб відкрити серйозне підприємство, необхідні великі інвестиції. Але ж можна почати з невеликої фірми, яка виробляє якусь продукцію в невеликих обсягах. У наш час багато компаній пропонують малогабаритне обладнання для виробництва бетонних блоків, тротуарної плитки та іншого, тому відкрити міні-підприємство не складе труднощів.

Головна перевага виробничого бізнесу полягає в тому, що його власник може робити велику націнку на свою продукцію, і відповідно, отримувати пристойний прибуток. Але для того щоб відкрити таку справу, знадобиться певний стартовий капітал. Гроші потрібні на оренду приміщення, а також закупівлю сировини і обладнання. Ще одна проблема – це оформлення документів. Але всі ці питання можна вирішити, найголовніше – зробити перший крок і не спасувати перед труднощами.

Торгівля

Такий вид підприємницької діяльності передбачає закупівлю готової продукції у оптовиків або від виробників з наступною її реалізацією за більш високими цінами. Щоб отримати хороший прибуток, знадобиться великий стартовий капітал на закупівлю товар, оренду складу і відкриття торгової точки. В принципі, можна також почати заробляти з нуля і в торгівлі. Якщо ви знаєте, де можна купити товар дешевше, спробуйте заробляти на націнці. Знайдіть клієнта, продайте йому дорожче чужий товар і отримаєте свої гроші.

Сфера послуг

Це найкращий варіант для того щоб почати власний бізнес. Все що вам знадобиться для старту – це приміщення під офіс, оргтехніка та реклама. Можна відкрити кадрове агентство, будівельну або клінінгову компанію і т. д. Найголовніше – підібрати відповідальних кваліфікованих співробітників. Якщо ви маєте професійний фотоапарат і вмієте ним користуватися, займіться фотографуванням весіль та інших святкових заходів. Ще один спосіб заробітку – організувати на дому диспетчерську службу. Чи вмієте робити своїми руками красиві сувеніри або шиєте модний одяг – продавайте свої вироби і заробляйте на

цьому гроші. Існує величезна кількість ідей, які можна втілити в життя з мінімальними вкладеннями. Дійте, і у вас все вийде.

Головне для молодого підприємця – мати уявлення про ринок, на який він збирається вийти. Як отримаєте своє уявлення – зовсім неважливо. Але воно повинно бути справжнім і максимально реальним і об'єктивним. Вигаданий і заснований на суцільних припущеннях «аналіз ринку» – це пуста трата часу і ніякого практичного застосування не матиме. Ви просто не можете виходити на ринок і пропонувати товар або послугу, взагалі не розуміючи, кому вони потрібні, який на них попит, хто конкуренти, як вони залучають клієнтів. Це найшвидший шлях руйнування бізнесу.

Зберіть інформацію. Запитуйте, цікавтеся, дивіться навколо. Це і є дослідження ринку. Сходіть до найближчого майбутнього конкурента (і не тільки одного, краще відвідати кілька), постійте пару годин – подивіться, скільки людей заходять, скільки купує, що найчастіше купує, скільки співробітників працює, чи є і яка реклама. Спробуйте зрозуміти, що спільного для всіх покупців, чому вони тут купують. І не забудьте все записувати.

Ще краще – зайдіть, поговоріть з продавцем, або з власником – може, поділяться інформацією. Якщо вдасться, запитайте, яка націнка на товари, яка сума буде потрібна на старті, які продажі, які організаційні та управлінські витрати. Деякі мої знайомі влаштувались на роботу щоб зібрати важливу інформацію.

Пошукайте в Інтернеті – ваші майбутні конкуренти, що вони пропонують, чи є реклама, який у них асортимент товарів і послуг, ціни, який сайт (з точки зору споживача). Зателефонуйте, задайте ваші запитання. Зайдіть в сервіси де можна отримати статистику по пошуках в Інтернеті конкретного товару чи послуги і перевірте, наскільки важлива ваша послуга або продукт. Особливо, якщо ваш бізнес буде представлений в Інтернеті.

У підсумку – у вас повинно бути, хай не повна (це вимагає багато часу, грошей, якщо вони у вас є – можете замовити дослідження ринку у спеціалізованих компаній), але реальне уявлення про ринок, на якому ваш бізнес почне працювати. І тільки після цього, ви будете створювати щось своє і планувати вихід вашого бізнесу на ринок.

Важливо зрозуміти як працюють конкуренти і як працює ринок у вашій галузі. Вам ще важливо зрозуміти – кому ви будете продавати свої послуги або товари? Хто вони – ваші потенційні клієнти? Дайте якомога конкретнішу відповідь на це питання.

Багато жителів великих міст стали перебиратися в сільську місцевість, щоб бути ближче до природи. Оскільки знайти роботу в селі досить складно, колишні городяни відкривають власну справу, яка стає основним джерелом доходу для всієї родини.

Як її відкрити? Давайте розглянемо декілька варіантів, як можна почати свій бізнес з нуля в селі.

Якщо ви живете поруч з лісом, спробуйте зайнятися виготовленням банних віників. Готову продукцію можна здавати оптом в лазні або продавати на ринку;

Непоганий варіант, як побудувати бізнес з нуля і розкрутитися в сільській місцевості – це збір лікарських трав. Сучасні люди вважають за краще лікуватися препаратами, виготовленими з натуральної сировини, тому у вас не виникне проблем з реалізацією готової продукції. Лікарські рослини закупаються оптом підприємства, які займаються виробництвом косметики, трав'яних чаїв і гомеопатичних препаратів. Крім того, можна збирати і інші дари природи, наприклад, ягоди і гриби;

Ще один спосіб, як почати малий бізнес з нуля – це плетіння з лози. На перших порах, щоб освоїти цю майстерність, робіть прості кошики, підставки для квітів та інше. Згодом, коли з'явиться досвід, можна зайнятися плетінням меблів і продавати її через Інтернет-магазини і елітні салони. Навчальні майстер-класи з плетіння із лози пропонують багато спеціалізованих сайтів в Інтернеті.

Вирощування грибів

Це найпростіший варіант, чим можна зайнятися в селі, щоб заробити грошей. Вирощувати гриби можна в льосі або будь-якому іншому приміщенні. Найголовніше, щоб у ньому була хороша вентиляція. Крім того, грибам потрібно світло, але не прямі сонячні

промені.

Щоб не помилитися з вибором міцелію, зверніться за допомогою до фахівців, які дадуть корисні рекомендації і допоможуть розібратися в усіх тонкощах цієї справи. Знайти таких людей можна на спеціалізованих форумах в Інтернеті.

Тепличні огірки

Якщо ви шукаєте відповідь на питання, на чому можна заробити гроші в селі, спробуйте зайнятися вирощуванням огірків в теплиці. Це досить проста, але, в той же час, прибуткова справа. Найбільший дохід можна отримати з осіннього і зимового врожаїв. Рентабельність такого підприємства досягає 400-600%.

Перед тим як зайнятися таким бізнесом, ретельно проаналізуйте ринок і пошукайте клієнтів, яким ви будете продавати готову продукцію. Якщо ви не знайдете надійні канали збуту, ваше підприємство може збанкрутувати.

Вирощування капусти

На звичайну білокачанну капусту в нашій країні завжди спостерігається високий попит. Якщо ви замислюєтеся над тим, як заробити гроші в селі без вкладень, зверніть увагу на цей напрямок діяльності. Насіння капусти коштує недорого, а для догляду за цією культурою не знадобиться спеціальна техніка, безумовно, в тому випадку, якщо мова йде про невеликі посівні площі. Капусту можна продавати оптовим покупцям прямо з поля. В такому випадку ви зможете заощадити на доставці і зберіганні продукції. Також додатково можна зайнятися вирощуванням пекінської капусти та брокколі.

Перепелина ферма

Розглядаючи різні бізнес-проекти в сільському господарстві, багато починаючих підприємців звертають особливу увагу на розведення перепелів. Цей напрямок діяльності приваблює простотою, високою рентабельністю і невеликими початковими вкладеннями.

Оскільки найголовніше в будь-якому бізнесі – це прибуток. Тому перед тим як організувати перепелину ферму, потрібно знайти надійні канали збуту продукції – м'яса та яєць. Для цього слід об'їхати найближчі торгові точки і домовитися з їх власниками про співпрацю. Якщо вам вдасться знайти постійних покупців, можна сміливо приступати до роботи.

Заморожені фрукти і овочі

На думку експертів, виробництво заморожених овочів – це одне з найбільш перспективних напрямків підприємницької діяльності в нашій країні. Така продукція завжди користується великим попитом, тому ваш бізнес буде приносити хороший дохід.

У підприємство з виробництва заморожених овочів і фруктів доведеться вкласти чимало коштів. Вам доведеться придбати спеціальне обладнання для виготовлення, зберігання і транспортування готової продукції. Якщо ви заздалегідь подбаєте про ринок збуту, початкові вкладення повернуться в самі короткі терміни. Це відмінний варіант для тих, хто цікавиться, який бізнес можна відкрити в селі і заробити на цьому хороші гроші.

Список використаних джерел

1. <https://dumka.biz/yak-zarobiti-groshi-v-seli-bez-vkladen/>
2. <https://dumka.biz/idei-yak-pochati-biznes-z-nulya-bez-groshej/>
3. <https://www.lazy-and-rich.biz.ua/biznes-poradi/yak-doslidzhuvati-i-segmentuvati-rinok/>
4. Пуцентейло, П.Р., Завитій, О.П. Особливості формування стратегії управління економічним розвитком регіону. Подільський вісник: сільське господарство, техніка, економіка. 2017. № 27. С. 298–308. URL: <http://dSPACE.tneu.edu.ua/handle/316497/32026>
5. Пуцентейло, П.Р., Костецький, Я.І. Інституціональне середовище та інституції функціонування аграрного сектору України в умовах трансформаційних процесів. Інноваційна економіка. 2017. № 7-8 (70). С. 28–38. URL: <http://dSPACE.tneu.edu.ua/handle/316497/32024>