



Запуск бизнеса в 9 нишах

№1. Бизнес на производстве

0 рублей — идея — продажи — **поиск подрядчиков** — **первые 100 000 рублей**

Идея

Основные вопросы: что производить? как? для кого?

Список 10 ниш для швейного бизнеса: свадебные платья, вечерние платья, термобелье, школьная форма, экошубы, джинсы, одежда с принтами, одежда для йоги, спортивная одежда, верхняя одежда

Ценнообразование: начинающим маркам невыгодно уходить в дешевый сегмент. Делайте упор на качество, эксклюзивность, сервис, индивидуальный подход, УТП.

Продажи

- Найти фотографии в интернете (Pinterest, Инстаграм, Google, Yandex)
- Выложить в Инстаграм
- Запустить рекламу (таргет/сотрудничество с блогерами)
- Продавать

Поиск подрядчиков

Где найти:

через друзей/чаты/авито/сообщества швей/инстаграм/ателье

чаты вакансий (таргетологи, аккаунт-менеджеры и все, кто работает в Инстаграм)

Для начала вам понадобится всего лишь одна швея, не обязательно из ателье, она может работать на дому

Первые 100 000 рублей

Допустим, мы производим платья. Нам нужно рассчитать сколько платьев и по какой цене мы будем продавать, чтобы получить эти деньги.

- 20 продаж со средним чеком 5000 руб
- 40 продаж со средним чеком 2500 руб
- 13 продаж со средним чеком 8000 руб

Сначала продавайте, потом на эти деньги производите.

№2. Сеть компьютерных клубов или любая другая сеть

Трафик

(сначала продаем, и получаем подтверждение спроса, что ваша услуга кому-то нужна)

Как протестировать спрос?

1. Создаем группу в вк
2. Наполняем ее контентом
3. Пишем, что скоро открытие
4. Настраиваем рекламу на конкурентов

Локация

Используем геотаргетинг вконтакте (выставляем радиус и портрет ЦА, смотрим где больше нашей ЦА)
анализ через яндекс карты (наносим всех конкурентов, школы (5-11 класс), техникумы, гимназии, ВУЗы, общежития, точки питания студентов/школьников KFC, Macdonald`s и др., помещения под аренду)

Запуск

3 шага:

1. Оклейка, точки на карте, группа ВК + таргет
2. ДЕМОДЕНЬ (бесплатный день, чтобы проверить техническую часть)
3. Официальное открытие (с ведущим, розыгрышами и т.п.)

Оклейка: что пишем?

- Скоро открытие
- QR код для подписки на соцсети
- Призыв к вступлению в группу
- Номер телефона клуба

Группа ВК: вводим конкурсы, игры

№3. Красота (Студия красоты)

1. Провести анализ конкурентов, выделить узкий сегмент

2. Найти клиентов

Для первых 100 000 рассчитайте, сколько клиентов вам нужно и на какую услугу

например, маникюр, средний чек = 800 руб., нам необходимо 125 клиентов. Это 4 клиента в день. Это так просто!

Пишем друзьям/знакомым друзьям знакомых, а еще проще — создаем Инстаграм и предлагаем сотрудничество блогерам по бартеру (мы предоставляем бесплатную услугу на выбор, а они делают рекламу)

Чтобы начать продажи, необходимо делать рассылки в Директ подписавшимся потенциальным клиентам и постепенно доводить их до продаж путем публикаций экспертного контента в постах/сторис

3. Найти сотрудников или начать в одиночку

Опять же работаем через Инстаграм, для этого создаем креативы (берем фотографию, описывающую процесс работы и привлекающую внимание; кратко описываем, какой сотрудник вам нужен)

Создаем лендинг (создаем рекламное описание вакансии со всеми преимуществами работы, описываем суть вакансии, в конце просим оставить контакты)

Запускаем рекламу в инстаграм с переходом на тильду, откуда уже получаем претендентов на вакансию

4. Обучить сотрудников

№4. Бизнес в сфере event/консалтинг/досуг/обучение (свой клуб)

1. Определиться что нужно продать и в каком количестве, например, клубная карта в женский клуб стоит 70 000 руб/год, следовательно, чтобы заработать первые 100 000 руб, нужно продать 1,5 клубные карты

2. Найти клиентов и закрыть их на продажи, например, сделать 15 встреч и продать им клубную карту. НО для этих 15 встреч нужно рассказать 35 людям о клубе. Для этого 100 людям нужно рассказать хоть что-то о клубе.

Чтобы повысить эффективность, можно создать марафон, например, на неделю по уроку в день. В конце дать бонус (чек=лист, гайд и т.п.)

Где искать людей, которым можно написать? ближний круг/тематические чаты/инстаграм

№5. Спорт и здоровье (студия растяжки и балета)

1. Выбрали нишу

2. Получить заявки

гуглим "кейс таргет студия растяжки" (там есть все данные, которые вам необходимы для запуска таргета, а в конце есть контакты маркетолога, чтобы к нему обращались, найдите его в соцсети и напишите)

листовки с сюрпризом (сюрприз QR-код, который перенаправляет на переписку, где уже написано сообщение, потенциальный клиент просто нажимает "отправить" и сообщение улетает к вам, а дальше вы закрываете его на продажи)

3. Собрали первых клиентов, сделали первые продажи

№6. Внедрение CRM

1. Декомпозиция цели

Объясним на примере девушки, которая хочет выйти замуж, что она делает? Знакомится с парнями, идет с ними на свидание, а потом один из них делает тебе предложение. Получается, в ее инстаграм 1000 подписчиков парней, с 10 из них она познакомилась, с 2 сходила на свидание и 1 стал ее мужем.

Теперь рассмотрим на примере продаж. Подумайте, сколько вы хотите заработать, возьмем 100 000 рублей. Это 20 продаж по 5000 рублей, но 20 продаж в месяц, если вы только начинаете и работаете один не так уж и мало, поэтому вам может быть страшно и вы решили, что это слишком сложно, так и не попробовав. Здесь на помощь приходит декомпозиция целей, 1 продажа — это 2 проведенные встречи, 4 назначенные встречи и 10 заявок.

Пример:

Месяц	План
Количество заявок	100
Количество назначенных встреч	40
Количество проведенных встреч	20
Количество продаж	10
Выручка	100000
Средний чек	10000

А недельный план будет выглядеть так:

Показатель	Месяц	Неделя 1	Неделя 2	Неделя 3	Неделя 4
Количество заявок	100	25	25	25	25
Количество назначенных встреч	40	10	10	10	10
Количество проведенных встреч	20	5	5	5	5
Количество продаж	10	3	2	3	2
Выручка	100000	25000	25000	25000	25000

2. Чтобы найти клиентов, нужно зарегистрироваться на площадках: YouDo, Profi.ru, Workzilla, Freelance.ru, Avito, создать объявление, разместить его на всех площадках.

Также, предлагаем свои услуги путем личных консультаций, из 20 заявок, которые вы будете отправлять каждый день, если ответит 1/20 будет отлично.

Попробуйте устроить себе челлендж “100 бесплатных консультаций”. За это время вы научитесь продавать, поймете боли клиентов, сделаете продажи и заработаете деньги. Перед консультацией также можно отправлять кейсы, это повлияет на доверие к тебе и повысит конверсию из встречи в продажу.

3. Где найти исполнителей, если вы не эксперт?
Через площадки YouDO, Profi.ru, Workzilla, Freelance.ru, Яндекс.услуги, чаты

4. После наработанный кейсов у вас уже есть заработок, и чтобы его повысить, увеличивайте чек

№7. Общепит

1. Подбор локации

- Пройти пешком местность
- Посмотреть пути движения людей
- Фото мест
- Подсчет трафика
- Как выглядит локация
- Прогноз выручки

2. Тест локации

- Покупаем товар конкурента
- Ставим тестовую точку (палатка/шатер и т.п.)
- Собираем обратную связь

3. Заключение договора аренды на лояльных условиях для вас (ТОРГУЙТЕСЬ!!!)

4. Открытие точки реализации

№8. Бьюти

1. Заявки (таргет, партнерские программы, блогеры, сторис, прямые эфиры, анкеты обратной связи и т.п.)

2. Выбираем локацию

3. Закрепляем клиентов

№9. Производство мебели

Сработает также: одежда и белье, товары для дома, детские товары и игрушки, товары повседневного спроса (еда и бытовая химия), нишевые товары, товары для животных, мебель

1. Найти, что продавать, кому и как
где: загуглить что-то со словом "оптом", сайты агрегаторы (supl.biz).

Собираем все, что нашли в таблицу

2. Продать картинку (на 10 раз)
3. Привлечь инвестиции (продав долю будущего бизнеса, роялти займ (платишь долю от прибыли пока не вернешь все с процентом))
4. Улучши и продай дороже

ФИНАНСЫ. ПОЛЕЗНО ЛЮБОМУ БИЗНЕСУ

1. от нуля до 100 тыс р
 - Считаем маржу
 - Избегаем постоянных расходов
2. от 100 до 1 млн р
 - Точка безубыточности (если дольше, чем 20 дней, то это не гуд)
 - На какой день проходим ТБУ?
3. от 1 млн до 10 млн р
 - Собственный капитал
 - Рентабельность собственного капитала

КОНЕЦ

Если ты тоже хочешь запустить свой бизнес и сделать это очень быстро, приходи на новый концентрат в начале ноября