

image not found or type unknown



Определение сферы деятельности – фундаментальная «нота», с которой начнется «композиция» вашего бизнеса. Горячие споры на тему, что же выгоднее – оказывать услуги населению/компаниям или продавать товары, не закончатся никогда. Я решил разобрать и сферу услуг, и сферу товаров.

### **Чем хороша сфера услуг?**

Это самый популярный тип бизнеса среди предпринимателей-новичков. Можно заниматься тем, в чем хорошо разбираешься: делать прически, создавать сайты, обучать какому-нибудь ремеслу и пр. Или организовать востребованный сервис, например, ремонтные работы, сборку мебели или клининг. Чем выше спрос на услугу, тем больше возможностей для расширения бизнеса и поднятия цен.

Плюс: больших денег на запуск не нужно. Зато нужно кое-что более ценное: досконально разбираться в том, что же предлагать. Если знания поверхностные, начинающий предприниматель очень быстро прогорит. Если навыки окажутся качественными, клиенты будут дорожить все больше и больше. Соответственно, будет возрастать и прибыль.

Как выбрать нишу услуг? Прежде всего, отталкиваться от собственных способностей и стремлений. Далее – мониторить рынок, спрос, узнавать, что прибыльнее. Определить конкурентов, потенциальную аудиторию, способы продаж. Все как в обычном построении бизнеса.

### **Бизнес в сфере торговли**

Схема торгового бизнеса примитивна: купить дешевле – продать дороже. Здесь не требуется больших бюджетов (как в производстве) и профессиональных навыков (как в сфере услуг).

Продажа товаров – идеальный вариант для тех, кто хочет обогатиться, не имея специальных знаний и больших бюджетов. Главное, чтобы денег хватило на первые закупки и открытие торговой точки. При правильном запуске она быстро окупается, и бизнес начинает приносить прибыль.

Но, прежде чем продавать, нужно определиться с тем, что продавать. Не стоит спешить с открытием бизнеса: изучить ниши, найти актуальный и уникальный товар, пока еще мало представленный на местном рынке.

Самый тяжелый «подводный камень» торговли – острая конкуренция. Чтобы не обанкротиться, предприниматель вынужден решать огромное количество вопросов с поставщиками, постоянно отслеживать продажи, работать над маркетингом и рекламой. Если этого не делать, высокая конкуренция заставит снижать цены. Зато официально зарегистрированный предприниматель может получить поддержку от государства в виде субсидий и других специальных льгот. Это станет хорошим подспорьем и защитит в начале пути.

Нельзя назвать ту или иную сферу бизнеса самой перспективной и востребованной. Людям всегда будут необходимы как товары, так и услуги. Если предлагаемый продукт окажется действительно качественным, а бизнес-процессы – грамотно выстроенными, то ждет успех в любом случае.

Выбор направления зависит не только от навыков и пожеланий, но и от места, времени, капитала.

Но лично я бы начал работу в сфере торговли. Впоследствии открыл собственное производство. Ведение двух предприятий одновременно весьма выгодно, т.к. именно второй бизнес играет роль страховки при сбое работы первого.