

IDŹ DO

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK

DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE

ZAMÓW INFORMACJE
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

101 pomysłów na własną firmę

Autorzy: Corey Sandler, Janice Keefe

Tłumaczenie: Magdalena Strzelecka, Monika Szczęśny

ISBN: 83-246-0120-1

Tytuł oryginału: [101 Small Business Ideas for Under \\$5000](#)

Format: B5, stron: 380



Czy myślałeś o otwarciu własnej firmy? A może już prowadzisz działalność?

Jeśli tak, to poznałeś lub wkrótce poznasz typowe problemy świeżo upieczonych przedsiębiorców, takie jak brak środków, trudności z pozyskaniem kredytu, niepewność, czy firma wyjdzie na plus, zbyt mała wiedza o księgowości i podatkach, brak znajomości wśród potencjalnych dostawców i klientów. Z tej książki dowiesz się, jak pokonać takie trudności.

Zostać własnym szefem jest łatwiej i taniej, niż myślisz. I wcale nie musisz mieć wielkich pieniędzy. Znajdź coś, w czym możesz wykorzystać swoje umiejętności i doświadczenie, a potem rozreklamuj pomysł wśród ludzi, którzy mogą potrzebować Twojego produktu – od tego zaczyna się każdy biznes. Ale to nie wystarczy. Oprócz idei będziesz potrzebować wiedzy o prowadzeniu firmy.

Dzięki tej pozycji dowiesz się:

- jak stworzyć rozsądny biznesplan: określenie kosztów początkowych i bieżących;
- jak zdobywać fundusze na rozwój firmy;
- jak być w zgodzie z prawem: księgowość, przepisy i ubezpieczenie działalności gospodarczej;
- jak tanio i skutecznie prowadzić marketing;
- jak przyspieszyć rozwój początkującej firmy.

Każdy biznes wiąże się z ryzykiem, a także wymaga od Ciebie wiedzy... i oczywiście pieniędzy. Autorzy tej książki rekomendują Ci pomysły na biznes i oceniają ich najważniejsze aspekty: poziom zagrożenia, wymagane umiejętności przedsiębiorcy, potrzebne licencje i zezwolenia, możliwość sprzedaży przez Internet i telefon oraz szacowane koszty wprowadzenia pomysłu w życie: od 0 do 15 000 zł.

Spis treści

| | |
|---|-----------|
| O autorach | 11 |
| Wstęp | 13 |
| Jak korzystać z książki? | 15 |
| 1. Ubezpieczenie firmy i ryzyko zarządzania | 19 |
| 2. Prawo i podatki | 29 |
| 3. Ustalanie poziomu ceny | 35 |
| 4. Finansowanie małej firmy | 43 |
| 5. Usługi dla domu (zewnątrzne) | 47 |
| 1. Koszenie trawników | 48 |
| 2. Odśnieżanie | 51 |
| 3. Pielęgnacja ogrodu | 56 |
| 4. Czyszczenie okien | 58 |
| 5. Czyszczenie tarasów | 61 |
| 6. Projektowanie ogrodu | 64 |
| 7. Budowanie tarasów | 66 |
| 8. Szopy, place zabaw, budy dla psów | 69 |
| 9. Instalowanie domowego placu zabaw dla dzieci | 72 |
| 10. Zakładanie zewnętrznych instalacji oświetleniowych o niskim napięciu | 74 |
| 11. Kamieniarstwo i murarka dekoracyjna | 77 |
| 6. Usługi dla domu (wewnętrzne) | 81 |
| 12. Sprzątanie domu | 82 |
| 13. Czyszczenie dywanów | 85 |
| 14. Dekorator wnętrz | 88 |

| | |
|---|------------|
| 15. Tapicerka i szycie pokrowców | 90 |
| 16. Tapetowanie | 93 |
| 17. Specjalistyczne malowanie wnętrz | 96 |
| 18. Renowacja mebli | 99 |
| 19. Naprawa mebli | 103 |
| 20. Aranżer szaf | 105 |
| 21. Budowanie biblioteczek i regałów | 107 |
| 22. Pielęgnacja roślin pokojowych | 109 |
| 23. Aranżacje z kwiatów suszonych i sztucznych wykonywane na zamówienie | 112 |
| 7. Usługi dla domu (specjalistyczne) | 115 |
| 24. Pomocnik do prac domowych | 116 |
| 25. Sprawunki na zlecenie | 119 |
| 26. Opieka nad domem letniskowym | 122 |
| 27. Pilnowanie domu podczas nieobecności właścicieli | 125 |
| 28. Malowanie domu | 128 |
| 29. Czyszczenie kominów | 130 |
| 30. Czyszczenie basenów | 133 |
| 31. Dostarczanie drewna opałowego | 136 |
| 32. Wywóz śmieci wielkogabarytowych na żądanie | 139 |
| 33. Dostarczanie choinek świątecznych | 142 |
| 34. Naprawa małych urządzeń silnikowych | 144 |
| 8. Przyjęcia, rozrywka i specjalne okazje | 147 |
| 35. Organizator przyjęć | 148 |
| 36. Organizator imprez dla dzieci | 152 |
| 37. Wypożyczalnia sprzętu na imprezy | 155 |
| 38. Catering | 158 |
| 39. Kucharz na zamówienie | 161 |
| 40. Wyroby ciastkarskie na specjalne okazje | 164 |
| 41. Przygotowywanie na zamówienie posiłków mrożonych | 168 |
| 42. Obsługa baru | 171 |
| 43. Artysta estradowy | 174 |
| 44. Świąteczne dekorowanie | 176 |
| 9. Usługi osobiste | 181 |
| 45. Pomoc w zakupach | 182 |
| 46. Komponowanie zestawów upominków dostosowanych do indywidualnych potrzeb | 185 |

| | |
|---|------------|
| 47. Doradztwo w zakresie planowania podróży | 189 |
| 48. Organizowanie wycieczek historycznych | 191 |
| 49. Osobisty trener fitness | 195 |
| 50. Trener sportowy | 198 |
| 10. Usługi świadczone na rzecz dzieci, rodziny i zwierząt domowych | 203 |
| 51. Opieka nad dziećmi | 204 |
| 52. Prowadzenie agencji opiekunek | 207 |
| 53. Organizowanie wieczoru dla dzieci poza domem | 210 |
| 54. Wakacyjna opieka nad dziećmi | 214 |
| 55. Wyprowadzanie psów i odwiedzanie zwierząt domowych w czasie wakacji | 218 |
| 56. Opieka nad zwierzętami i dzienna opieka nad psem | 223 |
| 57. Osoba do towarzystwa dla ludzi w podeszłym wieku | 226 |
| 58. Udzielanie konsultacji osobom w podeszłym wieku | 228 |
| 59. Poszukiwania genealogiczne | 231 |
| 60. Biograf rodzinny | 234 |
| 11. Usługi edukacyjne | 239 |
| 61. Udzielanie korepetycji | 240 |
| 62. Nauczanie języka | 242 |
| 63. Nauczanie muzyki | 244 |
| 64. Nauczanie informatyki | 247 |
| 65. Przygotowanie do matury | 250 |
| 66. Pomoc w wyborze uczelni | 254 |
| 67. Konsultacje w zakresie przygotowania dokumentów aplikacyjnych na studia | 257 |
| 68. Nauczanie w centrum kształcenia ustawicznego | 261 |
| 12. Sztuka, rękodzieło, biżuteria, odzież i instrumenty muzyczne | 265 |
| 69. Dokonywanie przeróbek krawieckich | 266 |
| 70. Szycie ubrań na zamówienie | 269 |
| 71. Wykonywanie wyrobów dziewiarskich na zamówienie | 272 |
| 72. Szycie narzut na zamówienie | 274 |
| 73. Wyrób biżuterii | 276 |
| 74. Malowanie portretów z fotografii | 279 |
| 75. Budowanie domków dla lalek na zamówienie | 282 |
| 76. Strojenie i naprawa instrumentów muzycznych | 285 |

| | |
|--|------------|
| 13. Transport, dostawa i usługi samochodowe | 289 |
| 77. Przewóz osób | 290 |
| 78. Dostarczanie przesyłek | 293 |
| 79. Mycie i sprzątanie samochodu | 296 |
| 14. Komputery, grafika i fotografia | 301 |
| 80. Konsultacje w kwestii zakupu komputera | 302 |
| 81. Naprawa i modernizacja komputerów | 305 |
| 82. Projektowanie i utrzymywanie stron internetowych | 308 |
| 83. Projektowanie grafiki | 312 |
| 84. Fotograf | 314 |
| 85. Konwersja materiału zapisanego na nośniku analogowym do postaci cyfrowej | 318 |
| 86. Odnawianie zdjęć i dokumentów | 322 |
| 87. Filmowanie | 326 |
| 15. Praca biurowa i wolne zawody | 331 |
| 88. Tymczasowa praca w charakterze sekretarki (sekretarza) | 332 |
| 89. Zapisywanie informacji nagranych na dyktafonie, przepisywanie tekstów itp. | 334 |
| 90. Tymczasowa pomoc podczas konferencji i spotkań biznesowych | 337 |
| 91. Prowadzenie księgowości | 339 |
| 92. Fakturowanie | 342 |
| 93. Przygotowywanie życiorysów | 345 |
| 94. Przygotowywanie pism | 347 |
| 16. Sprzedaż | 351 |
| 95. Organizowanie wyprzedaży przedmiotów używanych u klienta | 352 |
| 96. Prowadzenie sprzedaży komisowej | 355 |
| 97. Sprzedaż hurtowa antyków i przedmiotów kolekcjonerskich | 358 |
| 98. Odsprzedaż używanych książek | 361 |
| 99. Wypożyczanie narzędzi i wyposażenia | 364 |
| 100. Dostarczanie gazet | 367 |
| 101. Aukcje internetowe: eBay i Allegro | 370 |
| A Publiczne i prywatne źródła informacji dla właścicieli małych firm | 377 |
| Skorowidz | 381 |

4

Finansowanie małej firmy

Aby zarabiać pieniądze, najpierw trzeba je zainwestować — to podstawowa zasada szkoły biznesu. Niektóre przedsięwzięcia wymagają większych nakładów finansowych niż inne: diler samochodowy może potrzebować milionów złotych na zainwestowanie w swój salon sprzedaży. Nawet firmy zajmujące się odśnieżaniem czy koszeniem trawników (dwie z małych firm, jakie omawiamy w tej książce) muszą dysponować jakąś gotówką na zakup sprzętu i środków transportu.

Wiele z przedstawionych w tej książce pomysłów na firmę można zrealizować przy niewielkim nakładzie początkowym. Ale jeśli planujesz poszerzyć swój obszar działania, zatrudnić pracowników i oferować bardziej wyszukane usługi, ważne jest, abyś miał wystarczająco dużo środków na takie inwestycje. Takim kapitałem trzeba bardzo rozsądnie zarządzać, tak samo jak i pozostałymi składnikami firmy.

Jeśli będziesz korzystać z własnych środków finansowych, musisz być pewien, że Twój biznes i plan działania mają solidne podstawy.

Jeśli będziesz korzystać z zewnętrznych źródeł finansowania — banku, inwestora czy agencji rządowej — musisz być pewien swojego przedsięwzięcia i mieć świadomość ryzyka kredytowego.

Dwa podstawowe modele finansowania działalności firmy to *finansowanie kapitałem własnym* oraz *finansowanie kapitałem obcym*.

Kapitał własny kontra kapitał obcy

Kapitał własny jest inwestycją we własność firmy. Kapitał może pochodzić z prywatnych zasobów, od rodziny, przyjaciół, pracowników, klientów lub inwestora zewnętrznego, łącznie z inwestorem w postaci funduszu venture capital, który zainteresowany jest zakupem firm o dużym potencjale wzrostu. Inwestorzy własnościowi zwykle uzyskują część udziałów (oraz częściową kontrolę) firmy; z punktu widzenia założyciela firmy inwestor zewnętrzny zmniejsza jego prawa własnościowe oraz pozbawia go częściowej kontroli nad firmą.

Kapitał obcy stanowią wszelkie zobowiązania w stosunku do innych podmiotów działających w otoczeniu zewnętrznym firmy (i w zależności od formy prawnej przedsiębiorstwa jest to również zobowiązanie właściciela firmy). Wierzycielami mogą być banki, firmy komercyjne oferujące kredyty, kontrahenci, dostawcy i agencje rządowe.

Kredyt można przeznaczyć na operacje bieżące, zakup sprzętu oraz na cele krótkoterminowe, takie jak np. zakup towaru.

Inwestorzy obcy zainteresowani są szacowaniem *wskaźnika zadłużenia firmy*. Wskaźnik ten określa wielkość pożyczonych środków pieniężnych lub dopiero planowanych pożyczek w stosunku do wielkości kapitału własnego. Im większy jest kapitał własny wniesiony przez właściciela, udziałowców lub akcjonariuszy, tym bardziej skłonny jest kredytodawca do udzielenia kredytu.

Porównaj tę sytuację do kupowania domu. Kredytodawcy chętniej godzą się na zastaw hipoteczny, jeśli kredytobiorca wkłada w inwestycję domu znaczny kapitał własny. Istnieje teoria, według której klient inwestujący część własnych środków finansowych jest solidniejszym i wiarygodniejszym kredytobiorcą od tego, który korzysta wyłącznie z funduszy innych osób.

Rodzaje kredytów

Linia kredytowa jest jak osobista karta kredytowa — kwota kredytu jest udostępniana na określony czas do dyspozycji kredytobiorcy, który może z niej skorzystać w kwotach i terminach dla niego dogodnych. Kredytobiorca co miesiąc płaci odsetki od dostępnych środków.

Kredyt ratalny zapewnia kredytobiorcy znaczne środki finansowe i spłacany jest w ratach w ustalonym terminie.

Kredyt krótkoterminowy jest przeznaczany na określony cel: spłatę zakupu towaru, ustabilizowanie płynności finansowej itd. Spłata kredytu następuje po rozwiązaniu sytuacji problemowej.

Kredyt długoterminowy przeznaczany jest na wydatki kapitałowe, obejmujące również zakup sprzętu i nieruchomości, i spłacany jest z bieżących przychodów firmy.

Zabezpieczenie kredytu

Z punktu widzenia kredytodawcy najbardziej ryzykowny jest kredyt *niezabezpieczony* — w takim przypadku kredytobiorca składa bowiem jedynie obietnicę spłaty kredytu. Karta kredytowa jest niezabezpieczoną pożyczką i zwykle obciążona jest wyższym oprocentowaniem aniżeli pożyczka zabezpieczona.

Kredytodawcy preferują zabezpieczenia spłaty kredytu w postaci rzeczy fizycznej — *zabezpieczonej* wartości. Jeśli na przykład kupujesz samochód, to kredytodawca jest jego właścicielem dopóty, dopóki kredyt nie zostanie spłacony. Jeśli dłużnik z jakichś przyczyn nie wywiązuje się ze swojego zobowiązania płatniczego, to kredytodawca ma prawo zatrzymać samochód i sprzedać go, aby odzyskać część lub całość pożyczonej kwoty.

W przypadku pożyczek komercyjnych banki czy inni kredytodawcy mogą wymagać od klienta indywidualnego lub instytucjonalnego zabezpieczenia kredytu w postaci zastawu rejestrowego lub zastawu na prawach. Firma może na przykład zastawić część majątku nieobciążonego hipoteką lub sprzęt, należności i inne wartościowe rzeczy. Klient indywidualny może ustanowić zastaw na majątku własnym, inwestycjach gotówkowych, polisie ubezpieczeniowej lub zapomocze pośmiertnej z tytułu ubezpieczenia na życie.

Dla niektórych pożyczek indywidualnych pożyczkodawca może wymagać pisemnego poręczenia przez osobę trzecią. *Poręczyciel* to osoba zobowiązująca się do spłacenia określonej kwoty pożyczki (kredytu), jeżeli dłużnik nie uczyni tego w ustalonym terminie. Podobnie jest w przypadku *współdłużnika*, z tym że wierzyciel może domagać się spłaty długu zarówno od dłużnika, jak i współdłużnika. *Gwarant* jest trzecią osobą, która gwaran-

tuje spłatę pozostałej kwoty zadłużenia, jeśli z jakiś przyczyn nie zrobił tego dłużnik; gwarantem może być ciesząca się dobrą opinią instytucja lub firma. W niektórych przypadkach programy rządowe lub prywatne wyrażają zgodę na udzielenie gwarancji pożyczki, aby w ten sposób pomóc małej firmie w uzyskaniu dofinansowania.