

www.piotrslotwinski.blogspot.com <--- odwiedź koniecznie :-)

Piotr Słotwiński

POMYSŁY NA BIZNES

- czyli biznes „po polsku” :-)

wrzesień 2006

<http://piotr.slotwinski.googlepages.com> <--- odwiedź koniecznie :-)

SPIS TRESCI

I. NOTKA O AUTORZE

II. PRAWA AUTORSKIE I DYSTRYBUCJA

III. POMYSŁY NA BIZNES:

Pomysł 1: **Biznes na Rynku**

Pomysł 2: **Domowe kursy komputerowe**

Pomysł 3: **Domowa świetlica**

Pomysł 4: **Biuro pisania podań**

Pomysł 5: **"Hotel" dla zwierząt**

Pomysł 6: **Usługi heraldyczne**

Pomysł 7: **Dom Pogodnej Jesieni**

Pomysł 8: **Gablota z ogłoszeniami**

Pomysł 9: **Zarabiaj na zwierzętach**

Pomysł 10: **"Dmuchane" miasteczko**

Pomysł 11: **Komis**

Pomysł 12 : **Sklep ze zdrową żywnością**

Pomysł 13: **Posrednictwo**

Pomysł 14: **Przeprowadzki**

Pomysł 15: **Sprzedaj na bazarze**

Pomysł 16: **Zostan gazetciarzem**

Pomysł 17: **Zarabiaj ratując stare filmy**

IV. ZAKOŃCZENIE

www.piotrslotwinski.blogspot.com <--- odwiedź koniecznie :-)

I. NOTKA O AUTORZE



Piotr Słotwiński 36 lat, po studiach, w chwili obecnej od ponad 2 lat w Irlandii - tak w największym skrocie wygląda moj zyciorys :-)

Wiecej o mnie, jak rowniez zapiski z mojego pobytu na Zielonej Wyspie mozesz przeczytac na moim blogu

www.piotrslotwinski.blogspot.com

II. PRAWA AUTORSKIE I DYSTRYBUCJA

Jestem jedynym autorem i tym samym właścicielem wszelkich praw do tego ebook'a. Ebook jest chroniony prawem autorskim, zgodnie z ustawa o prawie autorskich i prawach pokrewnych.

WYRAZAM ZGODE na bezpłatne pobranie i kopiowanie mojego ebook'a. Link do niego mozesz umiescic na własnej stronie www, rozdawac Internautom odwiedzajacym Twoja witryne, wyslac znajomym, traktowac jako upominek dla prenumeratorów Twojego e-zin'a, itp., itd.

NIE WYRAZAM ZGODY na pobieranie opłat za udostępnienie tego ebook'a oraz na jakakolwiek ingerencje w jego tresc.

III. POMYSŁY NA BIZNES

Tresc ebook'a, który właśnie czytasz, powstała w latach 2001-2003, kiedy sam prowadziłem jeszcze w Polsce własna, niewielka firme – i m.in. wydawałem nieistniejący już internetowy tygodnik :-)

Co się zmieniło od tego czasu? Przede wszystkim to – że aby godziwie zarabiać nie trzeba już nadludzkim niemal wysiłkiem prowadzić w Polsce własnej D.G.: wystarczy wyjechać do jednego z krajów UE :-). Niemniej, są osoby które z różnych względów chcą – lub muszą – pozostać w Polsce, i nie boją się (lub nie mają wyjścia) podjąć ryzyka prowadzenia działalności zarobkowej na własny rachunek.

Toteż ten ebook – jest przede wszystkim dla nich...

<http://piotr.slotwinski.googlepages.com> <--- odwiedź koniecznie :-)

www.piotrslotwinski.blogspot.com <--- odwiedź koniecznie :-)

Tak naprawdę o powodzeniu w biznesie decyduje dobry pomysł i własna (często ciężka) praca.

Wg mnie, procentowo rozkłada się to w ten sposób:

dobry pomysł: 1%

własna praca: 99%

Pracy za Ciebie wykonać nie mogę :-) ale - mam nadzieję że zamieszczone poniżej pomysły i teksty będą dla Ciebie inspiracją do stworzenia własnego "biznesu" :-)

Pomysł 1: Biznes na Rynku

Tutaj opisuję kilkanaście jednoosobowych "biznesów" jakie funkcjonują na krakowskim Rynku. Być może któryś z nich Cię zainspiruje :-)

Jak wygląda Rynek Główny w Krakowie - każdy wie (a jak ktoś nie wie, to niech poszuka w Internecie). Na pierwszy rzut oka Rynek pełni funkcje turystycznej atrakcji względnie spacerowego deptaka. Tak naprawdę, jest on jednak otoczony całą siecią mniejszych lub większych biznesów, dających w miarę satysfakcjonujący zarobek ich właścicielom. Oczywiście - pominięte tutaj biznesy w stylu: stoisko w Sukiennicach, restauracja czy sklepy, jak również kwesty na "szczytne cele" i pospolite zebractwo. To jest wszędzie - na każdym rynku w każdej miejscowości. Chciałbym się skupić na małych - jednoosobowych "biznesach".

1. Człowiek sprzedający pszenicę.

Krakowskie gołębie są atrakcją dla turystów - i utrapieniem dla większości mieszkańców (sam parę razy musiałem zeskrobywać z siebie ich małe co nieco :-). Ponieważ te ocieziały z przejeżdżenia ptaszyska cieszą się sporym powodzeniem wśród karmiących je osób, parę lat temu pojawił się tam człowiek ze stolikiem i workiem - i zaczął sprzedawać pszenicę "na kubki" (plastikowe). Przebiecie na cenie ma fantastyczne :-)

2. Człowiek wydający świadectwa.

Jak wiadomo, o każdej pełnej godzinie z okna mariackiej wieży wysuwa się trabka, w którą dmie hejnalista. Wielu turystów z zadartymi głowami specjalnie czeka na ten moment. Toteż pojawiło się tam małe stoisko, w którym pewien pan za stosowną opłatą wystawia zainteresowanym imienne "Świadectwo Wysłuchania Hejnalu Mariackiego". O, taka pamiątka. Aż dziwne, że nikt na to nie wpadł wcześniej (dodam, że tak naprawdę wcale nie trzeba tego hejnalu wysłuchiwać, żeby otrzymać to świadectwo :-)

3. Człowiek bijący medale

Ma swoje stoisko (a właściwie prase do wybijania tychże "medali") obok Sukiennic. Chcesz mieć taki okazjonalny medal (albo order - w każdym razie nie jest to moneta) - wystarczy zapłacić :-)

4. Człowiek grający na katarynce

Ubrany w strój "z epoki" (jakiej - to nie mam pojęcia, wygląda jak jakiś dworzanin, czy coś :-) wraz z prawdziwą katarynką. Kreci korbka, gra muzyczka, przesuwają się ruchome obrazki na tej katarynce jak również kiwa głowa "pajacyk" na niej umieszczony. Zarabia chyba głównie na tym, co mu dadzą ludzie chcący się z nim sfotografować.

<http://piotr.slotwinski.googlepages.com> <--- odwiedź koniecznie :-)

5. Człowiek bedący "Biała Dama".

To już legendarna postać na krakowskim Rynku. Ma swoje stałe stanowisko przy Kościele Mariackim. Jest to kobieta cała ubrana na biało (łącznie z mocno upudrowaną twarzą) która w przekomiczny sposób tylko przy użyciu gestów "nasmiewa" się z oglądających ją ludzi. Ponieważ jest naprawdę świetna w tym co robi, nikt się nie obraża - za to pieniądze do jej "kapelusza" płyną może cienkim - ale wartkim strumieniem :-)

6. Człowiek stawiający Tarota.

Ma swój stolik tuż przy Sukiennicach (ale "urzęduje" raczej po południu). Jest oczywiście kobieta, w słusznym wieku wskazującym na odpowiednie doświadczenie w zglebianiu "wiedzy tajemnej" oraz - a jakże - w odpowiednim stroju. Zainteresowanym stawia tego Tarota przepowiadając co ich w życiu czeka. Z tego co widziałem - nie narzeka na brak klientów :-)

7. Człowiek malujący obrazy.

Tych "człowieków" jest paru: na poczekaniu mogą narysować Twoją karykaturę lub portret. Oprócz nich - jest też pani która za pomocą farb w spreju maluje na oczach gapiów różne "kosmiczne pejzaże". Można od razu zakupić wybraną pracę :-)

8. Człowiek grający na instrumentach muzycznych.

No, muzykantów to na Rynku nie brakuje :-). Do wyboru, do koloru: od kapeli krakowskiej, poprzez muzyków "poważnych" i "rozrywkowych" do ludzi grających na bebnach jakiegoś afrykańskiego rytmu. Pieniądze się wrzuca do stojącego przed muzykiem futerału od instrumentu lub do przysłowiowego "kapelusza". Często można też od razu kupić płytę lub kasetę grającego muzyka/zespołu.

9. Człowiek tańczący na płycie.

Na płycie Rynku, oczywiście. I też - tych "człowieków" z reguły jest kilku: jest to po prostu grupka młodych ludzi, którzy przy dźwiękach płynących z ich przenośnego magnetofonu wykonują isticie cyrkowe taneczne akrobacje (coś w stylu break dance). Ponieważ chłopcy są młodzi i wysportowani, plec piękna nie żaluje im "wsparcia" :-)

10. Człowiek który stanął.

Na podwyższeniu. Nieruchomo. Ubrany w przeróżne zaskakujące stroje (z dawnych epok i mitów). O! żywy pomnik. Rusza się dopiero, gdy "do kapelusza" wrzucisz monetę - wtedy wykonuje bardzo skomplikowany "mechaniczny" ukłon. Jest to pewna odmiana już wspomnianej "Białej Damy" - tyle że ona bez przerwy się rusza, a ten - bez przerwy się nie rusza :-)

11. Człowiek który sprzedaje filmy.

Do aparatu. Turysci masowo robią zdjęcia - no i często im się "film urywa" :-). Wtedy z pomocą bieżą tenże człowiek. Cały jego "kramik" z filmami mieści mu się na brzuchu, dzięki czemu może stać się przemieszczając w poszukiwaniu nabywców.

12. Człowiek który stał się smokiem.

Smokiem - żywa maskotka. Ubrany w "smoczy" strój krąży wraz ze współnikiem wyposażonym w polaroida - dzięki czemu ten duet może od razu zrobić zdjęcie rozanielonemu dziecku - w objęciach ze "Smokiem". Placą rodzice :-)

www.piotrslotwinski.blogspot.com <--- odwiedź koniecznie :-)

Nie wymienilem pewnie nawet połowy tych "biznesów" (po prostu przestaje je zauważać, tak się bowiem składa, że przynajmniej raz dziennie przechodzę przez Rynek, więc już mi wszystko raczej "spowszedniało" - dlatego najlepiej będzie, jeżeli sam (a) sprawdzisz, co na krakowskim Rynku słychać :-). Być może dojrzyś tam coś, co zaadaptujesz do swoich potrzeb :-)

Pomysł 2: Domowe kursy komputerowe

Sporo ludzi ma już w domu komputer, ale wielu z nich - nie potrafi go obsługiwać. To nie żart, tak jest naprawdę. Kupili komputer dla dzieci, które poza grami świata nie widzą, ewentualnie kupili go dla siebie, ale jakos nie było czasu pójść na kurs uczący choćby podstaw... Wielu ludzi nie ma komputera - ale musi szybko poznać jego obsługę - i nie ma czasu zapisywać się na jakiegokolwiek kursy... I to może być szansa dla Ciebie.

Zajmij się nauką podstaw obsługi komputera w domu klienta - na jego "sprzecznie", lub w swoim domu - na swoim "sprzecznie" (a najlepiej: jednym i drugim :-)

Zamieść stosowne drobne ogłoszenia o swoich usługach w lokalnej prasie, możesz też przygotować i porozklejać (w miejscach do tego przeznaczonych!) ulotki z Twoją ofertą.

Czy można się utrzymać z takiej działalności? Tak - z tym że wiele na tym nie zarobisz, ale zawsze... No i z drugiej strony: jest to działalność praktycznie bezinwestycyjna. Pewien mój znajomy utrzymuje się z tego od ładnych paru lat. Być może i Tobie się uda?

Pomysł 3: Domowa świetlica

Jeżeli lubisz dzieci - pomyśl o otwarciu "domowej świetlicy".

Poniżej przytaczam Ci pełną treść ulotki jaką znalazłem pod moimi drzwiami. Poczytaj i pomyśl - może to jest także biznes dla Ciebie?

---> TRESC ULOTKI <---

Szanowni Rodzice!

Szukacie codziennej, fachowej opieki do swoich dzieci?

Nie macie czasu zaprowadzać i odbierać ich ze szkoły lub przedszkola?

Chcecie wybrać się bez dzieci do znajomych, kina lub na zakupy?

Chcecie swoim pociechom zorganizować przyjęcie urodzinowe/imieninowe?

Dla Was stworzyliśmy "DOMOWA ŚWIETLICE" - kolorowe mieszkanie przystosowane zarówno dla MALUCHÓW jak i STARSZYCH dzieci.

Nie ma u nas wpisowego ani abonamentu. Dziecko może zostawać pod naszą opieką na godzinę lub dłużej, sporadycznie albo codziennie.

U nas Wasze dziecko:

- pobawi się z innymi dziećmi;

- weźmie udział w zajęciach plastycznych, muzycznych i ruchowych;

<http://piotr.slotwinski.googlepages.com> <--- odwiedź koniecznie :-)

www.piotrslotwinski.blogspot.com <--- odwiedź koniecznie :-)

- pocwiczy w kaciuku gimnastycznym;
- pobawi się na pobliskim placu zabaw;
- odrobi lekcje pod okiem nauczycielki;
- spożyje przekaske w naszym barku

Na życzenie rodziców dziecko może zostać zawieszona lub odebrana z przedszkola, szkoły. Może być także dowożona na zajęcia dodatkowe.

Nasza świetlica jest niewielka, a w małej grupie (maksimum 10 dzieci) każde dziecko jest traktowane indywidualnie.

Zapewniamy:

- fachową opiekę (wykształcenie pedagogiczne);
- domową atmosferę w kolorowych wnętrzach;
- zabawki i zabawy dla mniejszych i większych dzieci.

Odwiedź nas razem ze swoją pociechą, zadzwoń lub napisz! Zapytaj naszych małych podopiecznych oraz rodziców o ich opinie!

Świetlica jest czynna:

od poniedziałku do soboty 7.00 - 22.00

Ceny: pierwsza godzina 6 zł
każda następna 5 zł
w karnetach od 4 zł/godz
zniżki dla rodzeństwa!

adres: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

tel.: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

e-mail: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx.

---> KONIEC ULOTKI <---

Jak widzisz, ktoś to robi. Oczywiście - nie obejdziesz się bez inwestycji (zresztą: nie wierz w to, że można zrobić jakiś dochodowy biznes bez żadnego wkładu finansowego - swojego lub współnika), ale na początek możesz wykorzystać do tego swoje mieszkanie (choćby jednak lepiej coś wynajac), zabawki nie muszą przecież łsnic nowością (czyli: zajrzyj do komisów), itp.

<http://piotr.slotwinski.googlepages.com> <--- odwiedź koniecznie :-)

Pomysł 4: Biuro pisania podan

Takie biura istniały już w latach 70-tych, zniknęły w 80-tych, a obecnie znowu się pojawiają. To może być szansa również dla Ciebie!

Są usługi, które cieszą się sporym zainteresowaniem - a następnie - wraz z rozwojem techniki - znikają z rynku. Tak było np. z tzw. "zleceniami telefonicznymi". Pamiętasz takie ogłoszenia drobne masowo zamieszczane swego czasu w prasie: "zlecenia telefoniczne przyjmę, tel. ..."? Wtedy chodziło m.in. o to, że sporo firm wchodziło na rynek a telekomunikacja nie nadążała z zakładaniem telefonów. Ponieważ życie nie znosi próżni, wiele osób - szczególnie pan na emeryturze - dorabiało sobie w ten sposób, udostępniając firmie swój domowy telefon i odbierając rozmowy do niej kierowane. Teraz to się zmieniło, komórki można kupić w każdym sklepie na rogu a i telekomunikacja - czując na plecach gorący oddech konkurencji - sporo spraw załatwia szybciej. Podobnie jest z biurem pisania podan. Na początku było ich sporo, później wiele poupadalo - m.in. dlatego że sama maszyna do pisania już nie wystarczy, niezbędny jest komputer z drukarką - no i z osobą która nie tylko poradzi sobie z odpowiednim sformulowaniem pisma, ale i z obsługą tegoż komputera.

Czy na tego typu usługi - czyli pisanie podan, pism, itp. jest popyt? Wg mnie - tak - i to coraz większy. Z jednej strony powstaje coraz więcej kafejek internetowych, coraz więcej osób ma w domu i w pracy komputery, itp., itd., ale z drugiej strony ilość pism jakie musi obecnie składać przeciętny obywatel :-) rośnie w postępie geometrycznym. Ponadto - wiele osób które mają dostęp do komputera z drukarką, nie zawsze posiada jednocześnie łatwość formułowania myśli. I jeszcze: wiele osób posiada dostęp do komputera - ale jeszcze więcej ciągle go nie posiada... Miałoby to być: wiele pism trzeba składać na odpowiednich drukach, które są często trudno dostępne - lub dostępne tylko w ściśle określonym urzędzie (sąd, urząd skarbowy, itp.), a nie każdy ma czas i ochotę "biegać" za różnymi formularzami. Dlaczego nie miałoby tego zlecić Tobie? Tym bardziej że Ty - możesz większość z nich pobrać bezpośrednio z internetu.

Koszty: komputer + drukarka (przydałby się też skaner), wynajem lokalu (może to być zupełnie mały pokój - ale raczej w centrum), drobne ogłoszenia prasowe. Ile może kosztować napisanie pisma? To oczywiście zależy od samego pisma :-) - ale myślę że śmiało możesz operować w granicach od 5,0 zł (za zwykłe pismo z paroma linijkami tekstu) do 50,0 zł (np. za pismo kierowane do sądu na odpowiednim druku - uważaj jednak, by przypadkiem nie wchodzić w kompetencje prawników). Tego typu działalność możesz też traktować jako dodatkową do rzeczy które robisz obecnie (np. możesz tego typu usługi połączyć z biurem: podróży, nieruchomości, itp.)

Pomysł 5: "Hotel" dla zwierząt

Biznes może nietypowy, ale takie hotele już istnieją w Polsce od co najmniej kilku lat. Jeżeli lubisz zwierzęta - i masz odpowiednie zaplecze - spróbuj!

Spora część osób mieszkająca w dużych miastach stara się podtrzymać "kontakt z naturą" trzymając w domu psa, kota czy papuzkę :-). Problem powstaje - gdy zbliża się np. okres urlopowy - i nie ma z kim zostawić ulubionego dwu lub czworonoga. Nie wszyscy mają możliwość korzystania z pomocy rodziny a tym bardziej znajomych. I to może być szansa dla Ciebie!

Jeżeli posiadasz lub możesz wynająć odpowiedni teren dla stworzenia takiego czasowego "hotelu" dla zwierząt, a przede wszystkim lubisz zwierzęta - rozważ to. Możesz zaoferować swoje usługi polegające na odpłatnej opiece czasowej wraz z "zakwaterowaniem i wyżywieniem" dla osób które są zmuszone rozstać się na pewien okres czasu ze swoim pupilkiem.

Najpierw wybierz się do schroniska dla zwierząt i zobacz jak to jest rozwiązane technicznie (klatki, boksy, itp.). Przeczytaj odpowiednie publikacje dotyczące pielęgnacji i opieki nad zwierzętami. Zadzwoń do kilku już istniejących "hotelu" tego typu (aby ustalić ich adresy skorzystaj z informacji telefonicznej lub przejrzyj dostępne katalogi firm) i zapytaj - jako potencjalny klient - o szczegóły. Musisz mieć dobrze skonstruowaną umowę jaką będziesz zawierał z właścicielem zwierzęcia (najlepiej skorzystaj z usług prawnika) - w której zabezpieczysz się na wypadek gdyby np. właściciel zwlekał z odbiorem swojego pupilka lub gdyby wydarzyło się jakieś nieszczęście (np. zwierze padło). Zareklamuj swoje usługi w najbliższym większym mieście w Twojej okolicy (drobne ogłoszenia prasowe, ulotki u weterynarzy, itp.).

Jakie opłaty możesz pobierać za swoje usługi? No cóż, ceny zawsze weryfikuje rynek - ja sam z ciekawości zadzwoniłem do jednego z takich "hotelu" - i stawki sięgały tam cen noclegów dla ludzi :-). W raczej przeciętnych hotelach. Tyle tylko, że koszty wybudowania hotelu dla ludzi (wraz z wyposażeniem, obsługą, itp.) są niewspółmiernie wyższe od "hotelu" dla zwierząt.

Pomysł 6: Usługi heraldyczne

Coraz więcej osób interesuje nie tylko własna przyszłość - ale i przeszłość. Chca zajrzeć dalej niż ledwie dwa pokolenia wstecz. Chca też wiedzieć, czy przypadkiem w ich żyłach nie płynie niebieska krew :-). Możesz im w tym pomóc, oferując usługi polegające na określeniu - czy podane nazwisko jest szlacheckie, a jeżeli tak - jakim herbem posługiwali się jego przodkowie, itp.

Najpierw musisz zdobyć odpowiednie materiały. Ja sam kilka lat temu kupiłem w zwykłej krakowskiej księgarni dwutomową książkę pt.: "Herby Rycerstwa Polskiego" - która zawierała wystarczający zakres materiałów (był w niej alfabetyczny spis nazwisk szlacheckich - i powiązane z nimi herby, jak również noty wyjaśniające jak dany herb powstał, kto był "protoplastą" rodu, itp., itd.) Przeszukaj też internet, być może trafisz na jakąś stronę również zawierającą tego typu

www.piotrslotwinski.blogspot.com <--- odwiedź koniecznie :-)

materiały.

Kiedy już skompletujesz odpowiednie materiały zamieść ogłoszenie w prasie (najlepiej ogólnopolskiej) o przykładowej treści: "Sprawdź - czy jesteś szlachcicem, tel... e-mail: ..."
Sugeruje, aby sprawdzenia dokonywać bezpłatnie, a pieniądze pobierać od osób których nazwiska faktycznie figurują w odpowiednich materiałach, wiesz jak wygląda ich herb oraz posiadasz dodatkowe informacje na ten temat.

Jak by to miało wyglądać technicznie? Potencjalny zainteresowany dzwoni do Ciebie lub wysyła e-maila i podaje swoje nazwisko. Sprawdzasz (w tej książce która ja mam zajmuje to parę sekund).

1. Jeżeli nazwiska tam nie ma, informujesz klienta, że "niestety Pana nazwisko nie figuruje w herbarzu którym dysponuję, co nie znaczy, że nie jest szlacheckie..." Na tym kliencie nie zarobisz, ale ważne jest, abyś zastrzegł, że nie można wykluczyć że nazwisko jednak jest szlacheckie. Różnie może być - być może materiały którymi dysponujesz są niekompletne? Nie ryzykuj - jeśli nie musisz.

2. Jeżeli nazwisko figuruje, odpowiadasz klientowi: "tak, Pana (i) nazwisko jest szlacheckie". Tylko tyle. Jeżeli klient chce uzyskać szczegółowe informacje na temat herbu, protoplasty rodu, itp. - musi Ci za taką informację zapłacić.

Jak? Określasz, jakie materiały możesz mu przesłać. Jeżeli klient jest zainteresowany, wysyłasz mu za pobraniem ww. materiały, lub prosisz o dokonanie wcześniejszej wpłaty na konto (postępujesz tak, jak przy normalnej sprzedaży wysyłkowej).

Ile sobie życzyć za taką usługę? No cóż, wydaje mi się, że ten typ klientów nie jest wrażliwy na cenę. Myślę że możesz zacząć od 100,0 zł, a później modyfikować ją w zależności od popytu, ewentualnej konkurencji, itp. Na brak klientów raczej narzekać nie będziesz musiał (w Polsce szlachty było wyjątkowo dużo).

Plusem jest też fakt, że tego typu działalność możesz prowadzić nawet w domu, pozyskując klientów za pomocą drobnych ogłoszeń prasowych i kontaktując się z nimi telefonicznie, e-mailem lub "tradycyjną" pocztą. No i praktycznie nic nie inwestujesz - poza zakupem materiałów (myślę że wystarczy 200 - 300 zł (ja kupiłem za 280 zł - ale powtarzam, przeszukaj też internet) i drobnych ogłoszeń prasowych.

Nie zapomnij nadać swojej firmie jakiejś "dostojnej" nazwy, nikt przecież nie zleci takiej usługi podmiotowi gospodarczemu o nazwie "Ja, Szwagier i Kolega" :-)

<http://piotr.slotwinski.googlepages.com> <--- odwiedź koniecznie :-)

Pomysł 7: Dom Pogodnej Jesieni

Do dobrze prowadzonych prywatnych "domów pogodnej jesieni", zawsze jest spora kolejka chetnych. Tam starsi ludzie - w zamian za część swojej emerytury - mogą zamieszkać w dobrych warunkach, mają zapewnioną opiekę lekarską, towarzystwo swoich rówieśników, itp. Podobne domy powstają już w Polsce...

Dzięki postępom medycyny - i nie tylko - ludzie żyją coraz dłużej. Zmienił się też model rodziny z wielu - na dwupokoleniową. Starsi ludzie po zakończeniu aktywności zawodowej i odchowaniu dzieci często są pozostawieni sami sobie (szczególnie jeżeli np. jeden ze współmałżonków zmarł, lub w wyniku innych zdarzeń losowych - żyją samotnie). Ich dzieci nie zawsze mogą otoczyć rodziców odpowiednią opieką, ograniczając się do finansowego wsparcia. Na zachodzie istnieje wiele dobrze prowadzonych prywatnych "domów pogodnej jesieni", do których zawsze jest spora kolejka chetnych. Tam starsi ludzie - w zamian za część swojej emerytury - mogą zamieszkać w dobrych warunkach, mają zapewnioną opiekę lekarską, towarzystwo swoich rówieśników, itp.

Podobne domy powstają już w Polsce, szczególnie w jej południowo - zachodniej części (zamieszkują w tych domach starsi ludzie, którzy m.in. w czasach swojej młodości mieszkali w tych rejonach, a po zmianie granic wyemigrowali lub zostali wysiedleni). Niezależnie od rejonu w którym mieszkasz, popyt na tego typu "domy" będzie rósł. Być może jest to także biznes dla Ciebie? Co powinieneś zrobić, aby otworzyć taki dom?

Po pierwsze: najpierw sprawdź, jak takie domy funkcjonują. Zadzwoń, zapytaj o szczegóły, odwiedź kilka z nich i przyjrzyj się, jak to naprawdę wygląda. Pamiętaj, że ze względu na względy, nie jest to biznes który możesz sobie ot tak łatwo zamknąć, gdy Ci się znudzi... Jest to biznes tylko dla odpowiedzialnych osób. Dlatego musisz mieć 100% pewność, że chcesz to robić.

Po drugie: musisz dysponować odpowiednim zapleczem - własny duży dom z odpowiednią ilością pokoi, ewentualnie wynajęty na ten cel od urzędu gminy lub miasta budynek. Sugeruje wynajęcie od instytucji państwowej lub samorządowej, a nie od osoby prywatnej (względnie bezpieczeństwa - to nie jest biznes na miesiąc czy nawet na rok..).

Po trzecie: nawiązaj współpracę z lekarzem, pielęgniarką, itp. Dobrze, gdyby w pobliżu był ośrodek zdrowia (starsi ludzie często cierpią na różne dolegliwości - musisz zapewnić im odpowiednią opiekę medyczną).

Forma płatności: o ile się orientuje wygląda to tak, że za swoje usługi potrącasz sobie z rent lub emerytur 60-70 % pozostała część wypłacając swoim podopiecznym w formie "kieszonkowego". Skalkuluj najpierw wszystkie koszty i oblicz wpływy jakie musisz mieć, aby ten biznes był dla Ciebie opłacalny. Plusem jest fakt, że masz co miesiąc zapewnione wpływy w przewidywalnej wielkości, no i robisz coś naprawdę dobrego. Minusy, no cóż, są zawsze...

www.piotrslotwinski.blogspot.com <--- odwiedź koniecznie :-)

Pomysł 8: Gabłota z ogłoszeniami

Reklama jest jak wiadomo dzwignia handlu. Firmy przescigaja sie w pomyslach na efektywna i nowatorska reklame, poniewaz ogłoszenia w prasie - juz z reguly nie wystarczaja.

Ostatnio natknałem się na jednym z większych sklepów w Krakowie na "stojaca gabłote" (nie wiem jak to inaczej nazwać, była to przeszklona gabłota, ale nie przymocowana do ściany tylko wolno stojąca). W tej gabłocie można było - za odpowiednią opłatą - umieścić własną wizytówkę lub ulotkę. Gabłota była tak sprytnie skonstruowana, że klient mógł sam wyciągnąć interesującą go ulotkę lub wizytówkę (ale nie mógł sam tam nic włożyć). W miarę jak ubywało umieszczonych wizytówek lub ulotek, były one uzupełniane. Z tego co się dowiedziałem (na gabłocie były telefoniczne namiary do właściciela), posiada on kilka takich gabłot w większych sklepach w Krakowie. Opłata za 1-miesięczne umieszczenie swojej ulotki lub wizytówki wynosiła ok. 100,0 zł. Raczej mu się to płaca, bo widziałem że na brak chętnych nie narzeka :-)

Jak to zrobić?

1. Sporządź listę sklepów lub innych miejsc gdzie jest duży przepływ ludzi, skontaktuj się z ich właścicielami i postaraj się o zgodę na umieszczenie takich gabłot (za darmo się na pewno nie zgodzą, wynegocjuj odpowiednią dla Ciebie opłatą);
2. Skontaktuj się z firmą świadczącą usługi stolarskie i zleć im wykonanie takich gabłot;
3. W gabłotach umieść najpierw własną ofertę reklamy, następnie staraj się pozyskać zainteresowanych (przede wszystkim firmy). Najpierw możesz się zwrócić do firm prowadzących naukę jazdy, sieci taxi (sa to raczej pewni klienci), itp., itd.

Pomysł 9: Zarabiaj na zwierzętach

W pewną słoneczną niedzielę pod Wawelem zobaczyłem taki obrazek: pewna pani w kowbojskim kapeluszu prowadziła po trawie kucyka z siedzącym na nim dzieckiem. Nieopodal zgromadziła się grupa ludzi - wszyscy z dziećmi. Okazało się, że każde dziecko mogło sobie przez 5 minut pojeździć na tymże miniaturowym koniku - za 5,0 zł. Ot, taki biznes :-)

Sadzało się dziecko na kucyka, jego właścicielka (kucyka - nie dziecka :-)) brała go za uzdę (i znowu: (kucyka - nie dziecko :-)) i powoli spacerowała robiąc duże koło. Kolejka chętnych była spora. Tak na moje oko: wychodziło ok. 50,0 zł za godzinę. Dzieci miały frajdę, właścicielka kucyka chyba też (przynajmniej finansowa), no a kucyka o zdanie nie pytałem :-)) Pomysł, może jest to biznes dla Ciebie?

Pewna odmiana tegoż pomysłu zaobserwowałem kiedyś na jednej z głównych ulic Krakowa: otóż pewien jegomość był posiadaczem wielkiego weza (nie znam się na wezach - mam nadzieję że nie był to taki z gatunków jadowitych :-)). Za drobną opłatą udostępnił tego weza na chwilę, by klient mógł opleść sobie nim szyję i uwiecznić się na fotografii.

Tego ostatniego pomysłu co prawda nie polecam (o ile pamiętam - interweniowało Towarzystwo Opieki nad Zwierzętami), ale co do kucyka - dlaczego nie? Jeżeli tylko masz możliwości aby takie sympatyczne zwierzę trzymać (czyli: typowe M2 odpada, ale mała "stajenka" przy domu powinna wystarczyć), to być może pozwoli Ci to zarobić nie tylko na utrzymanie kucyka - ale i samego siebie?

<http://piotr.slotwinski.googlepages.com> <--- odwiedź koniecznie :-)

www.piotrslotwinski.blogspot.com <--- odwiedź koniecznie :-)

Pomysł 10: "Dmuchane" miasteczko

Wesołe miasteczka ustawione na większych osiedlach dużych miast cieszą się zawsze sporym powodzeniem wśród dzieci.

Ostatnio coraz częściej zamiast mechanicznych urządzeń (czyli różnego rodzaju "diabelskich młynów", hustawek, karuzeli, itp. - drogie w zakupie i eksploatacji) można zobaczyć różnego rodzaju dmuchane zamki (w środku których dzieci mogą do woli skakać), dmuchane zjeżdżalnie, itp.

Z tego co widziałem, opłata za 5-minutowe korzystanie z takich "zabawek" kosztuje ok. 5,0 zł, w dodatku jednocześnie wpuszcza się na taką "zabawkę" kilkoro dzieci, nawet 5-6 jednocześnie, czyli za godzinę wychodzi ok. 300,0 zł (oczywiście - jeżeli są chętni, w każdym razie ja zawsze widziałem kolejki dzieci z pieniżkami w rękach :-). Producenci tego typu "dmuchanych" zamków i zjeżdżalni często ogłaszają się w prasie (ewentualnie skorzystaj z dostępnych katalogów branżowych).

Jest to raczej sezonowy biznes (w zimie na tym nie zarobisz), ale - po skalkulowaniu kosztów - być może uznasz, że to biznes dla Ciebie?

Pomysł 11: Komis

Jeżeli pragniesz zająć się handlem, a nie posiadasz dużych środków - pomyśl o komisie. Organizując kupno - sprzedaż na zasadach komisowych, nie musisz inwestować większych kwot i nie zamrażasz swojej gotówki w towarze.

Prawda jest taka - że spora część naszego społeczeństwa biednieje z każdym dniem. Dlatego ludzie będą wstawiać do komisów przedmioty za cenę niższą od ich wartości. Zawsze też znajdą się chętni do kupienia ich za pół ceny. A ty będziesz pobierał za to wszystko swoją marżę.

Jak to wygląda w praktyce? Klient przynosi Ci np. telewizor. Ustalasz z nim cenę za jaką ten telewizor ma być sprzedany (wiadomo - że musi być niższa niż w "zwykłym" sklepie). Jednocześnie zastrzegasz, że jeżeli np. nie uda Ci się sprzedać tego telewizora np. w ciągu tygodnia, wówczas masz prawo do obniżenia jego ceny o np. 25% - albo klient zabierze go z powrotem (unikasz w ten sposób sytuacji, że będziesz przez pół roku próbował sprzedać coś - na co z powodu zbyt wysokiej ceny - nie będzie popytu). W internecie znajdziesz wzory umów komisowych, przestuduj je dokładnie.

Po sprzedaży potrącasz swoją ustaloną marżę (z reguły: 10-30%), a resztę zwracasz klientowi. Plusem tej działalności jest to, że nie inwestujesz swoich pieniędzy (poza oczywiście wynajmem lokalu i reklamą). Nie ponosisz kosztów z trzymaniem "niechodliwego" towaru (albo sprzedasz szybko, albo obniżasz cenę do skutku - ewentualnie zwracasz towar klientowi). Pomyśl o specjalizacji: np. komis tylko z artykułami dziecięcymi (wózki, ubranka), ze sprzętem RTV, itp.

<http://piotr.slotwinski.googlepages.com> <--- odwiedź koniecznie :-)

www.piotrslotwinski.blogspot.com <--- odwiedź koniecznie :-)

Pomysł 12 : Sklep ze zdrową żywnością

Coraz więcej osób zaczyna dostrzegać korzyści płynące z prawidłowego, tj. zdrowego odżywiania się. Możesz to wykorzystać, otwierając zamiast "zwykłego" warzywniaka, sklep z żywnością wegetariańską.

Sklepów i budek z warzywami jest sporo. Jeżeli w dodatku w Twojej miejscowości działają hipermarkety lub przynajmniej przez plac targowy z warzywami, otwierając kolejną taką budkę lub sklepik, skazujesz się na duże ryzyko porażki. Klienci będą po prostu kupować tam - gdzie jest najtaniej...

Dlatego zamiast konkurować ceną - zaoferuj wyższą jakość. Zamiast otwierania "tradycyjnego" sklepu warzywniczego pomysł raczej o sklepie z artykułami wegetariańskimi. Musisz zadbać o pozyskiwanie tej żywności ze sprawdzonego źródła - wykorzystaj w tym celu Internet lub (i) przejrzyj prasę propagującą wegetarianizm - znajdziesz tam ogłoszenia producentów ekologicznej żywności.

Dobrze będzie, jeżeli oprócz żywności będziesz jednocześnie sprzedawał książki i czasopisma propagujące zdrowy tryb życia - możesz w tym celu uruchomić dodatkowe stoisko w swoim sklepie. Ale nie tylko: możesz też sprzedawać tam jednocześnie np. filtry do wody, itp. - tak naprawdę asortyment w tego typu sklepie jest ograniczony tylko Twoją wyobraźnią - i możliwościami :-)

Pomysł 13: Posrednictwo

Zostan pośrednikiem. Do tego rodzaju biznesu wystarczy Ci lokal i telefon.

Przeciętny człowiek potrzebuje: mieszkania, pracy i drugiej "połowy", stąd do najpopularniejszych rodzajów pośrednictw możemy zaliczyć: pośrednictwo nieruchomości, pośrednictwo pracy i pośrednictwo matrymonialno - towarzyskie :-)

Ale nie tylko. Coraz popularniejsze stają się pośrednictwa finansowe (jesteś pośrednikiem pomiędzy bankiem a klientem zainteresowanym np. uzyskaniem kredytu), agencje pocztowe (jesteś też - w dużym uproszczeniu kims - kims w rodzaju pośrednika pomiędzy klientem a urzędem pocztowym), czy też - nastawione wyłącznie na pośrednictwo - biura podróży (które same żadnych podróży nie organizują, ale pośredniczą przy sprzedaży wycieczek, wczasów, itp. faktycznie organizowanych przez inne biura).

Wiesz jak takie pośrednictwa działają: wyszukują (najczęściej za pomocą ogłoszeń prasowych) ludzi wzajemnie sobą w pewien sposób zainteresowanych - i pobierają za to prowizję.

Jeżeli chcesz w miarę dokładnie poznać tajniki działania tego typu pośrednictw - kup gazetę i zadzwoń do tych firm, przedstawiając się raz jako "zleceniodawca" a raz jako potencjalny "zainteresowany".

Pamiętaj też, że nie każde tego typu "pośrednictwo" możesz prowadzić wyłącznie na podstawie wpisu do ewidencji działalności gospodarczej, w niektórych przypadkach dodatkowo są wymagane odrębne zezwolenia lub licencje.

<http://piotr.slotwinski.googlepages.com> <--- odwiedź koniecznie :-)

www.piotrslotwinski.blogspot.com <--- odwiedź koniecznie :-)

Pomysł 14: Przeprowadzki

Ludzie zawsze się przeprowadzali, przeprowadzają - i będą przeprowadzać. Możesz na tym zarobić - organizując przeprowadzki mieszkań, firm, itp.

Potrzebny Ci będzie odpowiedni samochód (na początek możesz kupić używany - lub na raty, ewentualnie skorzystać z leasingu), specjalne pasy dzięki którym łatwiej znosi się cięższe meble, odpowiednie pudła z uchwytami pozwalającymi wygodnie je podnosić (te pudła będziesz zostawiał klientowi na 1-2 dni przed przeprowadzką, żeby mógł zapakować do nich swój "ruchomy" dobytek, typu: ubrania, książki, itp. Odbierzesz je też po 1-2 dniach od przeprowadzki, kiedy klient już wypakuje swoje rzeczy), minimum 2 dość silnych ludzi do pomocy (do znoszenia i wnoszenia mebli). Dlaczego dwóch (czyli razem z Tobą - trzech)? Wiesz jak jest - dwóch wystarczy do znoszenia i wnoszenia, ale raz, że w trójce jest zawsze szybciej, a dwa - że czasami ktoś musi zostać, by pilnować "dobytku" częściowo już ulokowanego na samochodzie :-)

To jest "wersja minimum". Jeżeli chcesz specjalizować się np. w transporcie fortepianów lub kas pancernych, będą Ci do tego potrzebne nieco inne "narzędzia" :-)

Klientów pozyskujesz częściowo z "polecenia" (ale to nieco później, gdy okaziesz się naprawdę solidny) i przede wszystkim z ogłoszeń prasowych (wystarczy zwykle drobne ogłoszenia - przejrzyj ogłoszenia w najpopularniejszej gazecie w Twojej miejscowości - i zobacz ile takich firm działa w Twoim rejonie. Zadzwoń do nich jako potencjalny klient i spróbuj uzyskać jak najwięcej informacji).

Ile kosztuje kompletna przeprowadzka mieszkania? To oczywiście zależy od tego, czy odbywa się ona w tym samym - czy też nie - mieście, od tego z którego pietra i na które trzeba znieść i wnieść meble, czy w bloku jest winda - dzięki której jest to nieco łatwiejsze, itp. Jednak - z całą pewnością jest to zajęcie opłacalne :-)

Pomysł 15: Sprzedaż na bazarze

Tysiące ludzi zajmują się sprzedażą na różnego rodzaju targach i bazarach. Pomimo agresywnej ekspansji hipermarketów - bazarowy handel istnieje - a często wręcz się rozwija. Być może jest to też szansa dla Ciebie?

Handel na bazarze - jako sposób na zarabianie - wybrali np. moi znajomi. Handlują przede wszystkim owocami i warzywami. Kupują je "hurtowo" (tzn. w workach np. po 100 kilogramów), dzielą je na mniejsze "porcje" - np. po 10 kilogramów - i odsprzedają dalej. Na marginesie: wszystko odbywa się w obrębie jednego placu targowego :-)

Klientami moich znajomych są już "mały" detalisci, np. właściciele "warzywniaków", dla których zakup np. 100 kilogramów marchewki na raz może być ryzykowny, ewentualnie może powodować

<http://piotr.slotwinski.googlepages.com> <--- odwiedź koniecznie :-)

www.piotrslotwinski.blogspot.com <--- odwiedź koniecznie :-)

niepotrzebne zamrożenie gotówki (o miejscu na magazynowanie nie wspominając), natomiast zakup 10 kilogramów - to już coś innego. Z kolei prawdziwi hurtownicy sprzedający "na metry" nie chcą się "bawić" w rozdzielanie swojego asortymentu po 10 kg - stąd w te łuki "wskoczyli" tacy "półhurtownicy" - jak ci moi znajomi.

To jest tak jak z papierosami: zakłady tytoniowe nie "bawia" się w sprzedaż opakowań zawierających 10 paczek papierosów poszczególnym kioskarkom. To robią hurtownie - które z kolei kupują od tych zakładów "kartony" zawierające po kilkadziesiąt takich opakowań. Z kolei kioskarki - sprzedają po paczce. Czyli: od zakładu tytoniowego do palacza, paczka papierosów przechodzi przez 2 pośredników (hurtownia+kiosk), oczywiście "po drodze" nabierając wartości.

Podobnie jest z warzywami (oczywiście, pomijam tutaj sporadyczne przypadki, gdy "drobny" rolnik sam sprzedaje owoce swojej pracy).

Czym można handlować? Wszystkim. Na początek wybierz jednak taki towar, który nie psuje się szybko, jest łatwy w transporcie, no i niezbyt drogi. To mogą być: buty, ubrania, kosmetyki, papierosy, książki (także używane), tania elektronika, owoce i warzywa, makaron, itp.

Skąd wziąć towar? Najprościej - z hurtowni. Nawet korzystając z internetu możesz łatwo ustalić adresy interesujących Cię hurtowni. Wejdź na ich stronę www lub podjedź osobiście i weź cennik. Porównaj ceny - wtedy łatwiej Ci będzie wybrać jakąś grupę towaru, od której zaczniesz.

Tzw. "placowe" (czyli opłata za zajęcie miejsca na bazarze) są z reguły bardzo niskie (w Krakowie sprawdzałem na dwóch placach: od 0,5 zł do 1,0 zł za 1 m² powierzchni) - niestety to się ma do czynszu za normalny sklep :-). Natomiast na takich placach z reguły jest spory przepływ ludzi.

Pomysł 16: Zostan gazeciarem

W większych miastach wraca do łask zapomniany już nieco zawód ulicznego sprzedawcy prasy, który sprzedawał prasę z „reki”. Jeżeli mieszkasz w większym mieście, możesz spróbować swoich sił w tym fachu. Musisz zgłosić się do jednego z dystrybutorów prasy (RUCH, Garmond, Kolporter, itp.) z prośbą o nawiązanie umowy współpracy. O wyznaczonej godzinie kierowca z jednej z tych firm będzie ci dostarczał prasę pod wskazany przez Ciebie adres. Gdzie możesz sprzedawać prasę? Tam, gdzie jest duży przepływ ludzi: na placach targowych, obok dworców PKS i PKP, przed wejściem do większych zakładów pracy, itp. Pojedynczy „gazeciarka” – ze względu na swoją mobilność – z reguły sprzedaje kilka razy więcej prasy niż typowy kiosk „RUCH” – u. Oprócz marży możesz też liczyć na spore napiwki.

<http://piotr.slotwinski.googlepages.com> <--- odwiedź koniecznie :-)

www.piotrslotwinski.blogspot.com <--- odwiedź koniecznie :-)

Pomysł 17: Zarabiaj ratując stare filmy

Sporo osób ma własne, pamiątkowe filmy (ze ślubu, chrzcina, itp.) zapisane na kasetach VHS.

Tymczasem kasety te mają ograniczoną żywotność, w dodatku magnetowidy na których można je odtwarzać powoli odchodzą w niepamięć...

Zaoferuj tym klientom swoje usługi polegające na "przepisywaniu" pamiątkowych filmów z taśmy VHS na płytę DVD.

Urządzenia do tego typu usług kupisz bez problemu w każdym większym sklepie oferującym sprzęt RTV.

IV. ZAKOŃCZENIE

Mam nadzieję, że ten ebook okaże się Ci przydatny przy podejmowaniu decyzji o ewentualnym otwieraniu własnego biznesu.

W przypadku aktualizacji ebook'a, informacje o tym będę zamieszczał na

www.piotrslotwinski.blogspot.com

i

<http://piotr.slotwinski.googlepages.com>

Pozdrawiam ;-)

Piotr Słotwiński

<http://piotr.slotwinski.googlepages.com> <--- odwiedź koniecznie :-)