



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

DE LA HOBBY LA AFACERE

Zece idei pe care le poți pune în practică cu o investiție minimă

ACTIVITATEA 4 - IMPLEMENTAREA PLANURILOR DE AFACERI

Activitatea 4.3: Monitorizarea de către administratorul schemei de antreprenoriat a funcționării și dezvoltării afacerilor finanțate



Titlul proiectului: "PROmotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru" (ID: 104254) | Programul Operațional Capital Uman 2014-2020, Componenta 1 România Start Up Plus
Axa Prioritară Locuri de muncă pentru toți | Operațiunea: Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană, Schema de ajutor de stat România Start-Up Plus



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Pentru a avea succes în afaceri trebuie să ai o idee unică și diferită, ceva care să te facă să te diferențiezi de concurenții tăi. Desigur, poate cea mai dificilă sarcină este chiar identificarea aceluia lucru de care oamenii au nevoie, iar tu le poți oferi mai bine decât oricine altcineva. În articolul de astăzi sunt prezentate zece idei de afaceri ce pe care le poți începe în limita timpului liber, dar care se pot transforma într-o activitate de sine stătătoare, cu o investiție minimă.

În unele situații, demararea afacerilor prezentate mai jos necesită abilități speciale, dobândite prin munca într-un domeniu similar sau ca urmare a participării la diverse programe de instruire și formare profesională. În alte

situații, ai nevoie de calificări sau diplome speciale pentru a le putea desfășura.

1. REPARAREA BICICLETELOR

Această activitate poate fi demarată în orașele mari, acolo unde numărul bicicliștilor este ridicat, potențialii clienți au venituri peste medie și sunt dispuși să plătească pe altcineva pentru o muncă ce nu necesită un grad de specializare foarte ridicat.

Totuși, afacerea este una sezonieră, mersul pe bicicletă fiind practicat în deosebi atunci când temperaturile exterioare și condițiile meteo sunt favorabile activităților desfășurate în aer liber.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Investiția inițială în scule speciale este limitată și se poate amortiza cu rapiditate, încă de la primele reparații prestate clienților.

2. DECORAREA LOCUINȚELOR ȘI BIROURILOR CLIENȚILOR

Spre deosebire de repararea bicicletelor, numărul celor care pot desfășura această activitate este mult mai redus, iar clienții vor pune un accent mai mare pe portofoliul și diplomele deținute de către antreprenor.

De aceea, activitatea aceasta poate fi demarată pe cont propriu de către un specialist care deja are o experiență

relevantă în domeniu și câteva lucrări de referință pe care să le prezinte potențialilor clienți.

Decorațiunile intererioare, indiferent dacă vizează locuința sau biroul în care ne desfășurăm activitatea, sunt tot mai mult lăsate în sarcina unui specialist. Armonia culorilor și aranjarea mobilierului pot schimba în întregime aspectul unei încăperi obișnuite.

De aceea, serviciile unui astfel de specialist nu sunt neapărat ieftine, iar cei care au cunoștințele și îndemânarea necesară pot câștiga sume importante de bani.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

3. SERVICII DE DEBLOCARE A UȘILOR

Neatenția și ghinionul unor oameni pot reprezenta surse de câștig suplimentare pentru alții, care pot ajunge să-și înceapă în acest fel mici afaceri.

Lăcătușii care oferă astfel de servicii asigură clienții de faptul că intervenția lor nu va duce la distrugerea ușilor, iar pentru înlocuirea diverselor piese și accesorii oferă garanție.



Soluția de promovare este extrem de simplă, firmele

specializate în deblocarea ușilor plătind reclamă pe Google sau diverse rețele de socializare.

Dacă locuiești într-un oraș mare, probabilitatea de a avea zilnic clienți este destul de mare. Având în vedere faptul că intervenția este una rapidă, de obicei în mai puțin de o oră de la contactarea lăcătușului, serviciile de deblocare a ușilor nu sunt deloc ieftine, ajungând până la 150 de lei / operațiune. Astfel, în cazul în care este solicitat de două ori pe zi, un lăcătuș poate câștiga până la 9.000 de lei pe lună.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

4. INSTRUCTOR DE FITNESS

Oamenii devin din ce în ce mai preocupați de starea proprie de sănătate, acest lucru incluzând și menținerea sau scăderea în greutate. Deși interesați să meargă la o sală de fitness, multe persoane nu au informațiile necesare pentru a-și crea singuri un plan de antrenament sau de nutriție echilibrată. De aceea, un număr din ce în ce mai mare de persoane apelează la serviciile unor instructori personali de fitness și ai nutriționiștilor.



Această activitate implică dobândirea cunoștințelor și informațiilor necesare, astfel că va trebui să participe la

cursuri dedicate nutriționiștilor și instructorilor de fitness, înainte de a încerca să obții venituri suplimentare.

5. OFERIREA DE CONSULTANȚĂ ÎN DIVERSE DOMENII

Oferirea de consultanță companiilor interesate este cea mai specializată idee de afaceri din lista aceasta. Nu necesită o investiție foarte mare, în schimb persoana care oferă sfaturi trebuie să fie un specialist recunoscut în domeniul respectiv.

Indiferent dacă este vorba de consultanță fiscală, de management, de marketing sau consultanță tehnică,



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Întreaga afacere se bazează pe informațiile, cunoașterea legislației, experiența în domeniu și capacitatea de sinteză a specialistului.

Chiar dacă afacerea este una de nișă, ea poate crește pe baza recomandărilor pe care clienții mulțumiți le vor face în cercurile de cunoscuți.

6. REALIZAREA DE COSTUME LA COMANDĂ

Serviciile de croitorie sunt solicitate în special de către clienții cu venituri peste medie care ocupă posturi de conducere în cadrul diverselor companii și care își doresc să arate impecabil la locul de muncă sau în timpul liber.

Un croitor cu experiență se poate orienta relativ ușor către o nișă comercială în creștere constantă de la un an la altul, formată din persoane dispuse să plătească mai mult decât prețul unui obiect vestimentar de serie.

Într-o astfel de afacere este crucială utilizarea unor materiale de calitate, iar grija pentru detalii trebuie să fie la cele mai ridicate cote.

Cea mai bună reclamă va fi făcută chiar de către clienții care vor purta obiectele vestimentare create.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Afacerea poate crește și se poate transforma într-un atelier de croitorie la comandă, asigurând venituri mai mari antreprenorului.

7. CURSURI DE FORMARE PROFESIONALĂ

La fel ca și în cazul consultanței, cursurile de formare profesională pot fi susținute de către specialiști cu experiență ridicată în domeniul în care activează.

Participanții la programele de instruire nu își doresc doar o diplomă. Mai mult, în foarte multe cazuri, acesta este ultimul punct pe lista lor de criterii avute în vedere la alegerea cursului potrivit. Oamenii își doresc să învețe o meserie nouă, să deprindă aptitudini noi sau doar să se informeze, iar în toate aceste situații experiența lectorului este esențială.

Organizarea cursurilor de formare profesională necesită închirierea pe scurte durate de timp a unei săli de conferințe, mobilată și dotată conform cerințelor specifice cursului organizat.

De multe ori, organizarea de cursuri de formare profesională este o activitate suplimentară defășurată de profesioniști, nu doar pentru veniturile pe care le generează, cât și pentru oportunitatea de a cunoaște persoane noi, interesate de același domeniu de activitate.

8. SERVICII DE COSMETICĂ LA DOMICILIU

Spre deosebire de saloanele clasice, serviciile de cosmetică la domiciliu sunt oferite în funcție de timpul disponibil al clienților. Principalul avantaj al





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

demarării unei astfel de afaceri este acela că se vor obține economii însemnate de la plata chiriei, astfel că și câștigurile obținute vor fi mai mari.

Serviciile de cosmetică la domiciliu sunt oferite în special persoanelor ocupate care nu reușesc să ajungă la un salon în timpul orelor în care acesta este deschis. De aceea, acest segment de clienți este extrem de interesat de servicii particularizate.

Angajatele saloanelor de înfrumusețare obișnuiesc să ofere în timpul liber servicii de cosmetică clientelor, astfel că drumul de la hobby la o mică afacere independentă este extrem de scurt.

La fel ca și în cazul altor activități ce presupun interacțiunea directă cu clienții, grija pentru detalii

și calitatea produselor utilizate trebuie să fie fără reproș.

9. ACTIVITĂȚI FOTOGRAFICE

Poate unul dintre segmentele cu cel mai mare potențial de creștere îl reprezintă fotografia comercială, fiind oferite servicii pentru petrecerile aniversare ale companiei, petrecerile de Crăciun, team building-uri, cursuri interne, etc. Acestea nu sunt, însă, singurele domenii spre care se poate orienta un fotograf. În egală măsură sunt interesante și următoarele segmente comerciale:

- fotografia de produs;
- fotografii pentru profile de business;
- fotografiile corporate;
- vânzarea de imagini;
- fotografii pentru pensiuni, hoteluri, cabane și locații de închiriat;





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

- fotografierea lucrărilor de design interior și exterior;

Cursurile de fotografie sunt la mare căutare, acoperind toată paleta de nevoi: de la începător până la avansat, astfel că organizarea unor ateliere ar reprezenta pasul firesc al unui fotograf profesionist.

10. CREAREA DE SITE-URI WEB

Dacă oferi servicii de web-design, te poți adresa acestor potențiali clienți având doar un laptop și o conexiune la internet. Cunoștințele de programare nu îți sunt necesare pentru crearea unor site-uri web simple și nici în cazul unor magazine virtuale cu puține produse, întrucât poți utiliza multitudinea de teme cu o interfață ușor de înțeles și utilizat, precum Wordpress.

Importanța unui site de prezentare sau magazin virtual constă în:

- reprezintă o modalitate prin care firmele mici pot dezvolta avantaje competitive pe piață;
- firmele se pot adresa unui număr mult mai mare de clienți potențiali decât în cazul unui magazin fizic;
- site-ul reprezintă, practic, un magazin deschis non-stop, accesibil în orice moment, din orice colț al țării sau lumii;
- este mult mai ieftin de construit și de întreținut decât un magazin fizic.

Toate acestea reprezintă avantaje pe care antreprenorii le iau în calcul atunci când decid să-și sporească afacerile, iar existența unui site web este aproape o obligație.

Sursa: www.avocatnet.ro





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Titlul proiectului
"PROmotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru"
ID: 104254

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020,
Componenta 1 România Start Up Plus

Axa Prioritară Locuri de muncă pentru toți,
Operațiunea: Creșterea ocupării prin susținerea
întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană,
Schema de ajutor de stat România Start-Up Plus

Implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov
în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret.

Valoare totală a proiectului
8.722.301,38 lei

Durata proiectului
36 de luni

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul
Operațional Capital Uman 2014 -2020

Editorul materialului
Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov

Data publicării
ianuarie 2020

"Conținutul acestui material nu reprezintă în mod obligatoriu
poziția oficială a Uniunii Europene sau a Guvernului României!"



0268.47.05.05; 0268.47.05.06



www.profitantreprenor.ro



profitantreprenor

Document proiectului PROFIT Antreprenor (ID: 104254) Implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă Județul Brașov în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret