

# идея на миллион

100 способов начать свое дело

Юрий Митин, Михаил Хомич

**КоммерсантъFM93.6** | радио новостей



ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

Москва  
2013

УДК 65.011

ББК 65.290

М11

### **Митин Ю.**

М11      Идея на миллион: 100 способов начать свое дело / Юрий Митин, Михаил Хомич. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — 221 с.

ISBN 978-5-9614-4315-8

Хотите начать свое дело, но считаете, что все ниши заняты и уже не придумать ничего нового? Книга Михаила Хомича и Юрия Митина, в которой собраны сто самых разных бизнес-идей, докажет, что возможностей запустить собственный бизнес по-прежнему множество и полет фантазии для начинающего предпринимателя — необходимый инструмент покорения рынка.

Среди предложенных ста бизнес-идей, возможно, найдется та, что выведет вас в большой бизнес и превратит даже в миллионера. Но главное в этой книге — то, что она учит смотреть на окружающие вещи и явления с точки зрения предпринимателя.

Все идеи в книге разделены на категории в зависимости от суммы первоначальных инвестиций. В итоге — увлекательный и в то же время очень серьезный разговор о том, как не бояться рисковать и двигаться вперед по пути к общественному процветанию и собственному благополучию.

УДК 65.011

ББК 65.290

*Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни были средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу lib@alpinabook.ru.*

ISBN 978-5-9614-4315-8

© Митин Ю., Хомич М., 2012

© ООО «Альпина Паблишер», 2013

# Содержание

Предисловие .....	7
Вступление .....	9
Эксперты .....	11

## Часть I.

<b>ИДЕИ СО СТАРТОВЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ ДО 150 000 РУБ.</b> .....	13
1. Выгул собак.....	14
2. Демотиваторы .....	16
3. Единая система перепродажи учебников .....	18
4. Звери напрокат .....	20
5. Календарь на продажу .....	22
6. Магазин «Кот в мешке».....	24
7. Ментор-мотиватор.....	26
8. Отель для растений.....	28
9. Печать визиток онлайн.....	30
10. Разборки понарошку .....	32
11. Реклама на парковках.....	34
12. Собаки у магазина.....	36
13. Украшение дома .....	38
14. Упаковки для варки кофе .....	40

## Часть II.

<b>ИДЕИ СО СТАРТОВЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ ОТ 150 000 ДО 500 000 РУБ.</b> .....	43
15. Автоантисагар .....	44
16. Аренда мастерских.....	46
17. Баня в автобусе .....	48
18. Безопасность в Интернете.....	50
19. Видеооткрытки.....	52
20. Виртуальный огород .....	54
21. Детские вещи по подписке .....	56
22. Детский сад с веб-камерами .....	58

23. Интернет-клуб «Оптовик» .....	60
24. Интернет-магазин для «Газпрома» .....	62
25. Консультант по шопингу .....	64
26. Новые ключи за минуту .....	66
27. Онлайн-бюро переводов .....	68
28. Отпуск по обмену .....	70
29. Оцифровка учебников .....	72
30. Пакеты для бутылок .....	74
31. Парижская бараходка в Москве .....	76
32. Подбор еды .....	78
33. Поиск парковки .....	80
34. Полотенце вместо бумаги .....	82
35. Прокат домашних игр .....	84
36. Сайт по ипотеке .....	86
37. Тайный покупатель .....	88
38. Фьючерсы на вино .....	90
39. «Хит сезона» в Интернете .....	92
40. Чехлы для кондиционеров .....	94
41. Шаблоны сказок .....	96
42. Экологический аудит .....	98
43. Ярлык на вещи .....	100

**Часть III.****ИДЕИ СО СТАРТОВЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ**

ОТ 500 000 ДО 1 МЛН РУБ. .....	103
44. 3D-панели с изображением неба .....	104
45. GPS-браслеты .....	106
46. iPad в аренду .....	108
47. Автоматы по продаже колготок .....	110
48. Аксессуары для обуви .....	112
49. Аукцион домашних услуг .....	114
50. Витаминная вода .....	116
51. Дорогие рестораны на колесах .....	118
52. Елки напрокат .....	120
53. Каблуки-трансформеры .....	122
54. Книга из социальных сетей .....	124
55. Кофе из каблучка .....	126
56. Неоновая реклама .....	128
57. Обзорная площадка в МГУ .....	130
58. Онлайн-сервис трудоустройства студентов .....	132
59. Персональные товары .....	134
60. Поиск попутчиков .....	136
61. Посуда из листьев .....	138
62. Регистрация компаний онлайн .....	140
63. Сервис коллективных подарков .....	142
64. Тендеры для физлиц .....	144

**Часть IV.**

<b>ИДЕИ СО СТАРТОВЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ СВЫШЕ 1 МЛН РУБ. ....</b>	147
65. Аренда автомобилей на 1 час.....	148
66. Банковский портал.....	150
67. Бензоколонка без кассира.....	152
68. Бронирование в ресторанах.....	154
69. Буфет на вес.....	156
70. Вендинг хлеба.....	158
71. Всякая всячина в аренду.....	160
72. Геймпады в аэропортах .....	162
73. Диетический ресторан.....	164
74. ДНК-диагностика .....	166
75. Игровая площадка для мужчин.....	168
76. Инструктор по безопасности.....	170
77. Капсульные отели.....	172
78. Кафе «3 блюда» .....	174
79. Консалтинг на все случаи жизни.....	176
80. Лаборатория потребителей .....	178
81. Магазин 90-х.....	180
82. Оборудование аудиторий .....	182
83. Отель для бизнеса .....	184
84. Платформа прямых видеотрансляций .....	186
85. Подушки для беременных .....	188
86. Поиск пиратского контента .....	190
87. Помощь инвалидам .....	192
88. Постоматы — пункты выдачи заказов.....	194
89. Предзаказ в ресторанах .....	196
90. Проблемы по фотографиям.....	198
91. Проекторы-трансформеры.....	200
92. Ресторан «Плати сколько хочешь» .....	202
93. Совместная аренда жилья .....	204
94. Сон в офисе.....	206
95. Список покупок онлайн.....	208
96. Студия перевоплощения .....	210
97. Такси для детей.....	212
98. Тренажеры для гольфа .....	214
99. Часы напрокат .....	216
100. Экскурсионные автобусы в Москве .....	218
<b>Об авторах .....</b>	220



# Предисловие

Я много раз слышал в свой адрес от молодых и не очень людей: «Ты начинал свой бизнес в начале 1990-х, это было время, когда все дороги были открыты! А сейчас уже трудно найти свою нишу». Наверное, у каждого времени есть свои плюсы и минусы, но я не сомневаюсь, что и сегодня возможностей для предпринимателей невероятно много. И книга, которую вы сейчас держите в руках, не просто доказывает это, но и достаточно подробно такие возможности описывает. Скажу честно, что далеко не все предложенные бизнес-идеи лично мне кажутся привлекательными. И это нормально — у каждого из нас свой опыт, свой характер, свои предпочтения. Я уверен, что многие смогут найти среди описанных проектов свой будущий бизнес. Но главная ценность книги, на мой взгляд, в другом. В том, что, внимательнее посмотрев на любой процесс, на любой предмет, можно придумать, как их усовершенствовать. Каждому студенту бизнес-школы известно, что хорошие продавцы продают не сверло, а дырку в стене — то есть то, что клиенту нужно получить от сверла. И если научиться искать проблемы и анализировать потребности людей, как это делают авторы, то каждый читатель сможет придумать свои собственные «идеи на миллион».

Недавно на одной из конференций Пекка Вильякайнен, советник президента Фонда СКОЛКОВО, так сформулировал цель поддержки предпринимательства в нашей стране: «День, когда в России родители будут советовать своим детям открыть собственный бизнес, вместо того чтобы устроиться на работу в госкомпании или органы власти, ознаменует, что Россия совершила прорыв в деле построения своего процветающего будущего». Я искренне верю в то, что именно предприниматели меняют наш мир. И если благодаря этой книге появятся новые компании — а я в этом не сомневаюсь, — то авторы и издатели внесут свой вклад в наше будущее вместе с вами,уважаемые читатели! Верьте в себя и делайте наш мир лучше!

Удачи!

Алексей Комиссаров,  
предприниматель, руководитель Департамента науки,  
промышленной политики и предпринимательства  
города Москвы



# Вступление

Как преподаватели МГУ, мы уже давно заметили одну проблему: в нашей стране множество людей по окончании университета начинают работать не на себя, а на других. Почему? Самый популярный ответ звучит так: «У меня пока нет бизнес-идей, ради которой можно бросить работу». Конечно, дело здесь не только в идеях — на самом деле это в том числе и вопрос личной отваги.

Но раз уж почти все ссылаются на отсутствие бизнес-идей, мы решили рассказывать о вариантах начала бизнеса. Мы это делаем всеми возможными способами — и на курсах, которые мы ведем, и на радио «КоммерсантъFM» в передаче «Идея на миллион» и в выступлениях на телевидении.

С тех пор как мы начали такую пропаганду, десятки бизнес-идей, о которых мы рассказывали, уже заработали в России. Значит, дело сдвинулось с мертвоточки. Теперь мы решили в одном месте собрать целых сто вариантов начала собственного бизнеса — сто бизнес-идей. Так появилась эта книга. Некоторые из представленных в ней идей уже реализованы за границей, а некоторые даже воплощены в жизнь и у нас. Вообще, писать и рассказывать о бизнес-идеях, как мы это делаем каждый день на радио «КоммерсантъFM» в программе «Идея на миллион», — дело неблагодарное. Почему? Да просто восприятие каждой бизнес-идеи проходит три стадии. Первая — «Что за ерунда?», вторая — «Может быть, получится», и наконец третья — «Кто ж этого не знал!».

Поэтому будьте готовы к тому, что первая реакция на любую вашу идею будет негативной, например: «Да такое уже есть!» Это вообще удивительно странный ответ — ну и что, что есть? В Москве же не один ресторан! В любом случае в неприятии вашей идеи нет ничего страшного: такое проходили все выдающиеся предприниматели, включая долларовых миллиардеров. Тому же Ричарду Брэнсону неудачу прочили как в случае с запуском Virgin Cola, так и при создании Virgin Atlantic. И если газировка действительно провалилась, то с авиакомпанией все прекрасно! Для того чтобы нас не считали голословными, мы снабдили каждую идею отзывом эксперта. Это специалисты в различных сферах бизнеса — как сотрудники корпораций, так и предприниматели. Мы специально не стали корректировать отзывы, хотя некоторые из них негативные. Но мы уже подчеркивали: негативный отзыв — это совсем не приговор бизнес-идее. Возможно, это лишь повод немного ее перерформатировать, посмотреть на нее с другой стороны.

Мы знаем множество примеров (правда, чтобы не пугать, не стали включать их в эту книгу), когда идеи, занимавшие первые места в рейтингах странных и провальных бизнес-идей, делали рискнувших предпринимателей миллионерами. Учитывайте советы экспертов и не бойтесь рисковать!

Кстати, именно поэтому в бизнес-инкубаторе МГУ<sup>1</sup>, которым мы руководим, мы никогда не отмечаем идею сразу. Мы смотрим на команду, объем рынка и на множество других показателей. И только тогда делаем вывод.

<sup>1</sup> Бизнес-инкубатор МГУ — инфраструктурная площадка для создания и развития инновационных проектов в различных отраслях науки и бизнеса. Является подразделением Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова. (Здесь и далее прим. ред.)

Описание каждой бизнес-идеи состоит из 4 разделов: «Суть идеи», «Целевая аудитория», «Бизнес-модель и инвестиции», «Риски». Хотим особо отметить, что большинство инвесторов оценивают идеи как раз по этим критериям. Поэтому, когда вы будете делать презентацию бизнес-идей для получения инвестиций, не забудьте детально проработать именно эти аспекты бизнеса.

Теперь подробнее коснемся стартового капитала для начала бизнеса. Все идеи мы отсортировали по объему необходимых первоначальных инвестиций. Если первая группа идей требует начальных затрат до 150 000 руб., то последняя — от 1 млн и выше. Очень важно, что это стартовые инвестиции — для развития бизнеса могут потребоваться и большие средства. Но почти любую идею можно проверить, поначалу потратив вполне разумные средства. Не стоит ждать «ту самую идею», лучше немного вложиться сразу в несколько, а затем, найдя самую перспективную, делать свой окончательный выбор.

Будьте оптимистами, сделайте первые продажи в своем бизнесе — и лишь после этого оценивайте перспективность своей идеи.

Помните, начать заниматься своим бизнесом никогда не поздно. Полковник Гарлан Сандерс создал сеть ресторанов фастфуда KFC, когда ему было около шестидесяти лет. Даже если сейчас вы работаете на корпорацию и ждете бонуса, еще не поздно начать совмещать эту работу с собственным бизнесом. В конце концов, ничто не мешает позвонить парочке потенциальных клиентов или, например, опробовать идею на ваших друзьях в социальных сетях.

Если вы считаете 99 идей действительно бредовыми, а одна вам понравится и на ее основе вы создадите успешный бизнес, мы будем счастливы. Ведь мы надеемся, что эта книга подтолкнет вас к созданию своего бизнеса. И не обязательно при помоши одной из представленных бизнес-идей. В конце концов, предпринимательство — это не выбор идеи, это — образ мышления. А если вы решите использовать одну из описанных нами бизнес-идей — мы с радостью поможем советами.

Наши контакты:

**Михаил Хомич**

Facebook: Mikhail Khomich  
mkhomitch@gmail.com

**Юрий Митин**

Facebook: Yury Mitin  
yury.mitin@gmail.com

Плюс, конечно, слушайте «Идею на миллион» на «КоммерсантъFM».

Мы уверены, что Россия — страна не только гениальных изобретателей, но и отличных предпринимателей.

Что дальше? Как сказал Ричард Брэнсон, «к черту все! Берись и делай!».

*Михаил Хомич и Юрий Митин*

## Эксперты



**Баранов** Александр — руководитель проектов в Центре технологических исследований Сбербанка России, координатор деятельности венчурного фонда банка. Магистр экономических наук в Российской экономической школе (РЭШ). Занимался консультированием по операционной деятельности украинских и североамериканских компаний металлургического холдинга.



**Белонощенко** Юрий — генеральный директор УК «УРАЛСИБ». Работал в инвестиционной компании «Тройка Диалог» в качестве содиректора направления «Персональные инвестиции и финансы». Является сертифицированным бизнес-тренером Центра предпринимательства США-Россия.



**Вертоградов** Владимир — коммерческий директор компании «Норбит», работающей в области информационных технологий. Специалист по продажам и маркетингу, автор книги «Управление продажами»<sup>1</sup>. Директор Экономико-математической школы при экономическом факультете МГУ, один из руководителей Центра студенческих проектов.



**Вировец** Юрий — сооснователь и президент рекрутинговой компании HeadHunter. Занимался преподаванием, продажами, бухгалтерией. С 1998 г. работает в кадровом бизнесе. С 2007-го занимается бизнес-ангельскими инвестициями в интернет- и технологические проекты.



**Егоров** Андрей — исполнительный директор Открытого университета СКОЛКОВО (ОтУС). Организатор конференций TEDxSkolkovo по лицензии мировой конференции TED. Посол Университета сингулярности<sup>2</sup> в России. Один из основателей фонда знаменитого русского философа Александра Пятигорского. Директор по развитию и член отборочного комитета Фестиваля актуального научного кино «360 градусов». В 2004—2010 гг. работал в Группе компаний «Ренова».



**Колтович** Сергей — глава THK-Авиа, авиатопливного подразделения нефтяной компании THK-BP. Проработав в коммерческом дивизионе компании Airbus, пришел в «Аэрофлот», где создал и возглавил департамент планирования и развития парка воздушных судов. Сотрудничал с австрийской Jetalliance Holding AG, одним из крупнейших операторов частных самолетов. В 2012 г. получил степень Executive MBA Московской школы управления СКОЛКОВО.

<sup>1</sup> *Вертоградов В.* Управление продажами. — М.: ОЛМА-ПРЕСС Инвест, Институт экономических стратегий, 2003. 128 с.

<sup>2</sup> Университет сингулярности (The Singularity Institute) — некоммерческое учебное заведение в Кремниевой долине (США), основной целью которого является изучение и продвижение существующих технологий и технологий будущего.



**Мотин** Максим — глава консалтинговой компании Football Market. Депутат муниципального собрания московского района Печатники. Учредитель собственного благотворительного фонда «Футбол — детям», помогающего воспитанникам детских домов. Преподает спортивный менеджмент в Государственном университете управления и на факультете журналистики МГУ им. Ломоносова. Работал журналистом, а также руководителем пресс-службы и директором по развитию футбольного клуба «Москва». В 2008 г. основал экспериментальную театральную студию Royal.



**Носик** Антон — медиадиректор компании SUP, один из первопроходцев Рунета, журналист и стартап-менеджер. Работал заместителем генерального директора холдинга «Объединенные медиа», главным редактором портала деловых новостей bfm.ru, советником Rambler Media Group. Возглавлял интернет-холдинг Rambler. Известен как создатель сайтов bfm.ru, «Газета.ru», Lenta.ru, Vesti.ru, NTV.ru (ныне NewsRu.Com) и ряда других. Один из первых русскоязычных пользователей сервиса блогов LiveJournal. Учредитель благотворительного фонда «Помоги.org».



**Райт** Лоуренс — директор по стартап-проектам Московской школы управления СКОЛКОВО. Идейный вдохновитель и основатель программы Стартап Академии СКОЛКОВО — модульной программы для желающих открыть или развить собственный бизнес. Работал исполнительным директором компании Xlerate Technologies. Являлся заместителем исполнительного директора Международного научно-технического центра, на базе которого создал первую в России программу поддержки коммерциализации технологий.



**Сафонов** Иван — предприниматель, управляющий партнер FutureToday — компании, работающей в сфере подбора персонала из числа молодых специалистов. С 2010 г. управляет лондонским офисом FutureToday и занимается международными проектами в рамках сети OneAgent.



**Свинин** Александр — основатель и руководитель проекта SmartStart, помогающего молодым специалистам найти работу и стажировку через социальные сети.

Выпускник Стартап Академии СКОЛКОВО.



**Солопов** Дмитрий — соучредитель и вице-президент рекламной группы «Идалъго». Работал корреспондентом на радио «Эхо Москвы» и в изданиях ИД «Коммерсантъ». Занимал руководящие должности на радио «Сити-FM», Relax FM и NewTone FM, в УК «Объединенные Медиа». Работал главным редактором радио Business FM и «КоммерсантъFM». Лауреат VIII Ежегодной национальной премии «Медиа-Менеджер России — 2008».

Часть I.

**ИДЕИ  
СО СТАРТОВЫМИ  
ИНВЕСТИЦИЯМИ  
ДО 150 000 РУБ.**

# Выгул собак

## СУТЬ ИДЕИ

Не все бизнес-идеи основаны на каких-то высоких технологиях. Прекрасно заработать можно и на братьях наших меньших. В США бизнес на домашних животных приносит миллиарды. Например, такая идея, как выгул собак за деньги, вполне применима и в России.

Что делаем? Просто выгуливаем собак, а лучше нанимаем людей, которые выгуливают собак. Механизм не сложен: собираем питомцев из одного дома или квартала, а затем совершаем с ними прогулку. По завершении спокойно разводим счастливых животных по домам. Стоимость одного выгула может составлять от 300 до 1000 руб. в зависимости от частоты заказов.

## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

В первую очередь — собаководы. Хотя убедить сограждан, что любимого пса можно кому-то доверить, — задача сложная.

## БИЗНЕС-МОДЕЛЬ И ИНВЕСТИЦИИ

Ясное дело, что крайне важно оптимизировать бизнес с учетом местонахождения клиентов. Пожалуй, лучшим рекламным каналом, помимо сайта, станут старые добрые листовки и объявления в электричках. Со временем портфель услуг можно будет дополнить продажей различных аксессуаров для животных.

Это достаточно тяжелый бизнес, он крайне сложно масштабируется. Во-первых, придется потратиться на поиск качественных сотрудников, любящих животных и готовых каждое утро их выгулививать. Во-вторых, придется запастись терпением и деньгами на рекламу. Главный секрет успеха — надо самому любить собак!

## РИСКИ

1. Нужно быть готовым к жалобам потребителей. Случись что с питомцем — конец вашей репутации, и горю хозяина не будет предела, к тому же он может подать иск в суд.
2. Собаки хорошо чувствуют отношение к себе. Не найдете «правильных» сотрудников — не сможете реализовать свою идею.
3. Продвинуть такую затею будет сложно — придется хорошо рекламироваться в выбранном районе.

## МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

**Максим Мотин:** «Не думаю, что найдется много желающих доверить своего питомца незнакомому человеку. Тем более делать это на регулярной основе. Учитывая масштабы Москвы, идея кажется утопической. Скорее она актуальна для небольших городов, но там и спрос будет минимальным. Быть может, целевая аудитория — пожилые или больные люди. Им тяжело выгуливать собаку, и данную услугу могли бы оплачивать родственники».



# Демотиваторы

2

## СУТЬ ИДЕИ

Два факта. Первый: смешные рисунки — фотожабы и демотиваторы — пользуются большой популярностью в Facebook. Факт второй: людям нравится вешать на стены своего рабочего помещения плакаты. Давайте попробуем из этих двух фактов сделать бизнес. Договорившись с типографией и начиная изготавливать большие плакаты на основе демотиваторов, заполонивших Интернет. Уверены, профильные сайты поддержат такую инициативу, ведь она работает и на их популярность. На плакатах будем указывать имя автора — с авторским правом все должно быть в порядке. А дальше все просто: вы зашли на сайт, выбрали рисунок, формат, качество — и ждите курьера.

## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Это, как сейчас модно говорить, сетевые хомячки и прочий офисный планктон. То есть основные потребители данного контента в Facebook. Соответственно, основным рекламным каналом проекта должны стать социальные сети — Facebook, «ВКонтакте» и Twitter.

## БИЗНЕС-МОДЕЛЬ И ИНВЕСТИЦИИ

В реальности у данного проекта только одна статья затрат — маркетинг. Ведь и договоренности с типографией, и простенький сайт, и небольшой штат — это все стоит не более 150 000 руб. А вот продвижение потребует действительно серьезных расходов. Впрочем, при стоимости плаката от 200 руб. идея может окупиться уже за полгода.

## РИСКИ

1. Эту идею скопировать легче легкого. Важно обязательно стать первым, причем быстро.
2. Авторские права могут стать предметом спора — соответственно, есть риск задержки развития бизнеса.
3. Наконец, вы очень зависите от веяний в Интернете. Прошла мода — и о вас забыли.

## МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Антон Носик: «Не вижу ни одной причины, по которой бы услугу по распечатке изображений из Интернета следовало ограничить демотиваторами. Полиграфия — простой и понятный бизнес. Ты вкладываешь деньги в печатное оборудование и расходники, которые не по карману обычному пользователю, и начинаешь торговать распечатками любых изображений, которые клиент увидел в Интернете и захотел видеть на стене своей квартиры/офиса. Характер изображения не имеет ни малейшего значения для бизнеса: наиболее востребованной тут будет распечатка собственных фотографий заказчика, которые он сделал на мыльницу, зеркалку или мобильный телефон, а дальше хочет их обрамить и повесить на стену или подарить кому-нибудь на день рождения. Проблемы с реализацией идеи хорошо известны: высокая себестоимость оборудования и сопутствующей логистики, большая конкуренция на рынке и техническая сложность преобразования картинок, изначально создававшихся в веб-разрешении, в печатный формат».



# Единая система перепродажи учебников

## СУТЬ ИДЕИ

Студенты покупают учебники каждый год. Через год только очень небольшой процент студентов перепродает или отдает знакомым свои учебники. Книги пылятся у них дома на полках, а новое поколение учащихся в основном тоже покупает новые пособия. Отсюда и появилась эта бизнес-идея.

Идея в том, чтобы организовать единую систему перепродажи учебников. В июне, после окончания курса, студенты продают либо сдают свои книги в специально организованные пункты приема, в сентябре их покупают те, кто пришел учиться им на смену.

## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Студенты всех вузов России. Для начала можно начать с Москвы, к примеру с МГУ, где более 40 000 студентов. Кстати, один студент экономического факультета МГУ уже смог опробовать данную бизнес-идею и заработал на одной группе в 30 человек 70 000 руб.

## БИЗНЕС-МОДЕЛЬ И ИНВЕСТИЦИИ

Бизнес-модель купли-продажи. Грубо говоря, скапуем книги за полцены, а продаем с наценкой в 30%.

Чтобы сделать обычный простенький сайт, потребуется один студент-программист и 15 000–20 000 руб. Для рекламы подойдут социальные сети, где можно пиариться среди студентов выбранного вуза.

Также необходимо организовать логистику — перевозку книг. Для этого нужно два-три курьера, это еще 50 000 руб. в месяц. Плюс арендовать помещение для складирования, хотя для начала можно книги хранить в гараже либо квартире. Итого, для быстрого старта необходима сумма в размере 150 000 руб.

## РИСКИ

1. Конкуренция со стороны библиотек, где книжки можно получить абсолютно бесплатно.
2. Достаточно сложно масштабировать данную бизнес-идею, так как у каждого вуза есть студенческий союз, который может препятствовать росту бизнеса, просто скопировав вашу идею.
3. Сезонность бизнеса. Основные доходы будут поступать в сентябре и январе, когда студенты возвращаются к учебе после каникул. В другие месяцы продажи будут нулевые.

## МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

*Владимир Вертоградов:* «Хороший бизнес на время учебы в вузе. Затраты на запуск можно снизить, если использовать готовые интернет-сервисы для “витрины”, а книги выкупать только тогда, когда найден покупатель. В идеале также надо продумать правовую сторону этого бизнеса, так как, несмотря на микроуровень, налоги платить придется».



# Звери напрокат

## СУТЬ ИДЕИ

Иногда нам пишут, что некоторые наши идеи лежат на поверхности. Что ж, если и так, почему же они до сих пор не реализованы? Но эта затея уж никак не покажется очевидной. Итак, иногда дети очень просят завести зверушку. Основной контраргумент взрослых — «а кто будет ухаживать?». Сначала дети клянутся, что не будет никаких проблем, а потом остывают к своим обязанностям. Каков же выход? Сдаем домашних животных в аренду. То есть создаем при нескольких приютах сайт, на котором можно выбрать любого питомца и на любой срок — на выходные, на лето или даже на год. После этого зверя привозят домой, и начинается испытательный срок.

Не спешите обвинять нас в цинизме — удивительно, но такие безумные затеи вполне работают, например, в Европе и США. Кстати, потенциальные хозяева на деле становятся вполне реальными.

## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Желающие завести животных, которые никак не могут решиться на ответственный шаг. А тут такой удобный «тест-драйв».

## БИЗНЕС-МОДЕЛЬ И ИНВЕСТИЦИИ

Рекламировать идею придется нишевыми методами — через социальные сети и блоги. Хотя может сработать и реклама в подъездах.

Затраты тут больше моральные — волнения о том, как пойдут дела у временных питомцев. Что касается финансов, то они потребуются на создание сайта (около 70 000 руб.), поиск одного сотрудника для наполнения сайта и небольшой пиар. Всего можно уложиться даже в 150 000.

## РИСКИ

1. Что делать с покусанными арендаторами недовольных зверей?
2. Несколько неудачных «аренд» могут негативно повлиять на психику животного.
3. Не стоит забывать о старте — надо заложить больше времени на договоренности с владельцами питомников.

## МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

*Иван Сафонов:* «Будьте готовы, что ваших питомцев будут часто сдавать вам обратно. И прежде чем вы наберете обороты — до того, как у вас появится большой выбор и большой спрос, это станет реальной проблемой — кормить и содержать всех тех, от кого уже отказались или пока еще не выбрали. Но если вы любите животных и такое их количество для вас только радость, это отличная идея. Можно не только заработать (а спрос наверняка будет), но и хотя бы частично решить проблему брошенных животных, оказавшихся ненужными».



# Календарь на продажу

## СУТЬ ИДЕИ

Когда люди слышат необычную и странную бизнес-идею, то первое желание — найти в ней как можно больше недостатков и полностью убить в авторе идеи всякое желание ее реализовать. Слава богу, что иногда находятся смельчаки, которые идут наперекор общему мнению. Так, сайт One Million Dollar Page, на котором продавали отдельные пиксели для размещения рекламы и информации о себе, принес основателю более \$2 млн. Давайте поговорим о похожей идее — о календаре с продающимися датами. Делаем сайт, на котором можно купить день. Да, именно так. Любой человек может зайти на сайт, выбрать, например, свой день рождения или день рождения своей половинки и приобрести его всего за 50 руб. В результате все увидят, что день уже занят вами, и даже смогут прочитать ваше персональное послание половинке. Конечно же, важно не забыть о скидках и дополнительных возможностях за массовые покупки дней. Например, купил месяц — можешь разместить видео. А праздничные дни можно продавать по повышенному тарифу.

## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

С целевой аудиторией тут не очень — это фрики и гики. Конечно, надо будет раскрутить календарь в социальных сетях — Twitter и Facebook. Но все равно, рассчитывать на массовый спрос уж точно не приходится. В конце концов, дней в году меньше, чем пикселей на странице.

## БИЗНЕС-МОДЕЛЬ И ИНВЕСТИЦИИ

Вот тут самая приятная часть. Сделать сайт с календарем стоит действительно дешево. Правда, обольщаться не стоит — пока этот календарь не станет популярным, массовых покупок не будет.

Впрочем, те, кто вкладывают в такие идеи, понимают, что их покупатели — это те, кто купят дни «по приколу».

## РИСКИ

1. Очень нишевая идея, поэтому существует совершенно очевидный риск не дойти до больших оборотов.
2. Необходимость набрать аудиторию связана со значительными расходами на маркетинг, что опять-таки затрудняет окупаемость.
3. Необходима качественная реализация проекта. Придется сделать такой сайт, чтобы на него было бы действительно приятно заходить и хвастаться купленным днем.

## МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

*Иван Сафонов: «Идея действительно не требует практически ничего, кроме очень хорошей раскрутки — пиксели на упомянутом сайте раскупили после того, как про этот сайт рассказали на многих телеканалах. Такая реклама представляется слишком дорогой и рискованной. Но если вы знаете, как привлечь к этой идеи журналистов, разыскивающих интересный сюжет для воскресной программы, или популярных блогеров (желательно, не только в нашей стране), эта идея может вас озолотить!»*



# Магазин «Кот в мешке»

6

## СУТЬ ИДЕИ

Есть интернет-магазины, которые продают только один тип товара, например, бытовую технику. Есть такие, которые торгуют всем подряд — от книг до носков. А может, стоит сделать магазин, который будет торговать просто «чем-то»? Открываем интернет-магазин, в котором можно купить «что-то». То есть вы платите, сами не зная, за что. Цена всегда фиксирована — скажем, 500 руб. Дороже — страшно. За эти деньги покупатель получает какой-то товар, каждый раз это что-то разное. Главное — если покупатель считает, что пришедшая вещь стоит дешевле 500 руб., ему возвращают деньги.

Считаете, бред? По-нашему, очень интересная идея. Опять-таки сюрпризы никто не отменял. К тому же наберите в Google слово «SomethingStore» — увидите, что в США такой магазин уже функционирует. И периодически рассыпает очень дорогие вещи.

## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Конечно, это нишевая идея. В первую очередь она привлечет фриков, которые любят тратить деньги на красивые идеи. Кроме того, целевой аудиторией станут посетители магазина Студии Артемия Лебедева, «Республики» и веб-лавок типа Smile-smile.

## БИЗНЕС-МОДЕЛЬ И ИНВЕСТИЦИИ

Сделать интернет-магазин несложно. Есть готовые шаблоны даже за 15 000 руб. В американский сайт вряд ли вложили более \$3000.

Рекламу будем давать, конечно, в социальных сетях. Но где брать товар? Найти что-то привлекательное за 500 руб., да еще и с доставкой — это большая проблема. Хорошо бы получить доступ к таможенному конфискату. И, как ни страшно назначать фиксированную цену выше 500 руб., лучше, чтобы она составляла 1000.

## РИСКИ

1. Могут быть проблемы с доставкой: в России она стоит значительно дороже, чем в США.
2. Если число потребителей будет слишком мало, ваши миллионы окажутся под угрозой.
3. Недовольные клиенты — еще одна помеха. У некоторых будут неоправданно завышенные ожидания.

## МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

*Антон Носик:* «Авторы подсмотрели вроде бы работающий в США проект и предлагаю его клонировать в российских условиях, ни разу не задавшись вопросом: «А почему в США этот проект оказался успешен и есть ли у нас предпосылки, чтобы повторить не сам проект, а именно его успех?» Я вполне допускаю, что в России можно поднять и раскрутить успешный аналог SomethingStore. Только для этого мало клонировать американскую вывеску. Для российских условий нужно с нуля придумать два механизма: маркетинговый и коммерческий».



# Ментор-мотиватор

## СУТЬ ИДЕИ

В России не очень принято тратиться на психологов. По крайней мере, спускать на них полсостояния, как в Штатах. С другой стороны, в бизнесе на зачастую непонятные советы консультантов уходят десятки тысяч рублей. Так давайте попробуем совместить бизнес и психологию и предложить услуги бизнес-мотиваторов. Или менторов-мотиваторов, как удобнее.

Для начала, если вы уверены в себе, вы можете сами стать ментором. В чем суть? Вы просто постоянно пинаете клиента: «А ты выполнил поставленную задачу? А почему нет? А когда сделаешь?» Практика показывает, что с кнутом дело движется гораздо быстрее. А если вы и по бизнесу можете дать дельный совет — так еще лучше. Но возможен и другой подход: вы открываете агентство менторов, где рекламируете уже раскрученных специалистов в области психологии и бизнеса, получая за это комиссию.

## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Целевая аудитория очень приятная — солидные бизнесмены, готовые платить большие деньги за полезные советы. Или даже небольшие компании, которым крайне важна постоянная мотивация и накачка на старте бизнеса. Рекламироваться будем на профессиональных конференциях и закрытых соцсетях, типа LinkedIn.

## БИЗНЕС-МОДЕЛЬ И ИНВЕСТИЦИИ

Инвестиции в этот бизнес можно рассматривать и как инвестиции в себя — ведь для того, чтобы стать ментором (да и в процессе менторства), придется получать новые знания. Затраты зависят от вашего желания. А в случае с агентством основные издержки пойдут на переговоры и маркетинг. Но это не больше пары сотен тысяч рублей. По крайней мере, на первого клиента.

## РИСКИ

1. Высока конкуренция со стороны компаний, оказывающих консалтинговые услуги.
2. Чтобы масштабировать бизнес-идею, необходимо привлечение новых опытных менторов, а вот удержать на зарплате таких людей вряд ли получится.
3. Необходимо задаться вопросом: что будет, если советы и консультации приведут к убыткам компании-клиента? Юридические риски нужно учитывать, иначе бизнес ждут иски и судебные разбирательства.

## МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

*Андрей Егоров:* «Суть менторства, как мне кажется, состоит в навигации носителя бизнес-проекта или идеи — того, кто мотивирован на достижение результата, но при этом не имеет некоторых ресурсов, инструментов. Стремиться же мотивировать и подталкивать человека, того не желающего, — это действительно психологическая задача, и бизнес-проект сюда лучше не замешивать».



# Отель для растений

8

## СУТЬ ИДЕИ

Не все бизнес-идеи, принесшие миллион, могут на первый взгляд показаться адекватными. Некоторые, как, например, очки для собак, попадали в списки самых сумасшедших идей. «Отель для растений» — бизнес-идея, развивающаяся в Европе, — тоже звучит достаточно странно.

Не всем удобно просить соседей ухаживать за цветами во время своего отсутствия. И ладно бы это был один цветок, так у некоторых дома настоящий дендрарий! Представляете, как здорово — к вам приезжают, аккуратно увозят все растения, а когда вы снова дома, их не только привозят здоровыми и окрепшими, но и расставляют по своим местам. Все это время растения дожидаются вас в специальном помещении. Цена услуги может начинаться от тысячи рублей.

## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Конечно, это нишевая бизнес-идея. Людей, столь преданных растениям, найти не так просто. Впрочем, таких стоит поискать на популярных женских форумах и специализированных сайтах. Как всегда, не стоит забывать и о B2B, так как пусть не вывоз, но профессиональный уход за растениями вполне может пригодиться, например, государственным учреждениям.

## БИЗНЕС-МОДЕЛЬ И ИНВЕСТИЦИИ

Откровенно говоря, тратиться на отель не придется. Достаточно более-менее чистого гаража или склада. Плюс надо будет раскошелиться на организацию логистики и сотрудников. Однако главная статья расходов — маркетинг, очень интенсивный, но при этом нишевый. Общие инвестиции на старт проекта могут уложиться примерно в 150 000–200 000 руб.

## РИСКИ

1. Целевая аудитория — слишком узкий сегмент. Либо вы зайдете весь рынок, либо не окупитесь.
2. Если не обеспечить качество, бедные цветочки будут загибаться один за другим.
3. Объяснять, зачем пользоваться такой услугой, придется долго. На маркетинг лучше заложить побольше.

## МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

*Юрий Белоноженко:* «Вопрос в окупаемости бизнес-модели. Машина, люди — все это может стоить дороже, чем попросить знакомого забежать на пять минут к вам и полить цветы. Скорее, эта идея — идея будущего, когда люди поймут, что растения — живые организмы, которым нужен не только уход, но и особое отношение. Обеспеченные клиенты смогут обойтись штатными помощниками, массовый сегмент предпочтет самостоятельные решения. Возможно, более реалистично совмещение этой услуги с отелем, например, для животных».



# Печать визиток онлайн

## СУТЬ ИДЕИ

Знакома ли вам такая ситуация: вы приходите на деловую встречу или конференцию, и в соответствии с деловым этикетом вам предлагают обменяться визитками? Дорогой офис в центре Москвы, все в костюмах, обсуждаются много-миллионные контракты — а визиток-то у вас и нет! Вы забыли их напечатать либо давно собирались, но никак не было времени. Именно такую проблему мы и предлагаем решить.

Открываем сайт под названием «Печать визиток онлайн». Создаем простую форму, которую можно заполнить прямо в Интернете. Придумываем 10—20 шаблонов деловых визиток. И прикручиваем формы оплаты. Причем дизайн, заказ и оплата делаются в три клика. Дальше курьер привозит вам готовые визитки. Идея вроде самая простая, только вот в России миллиард на этом пока не заработали.

## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Малый бизнес, когда руководители постоянно заняты, а система корпоративного управления еще не выстроена. И когда нет возможности заставить секретаршу сделать устраивающие вас визитки.

Другая интересная аудитория — это творческая молодежь, фрилансеры и хипстеры, которым нужно быстро и недорого сделать яркие визитки.

## БИЗНЕС-МОДЕЛЬ И ИНВЕСТИЦИИ

Сайт плюс движок, плюс конструктор визиток — это укладывается в 150 000 руб. И это все. Курьерская служба прекрасно работает на аутсорсинге. Реклама и продвижение — через социальные сети и блогосферу. Ну а дальше начинаем продавать визитки, скажем 500 руб. за 200 штук. Плюс доставка — еще 300 руб.

Ну а дальше — оборотная бизнес-модель и миллионные продажи. К примеру, в Америке подобная компания уже заработала сотни миллионов долларов.

## РИСКИ

1. Главное — сделать нормальный движок на сайте, потому что на данный момент делать визитки в Интернете — одно мучение.
2. Не наберете клиентов — юридических лиц, ничего не получится, готовьтесь заниматься продажами.
3. И не забудьте о защите технологий, зачем самим создавать себе конкурентов?

## МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

*Дмитрий Соловов:* «Это увлекательная бизнес-идея. Хоть сейчас можно брать и делать. Конечно, надо найти крупных клиентов еще до старта, но в целом на рынке эта ниша еще не занята. В общем, готов даже поучаствовать. А главное — не повторить ошибок существующих игроков на нашем рынке».