

Алексей Шестаков

**БИЗНЕС – ИДЕИ ДЛЯ
ВСЕХ!**



Алексей Шестаков

Бизнес-идеи для всех!

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=12487730
ISBN 9785447433826*

Аннотация

Воплотить в реальность задуманное под силу каждому из нас. Вдохновляющее пособие для тех, кто «решился» или еще сомневается в своем успехе. Кто не рискует – тот не пьет игристое вино, которое мы привыкли называть шампанским. В книге описывается множество бизнес-идей для людей, которые не готовы вкладывать крупные суммы, но готовы работать на свои вложенные деньги, чтобы позже они работали на них!

Содержание

Введение	5
Бизнес-идеи с нуля	7
Бизнес-идеи для творческих людей	8
Идея 1 Станьте автором	8
Идея 2 Публичная страница или группа в социальной сети ВКОНТАКТЕ	9
Конец ознакомительного фрагмента.	11

**Бизнес-идеи для всех!
Для любого бюджета –
есть бизнес! Даже для
тех, у кого нет бюджета –
есть бизнес-идеи!
Алексей Шестаков**

© Алексей Шестаков, 2015

Создано в интеллектуальной издательской системе
Ridero.ru

Введение

Каждый день любого человека начинается с маленьких побед и поражений. Неважно сколько вам лет, кто вы по национальности, где живете и сколько хотите зарабатывать. Наша жизнь наполнена мини-задачами, которые я называю частичкой одного огромного паззла, мозаики, который, в свою очередь, строится всю жизнь. Каждый новый день-это одна деталька вашего готового рисунка, где художник именно вы! Какая у вас задумана картинка в собранном паззле?

Основной враг всех людей-это лень и оправдание самого себя. Кому-то на подсознании лень что-то делать, а сознание находит отговорки: я сегодня не сделал (а) этого, потому, что... Потому что, что? Болели ноги, голова, живот?

Вставая каждый день с кровати, я пью крепкий кофе с бутербродом из 50% хлеба и 50% колбасы. И этого уже две победы: я проснулся, я покушал. Так, как я умываюсь после завтрака и иногда, примерно раз в 3—4 месяца, застаю пустой тюбик из под зубной пасты, что означает маленькое поражение. Счет дня: 2:1. Но это проигран бой, а не война! Возвращаясь домой, я обязательно куплю 50 тюбиков с пастой на 5 лет вперед и выиграю уже войну, а значит про утреннее по-

ражение уже можно и забыть.

Именно на таких мелочах и строится вся наша жизнь. Из мини-побед и мини-поражений. Я же желаю вам успехов и вдохновения после прочтения этой книги!

Если ты хочешь что-то сделать,
но сомневаешься и ждёшь знака свыше-то вот он!
Иди и делай, все у тебя получится!

Бизнес-идеи с нуля

Бизнес-идеи с нуля-подразумевают огромное количество работы и минимум затрат, которые вряд ли, будут переступать порог вложений в 1—2 тысячи рублей в месяц. Давайте приступим к самому интересному:

Бизнес-идеи для творческих людей

Идея 1 Станьте автором

Вам есть чем поделиться с людьми? Есть мастер-классы? Вязание, фотографии, маникюр, навыки программирования... да хоть домики для кошек умеете делать! =)

О любом, что вы умеете, можно написать книгу, прикрепив фотографии вашего мастер-класса. Это не обязательно должен быть целый том в 500 страниц, достаточно будет и 40—50 и, даже 30.

Что вам понадобится:

- 1) Документ Word
- 2) Фотоаппарат (иногда можно обойтись и без него)
- 3) Интернет (Для публикации вашего творчества на издательских сайтах)

В целях предотвращения рекламы и нежелательной информации писать ссылки на такие сайты не стану, у меня есть обратная связь, где всегда с радостью отвечу на интересующие вас вопросы.

То, что вас не опубликуют или не допустят к выпуску книги вероятность 0%

Что требуется:

- 1) Вдохновение
- 2) Свободное время
- 3) Плата за Интернет-услуги вашему провайдеру

Что заработается: напрямую зависит от того, сколько вы написали книг, насколько они интересны, насколько актуальны темы. Могу заверить, что работая 60 минут в день, через 3—4 месяца можно обеспечить себе неплохой доход.

Идея 2 Публичная страница или группа в социальной сети ВКОНТАКТЕ

Есть идеи интересного контента? На самом деле не так уж и трудно придумать «что-то новое», что бы аудитории было интересно заходить к вам на страничку и читать новости. Здесь стоит углубиться более подробно:

- 1) Придумать идею. Именно ПРИДУМАТЬ.
- 2) Решить на какую аудиторию и контингент будет рассчитана публикация. К примеру, если вы живете не в особо крупном городе, населением 300—800 тысяч человек, отличной идеей будет создать страницу для того, что бы ее посещали 80% жителей вашей области, не менее 50% из вашего города. Зачем так

«узко мыслить»? Все очень просто! Если ваша группа рассчитана на конкретную область, а не «на всех подряд», трафик посещаемости будет расцениваться выше. Поэтому вы сможете смело запостить («Опубликовать» – Интернет-сленг) рекламу, что дядя Петя открыл кафе на улице Ленина под названием «У дяди Пети», где можно не только вкусно покушать, а еще при заказе блюда поиграть бесплатно в X-BOX или PSP! «Вау!» – скажет Ваня, житель вашего города, – «надо сходить!». И хитрый дядя Петя, потирая ладошки, получит потенциального клиента, а вот Вася из Магадана не поедет в Оренбург для того, чтобы покушать вкусняшки у дяди Пети. Двумя словами: так вы получаете больше прибыли с рекламы.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.