**

*Администрация*

 *Войсковицкого сельского поселения*

**

**

**Студенческий бизнес: 12 бизнес-идей**

 Многие задаются вопросом, как студенту начать свое дело. Мы предлагаем 12 идей для будущих предпринимателей, которые еще получают образование и ищут варианты прибыльных направлений с минимальными вложениями.

Статистика гласит, что более 50% студентов подрабатывают. И мотивацией не всегда является отсутствии денег на учебу или жилье. Очень часто студенты совмещают работу с учебой, потому что стремятся получить практический опыт будущей профессии или дополнительные навыки. Но немало и тех, кто уже задумывается об открытии своего бизнеса в формате самозанятости и не только.

Студенческая работа обычно ассоциируется с расклейкой объявлений, промоутерской деятельностью или написанием курсовых. Но предприимчивые личности вполне могут открыть свой бизнес, будучи еще студентами. Идей для малого бизнеса – множество, и каждый сможет найти ту, которая придется ему по душе и принесет прибыль.

Важную роль в начале предпринимательской деятельности играет стартовый капитал. Для многих студентов именно этот пункт становится камнем преткновения: энтузиазм есть, идея есть, а денег нет. Что делать в таком случае? Искать идею, которая позволит зарабатывать «с нуля».

Сегодня существует множество способов начать свой бизнес. Главное желание и стремление. Как показывает статистика, только 5% молодых энтузиастов реально открывают прибыльный бизнес. Почему такие неутешительные показатели? Просто из всех мечтателей только 5% прикладывают усилия, чтобы осуществить задуманное.

**1. Создание и продвижение сайтов**

**Вложения: от 0 тыс. рублей**

Если знать языки программирования и принципы работы в визуальных редакторах, то можно начать зарабатывать на создании сайтов и блогов, а также их продвижении. Открыть такой бизнес просто – но намного сложнее в нем преуспеть. Рынок пестрит подобного рода предложениями, так что придется побороться за своего клиента. Размещайте объявления, снижайте цену, предлагайте выгодные условия и дополнительный сервис. Можно начать с самых простых заказов по знакомству. Зачастую люди, которым нужны простенькие сайты-визитки, склонны экономить. Начните с малого, набирайтесь практики, копите клиентскую базу, нарабатывайте портфолио и постепенно развивайте свой бизнес. Через несколько месяцев практики можно заняться более трудоемкой работой  - созданием и обслуживанием сайта и т. д.

**2. Печать на воздушных шарах и пакетах**

**Вложения: 30 тыс. рублей**

Это идеальный вариант для студента, поскольку бизнес прост в организации и требует минимальных вложений. Суть идеи: купить специальный станок, который переносит изображение на воздушные шары или похожую поверхность (например, полиэтиленовые пакеты и упаковку). Реализовать идею можно двумя способами: при помощи полустанка или автоматизированной линии. Понятно, что второй вариант упрощает процесс работы, но существенно увеличивает затраты.  Самый простой способ – купить полустанок, который обойдется в 30 тыс. рублей.

Кому продавать продукцию? Преимущественно корпоративным клиентам: от рекламных агентств до торговых центров. Как искать клиентов? Размещать объявления на сайтах, самостоятельно предлагать сотрудничество рекламным агентствам или студиям печати. Несмотря на такую простоту бизнеса, это достаточно востребованный вид услуг.

**3. Ремонт компьютеров и настройка ПО**

**Вложения: от 0 рублей**

Еще один способ заработка для тех, кто разбирается в  технологиях. Схема работы проста: распространяете объявления о своих услугах и ждете, когда клиент вам позвонит. Искать какие-то другие способы продвинуть свои услуги достаточно тяжело. Но как получить заказ, если таких объявлений множество? Публикуйте объявления в социальных сетях, распространите информацию среди сокурсников, запустите в интернете простейший сайт-визитку, который будет рекламировать ваши услуги. Установите цены ниже, чем ваши конкуренты. Первое время поработайте на формирование клиентской базы. Если вы зарекомендуете себя, как хороший специалист, то без работы точно не останетесь.

**4. Услуги репетиторства и перевода текстов**

**Вложения: 0 рублей**

Студенты, которые учатся на старших курсах, могут попробовать свои силы в репетиторстве. Преподавать можно профильные предметы. Если вы будущий педагог, то один из вариантов заработка - подготовка школьника к учебе в школе или к экзаменам, помощь в выполнении домашних заданий и прочее. Можно организовать курсы программирования или английского для самых маленьких.

Студенты филологических и переводческих специальностей могут зарабатывать как на репетиторстве, так и на предоставлении услуг копирайтинга, перевода, контент-менеджмента. Особых затрат такой бизнес не требует. Достаточно разместить предложение своих услуг на сайте объявлений – и ждать, когда клиенты позвонят. Преимущество такой идеи в том, что вы получаете не только заработок, но и профессиональный опыт, портфолио, работаете на репутацию.

**5. Надувные батуты**

**Вложения: 200 тыс. рублей**

Бизнес на надувных аттракционах – это отличный вариант для студенческого заработка популярен именно летом, во время каникул. Организовать его просто: покупаете батут, регистрируете ИП,  и начинаете зарабатывать. Главный фактор успеха – выгодное расположение. Лучше всего размещать батут в городских парках, на территории развлекательных комплексов, набережных и т. д.

Еще одна сложность – покупка самого батута. Опытные предприниматели советуют выбирать оборудование российского производства. Экономить на китайских нет смысла, потому что они быстро выходят из строя. Лучше купить батут поменьше, но прочнее и качественнее. Стоимость батута зависит от его объема и сложности. Например, обычная горка будет стоить дешевле, чем надувной лабиринт. Средняя цена батута составляет 170 тыс. рублей. Эти деньги окупятся уже на второй месяц работы.

**6. Выполнение ремонтных работ**

**Вложения: от 3 тыс. рублей**

Ремонтные работы сегодня - высокооплачиваемый и востребованный вид услуг. Поэтому если вы обладаете знаниями в строительной сфере и имеете соответствующие навыки, то можете зарабатывать на этом. Вложения потребуются минимальные – чтобы закупить оборудование и инструменты для работы.

Многие люди делают ремонт и ищут качественных мастеров. Разместите объявление на сайтах типа "Авито", расклейте объявления рядом с подъездами или в лифтах. Еще один вариант рекламы – раздавать листовки или визитки возле строительного гипермаркета. Со временем можно сколотить строительную бригаду и браться за более серьезные и масштабные заказы. Направление перспективное и прибыльное.

**7. Вендинг**

**Вложения: от 50 тыс. рублей**

Вендинг – подходящий вариант для тех, кто хочет получить максимум прибыли при минимуме усилий. Организовать такой бизнес достаточно просто, стартовый капитал всего 100 тыс. рублей. Для студентов хорош еще и тем, что требует совсем немного времени. Схема бизнеса: устанавливаете аппарат с определенным товаром и пару раз в неделю проверяете его.

Российский рынок узнал вендинг по кофейным автоматам. Но сегодня направление так активно развивается, что вендинговый аппарат может продавать все, что угодно. Самые популярные товары – кофе, снеки и напитки. Здесь конкуренция высокая. Но вы можете реализовать любую другую идею, чем не только решите вопрос с конкуренцией, но и привлечете дополнительное внимание.

Что можно продавать в вендинговых аппаратах? Бижутерию, линзы, аксессуары для телефона, различные бытовые мелочи. Есть автоматы, которые сами готовят пиццу, хот-доги, картофель фри. Автоматы, печатающие фотографии из соцсетей, чистящие обувь, продающие цветы.

Вариантов множество. Все зависит от капитала, который есть у предпринимателя. Стоимость аппаратов может быть различная: например, аппарат для чистки обуви обойдется примерно в 40 тыс. рублей, [кофейный автомат](https://www.openbusiness.ru/biz/business/svoy-biznes-kak-zarabotat-na-kofeynykh-avtomatakh/) – в 150 тыс. рублей, а [пиццемат](https://www.openbusiness.ru/biz/business/pitstsa-kotoraya-gotovitsya-sama-kak-zarabotat-na-pitstsematakh/) – минимум в 300 тыс. рублей.

Многие модели вендингового оборудования управляются через мобильное приложение. Так что вы всегда сможете следить за тем, как протекает ваш бизнес.

**8. Покупка и доставка продуктов**

**Вложения: от 0 рублей**

Для реализации этой идеи потребуется личный автомобиль. Сразу предупреждаем, что данный бизнес подходит исключительно для крупных городов. Суть его проста: вы покупаете определенные продукты и доставляете их на дом заказчику. Такие услуги будут востребованы среди молодых мам, которые не имеют возможности сходить в магазин, или среди пожилых людей. Многие работают допоздна – и не хотят тратить время на шопинг, а кто-то вообще не любит процесс похода по магазинам.

Продукты можно закупать и делать на них небольшую наценку или установить единую плату за доставку. Тариф на доставку можно установить, исходя из удаленности магазина и количества продуктов.

Маленькая хитрость: пользуйтесь специальными приложениями, которые отражают все акции на товары и продукты в городских магазинах. Так вы сэкономите на покупке и заработаете больше на разнице в цене.

**9. Копировальный центр**

**Вложения: 70-200 тыс. рублей**

Отличная идея для начинающих - открыть копицентр. Все, что для этого нужно, минимальные вложения и умение пользоваться офисной техникой. Простой способ начать бизнес, который в дальнейшем не доставит особых хлопот. Для начала понадобится приобрести 2-3 устройства и найти людное место, где можно будет расположиться. Но если бюджет ограничен, можно стартовать с одним копировальным аппаратом и постепенно  покупать технику, используя доходы от деятельности.

Сегодня копировальные центры можно встретить почти на каждом углу – тем не менее, в самых популярных местах рядом с университетами выстраиваются целые очереди. А кому-то дубликат документа нужен срочно. Поэтому любой копировальный центр, занявший удачное место, найдет своего клиента.

Тем более, что основными клиентами являются студенты. Вы можете распространить рекламу среди одногруппников и сами пользоваться услугами центра. А в будущем этот мини-бизнес может трансформироваться в более серьезное дело. Например, можно докупить оборудование и оказывать услуги широкоформатной, сувенирной и прочей печати.

**10. Курьерская служба**

**Вложения: от 10 тыс. рублей**

Еще одна идея для студентов со своим транспортом. Заметьте, не обязательно автомобилем, - сегодня развита доставка на велосипедах или скутерах. Идея привлекательна тем, что требует минимум вложений и гарантирует хороший заработок. С ростом интернет-торговли услуги доставки актуальны как никогда. Как правило, курьерские службы быстро развиваются и окупаются за несколько месяцев. Вот почему открыть курьерскую службу – выгодное и главное перспективное решение для любого предпринимателя. Рентабельность бизнеса может достигать 90%.

На начальном этапе лучше сосредоточиться на работе в пределах одного города. Доставлять можно письма, документы, мелко- и крупногабаритные грузы (все зависит от вместительности вашего транспорта). Для хорошего старта потребуется найти 2-3 крупных клиента, с которыми вы будете сотрудничать на постоянной основе. Качественно выполняя такие заказы, можно рассчитывать на стабильную прибыль и вкладывать ее в дальнейшее развитие.

Где искать клиентов? В интернете без труда можно найти множество объявлений от фирм, которые ищут сотрудника с личным транспортом. Другой вариант - специальные сервисы (Dostavista и YouDo), которые связывают курьера и заказчика .

Еще одно преимущество бизнеса, которое оценит студент, - гибкий график работы. Вы можете сами определять часы, когда сможете осуществлять доставку. Важное требование к курьеру – пунктуальность и ответственность. Если вы доставите заказ не вовремя или по какой-либо причине повредите груз, то могут возникнуть проблемы. Впрочем, ни один бизнес не обходится без риска.

**11. Стикершоп**

**Вложения: 70 тыс. рублей**

Стикершоп - это магазин виниловых наклеек, стикеров и прочих аксессуаров, популярных у молодежи и подростков. Стикеры клеят на телефоны, ноутбуки, машины, на блокноты и даже на одежду. Товар недорогой, но яркий – поэтому устоять перед ним невозможно. Наценка у таких товаров достаточно высокая, что обеспечивает неплохой заработок.

Чтобы открыть торговую точку, потребуется около 70 тыс. рублей.  А если хотите сэкономить, то можно продавать стикеры в интернете. Целевая аудитория обитает именно там. Концепция стикершопа предполагает создание оригинального бизнеса, который будет приносить не только прибыль, но и удовольствие от процесса.

**12. Доставка воздушных шаров**

**Вложения: от 20 тыс. рублей**

Воздушные шары используются в качестве оформления или дополнения к подарку. Особенно популярны сейчас гелиевые шары. Так что бизнес на продаже и доставке шаров может стать успешным начинанием. Несмотря на свою простоту, идея достаточно прибыльная. В месяц можно зарабатывать около 30 тыс. рублей. А в период праздников – 14 февраля, 8 марта, выпускные – выручка увеличивается вдвое. А если заняться еще и аэрооформлением, то можно зарабатывать намного больше.

Чтобы реализовать эту идею, желательно иметь личный транспорт. Тогда вам не придется тратиться на аренду торговой точки, а будет достаточно купить баллон с гелием и сами шарики. Все это без проблем можно хранить дома, а бизнес продвигать через соц. сети.

**Заключение**

Идеи для малого бизнеса с нуля с минимальными вложениями в 2019 году могут быть различными и не ограничиваются предложенными вариантами. Найти свою нишу можно всегда, важно только понять, в чем существует потребность.

Важно! Решаясь на глобальные дела (поступки), попробуйте свои силы в малых начинаниях. Это позволит понять, насколько часто возникают сложности, как ищутся пути их решения, каким образом нарабатываются связи и каналы реализации продукции.

Проверьте себя на возможность стать предпринимателем. Поэтому, решая вопрос о том, как открыть свой бизнес с нуля, идеи подбирайте только по внутренним утверждениям. Стоит понимать, что успешным дело станет только тогда, когда в него вкладывается душа.