

# Будущее за уникальными

## О предпринимательстве с гарантированным доходом

**П**онятно, что добиться успеха и достатка, «сидя на печке», невозможно. Люди пробуют себя в разных сферах, в том числе и бизнесе. Годны ли вы для этого дела?

Чтобы понять собственные перспективы, посмотрите, как Елена Ильина, директор Института развития бизнеса, описывает нынешнюю обстановку на рынке бизнес-труда:

— Мы проводим исследования рынка, — рассказывает она, — и видим, где прибыль более высокая.

### Перспективная ниша

Сегодня лучшая ниша для открытия собственного бизнеса — это общественное питание. В Кузбассе, с одной стороны, достаточное количество кафе, но есть еще куда «вклиниться». Культура потребления еды вне дома набирает обороты. Особенно популярны эконом-варианты: бизнес-ланчи и столовые. В этой сфере будет заработок.

### Торговля: «золотой век» в прошлом

Многие считают, что торговля — это замечательно, но в торговле рентабельность только 20%. Торговля была очень популярна, когда не было больших торговых центров и сетей, которые вышли в последние несколько лет на рынок.

Интересная тема — зоотовары. Но нужно открыть минимум три магазина, чтобы зарабатывать.

### Призрачный доход

Еще одно популярное направление бизнеса — туризм. Могу сказать, что там очень призрачный заработок. На-

**КОММЕНТАРИЙ:** Елена Ильина не обозначила очень важную составляющую перспективного бизнеса: качество его предоставления. Если привести как пример ремонтные работы, изготовление мебели или даже уборку квартир — желающих делать это предостаточно, но «точные» специалисты востребованы необыкновенно. Так, хорошая уборщица квартир может зарабатывать в день от 5 000 рублей. Понятно, это тяжелый труд около 12 часов...

### Распределение предприятий и организаций Кемеровской области по формам собственности

	Единиц					В процентах к итогу				
	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011
Число предприятий и организаций	48234	51295	51582	51887	51209	100	100	100	100	100
в том числе по формам собственности:										
государственная	1804	1681	1613	1444	1352	3,7	3,3	3,1	2,8	2,6
муниципальная	4730	4700	4630	4558	4566	9,8	9,2	9,0	8,8	8,9
частная	38572	41960	42490	43095	42556	80,0	81,8	82,4	83,1	83,1
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	2115	1878	1774	1724	1706	4,4	3,6	3,4	3,3	3,3
прочие формы собственности, включая смешанную, собственность иностранных юридических лиц, граждан и лиц без гражданства	1013	1076	1075	1066	1029	2,1	2,1	2,1	2,0	2,0

По данным Кемеровстата

более перспективны турфирмы, которые находят свою нишу, например, предлагают направление, которое не предлагают крупные операторы.

### Глобализация

Она дает о себе знать. Малый бизнес в торговле имеет право на существование, но если начинать, то нужно продавать что-то уникальное, чего нет в торговых сетях. Будущее за торговыми сетями, и малому бизнесу в торговле нужно придумать что-то такое, чего не могут позволить себе торговые сети из-за своей «крутизны», крупности, для того чтобы удовлетворить потребности какой-то части аудитории, найти свою целевую аудиторию.

### Как провести маркетинговые исследования самостоятельно?

**ШАГ 1 «Тайный покупатель»** Человек всегда может обойти организации под видом клиента, узнать цены, спецпредложения, проанализировать информацию и подумать, а что он может взять для собственного бизнеса. Есть такое понятие, как «отстройка от конкурентов» — нужно знать, чем выгодно отличаться от других и уметь этим бравировать.

**ШАГ 2 «Средний чек»** При помощи чека человек легко может узнать проходимость, например, в кафе. Во всех кассовых аппаратах есть чеки, каждый из них имеет номер. Можно прийти утром, заказать что-нибудь и посмотреть номер, затем прийти к закрытию, вновь что-нибудь заказать и сравнить номера — получится проходимость за день. Зная расценки заведения, можно определить, сколько

в среднем денег оставляет здесь человек. Умножив количество человек (определив это по номерам чеков) на сумму среднего заказа, можно определить примерную выручку в день. А значит, спрогнозировать, сколько можно заработать.

**ШАГ 3 «Экспертный опрос»** Можно найти человека, который имел бизнес в определенной сфере или долго в ней работал. Расспросить его, уговорить поделиться информацией. Эксперты, особенно, если они сменили сферу деятельности или открыли другой бизнес, поделятся ценной информацией, расскажут о рисках и возможных конкурентах.

**ШАГ 4 «ДубльГИС в помощь»** ДубльГИС — очень хороший инструмент. Можно узнать, сколько определенных фирм в городе.

### А как у них?

Знаменитый капиталист Генри Форд навсегда вошел в историю своим широким жестом. Через 11 лет после основания своего автомобильного завода — он в один день УДВОИЛ зарплату всем работникам. После этого рабочие начали сами покупать машины Форда.

Однажды рабочие одного из заводов Томаса Эдисона забастовали, требуя прибавки к зарплате. Великий изобретатель Эдисон поступил просто — он внедрил несколько изобретений, которые сделали труд этих рабочих абсолютно ненужным.

Самую маленькую зарплату в мире получают послы доброй воли ООН. Джерри Холливел, Стинг, Элтон Джон, Майкл Дуглас, Стиви Уандер, Лучано Паваротти и многие другие получали на этой должности зарплату всего \$1 в год.

В Японии работодатель солидно увеличивает зарплату сотрудника, если тот имеет возможность работать дома. Этим работодателем экономит на дорогих офисных помещениях и оснащении рабочего места.

Работники британских предприятий получили законное право интересоваться уровнем зарплат своих коллег. Работодатели теперь обязаны раскрывать все данные о зарплате сотрудников. Хотя эксперты опасаются, что этот закон приведет к ухудшению атмосферы в коллективах.

В Англии женщины получают зарплату в среднем на 17% меньше, чем мужчины. А женщины в России — на 26% меньше.

Ученые вычислили лучшее время, чтобы просить повышения зарплаты, — это среда каждой недели. В среду днем четыре из пяти боссов предпочитают обсуждать зарплаты, утверждают психологи, опираясь на данные статистики.

Во многих европейских конторах и фирмах на стене висит плакат с надписью: «Помните: зарплату вы получаете от клиентов!»

Владелец компании Apple был знаменит на весь мир своей легендарной зарплатой — всего \$1 в год. Правда, за заслуги перед компанией совет директоров ежегодно премировал шефа суммой в размере 70 миллионов долларов.

Автор книги «Алиса в стране Чудес» Льюис Кэрролл выпустил свою сказку огромным по тем временам тиражом — 150 000 экземпляров. После этого Кэрролл обратился к руководству колледжа, где он работал с просьбой... понизить ему зарплату. Потому что гонимый от книги вполне хватало на безбедную жизнь.

# С третьей попытки

## Успешный бизнесмен — об истории поиска своей ниши

**С**егодня Кирилл Захаров — один из директоров перспективной строительной компании, выполняющей ремонты на промышленных объектах, в том числе ЕВРАЗ ЗСМК, а также председатель «Союза молодых предпринимателей» Новокузнецка.



После возвращения со службы в армии вместе с товарищем устроился на субподряд. Занимались реконструкцией драматического театра: делали лепнину.

— Мы «залезли» туда и стали монополистами, потому что никто в Кузбассе лепнину не делал, — вспоминает Кирилл. — Быстро наловчились. Доходы возрастали в геометрической прогрессии. В первый рабочий день мы с товарищем заработали на двоих всего 1 500, во второй — уже по тысяче на каждого, в третий — по 2 500, потом по 5 000 в день.

Но бизнесу не суждено было развиваться. В этот момент поступило предложение от друга, который создал строительную организацию и пригласил Захарова как человека, имеющего опыт и понимание дела.

— Таким образом я стал техническим директором «Сибирской строительной компании». В первый год работы у нас ничего не было, даже инвентаря. Потом приняли рабочих, оборот был небольшой, 2,5 миллиона рублей в год, потом заключили удачную сделку, и деньги пошли. Значительно увеличились доходы в прошлом году, когда удалось оформить лицензию СРО. Мы смогли участвовать в тендерах крупных предприятий. В прошлом году оборот был на уровне 25 миллионов, в этом планируем сделать 80 миллионов.

### Практические советы от Кирилла Захарова:

**1.** Большие деньги делаются не на своих деньгах, поэтому если уверены в своей идее, исследовали рынок, не бойтесь брать деньги у инвесторов или кредиторов. Намного эффективнее брать кредит, чем использовать деньги инвестора, потому что банку

нужно отдать только его заранее известный процент, а инвестор требует больше: прошла сделка — прибыль пополам, нет сделок — все равно плати как хочешь.

**2.** При регистрации бизнеса каждому предпринимателю нужно обратиться к Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности и выбрать оттуда соответствующий код ОКВЭД, присваиваемый по видам деятельности компаний. Не останавливайтесь на 2-3, напишите немного больше, иначе, если вы решите немного изменить сферу деятельности или расширить бизнес, оформлять их заново будет долго и затратно.

**3.** Когда организация открыта, первым делом нужно решить, по какой налоговой системе работать.

**4.** Немаловажный момент — ведение бухгалтерии. Дело это лучше доверить профессионалу.

**5.** Нужно подумать о рекламе: на кого будет направлено ваше дело?