

Необычные идеи для малого бизнеса|Des idées insolites pour les petites entreprises

Автор: Татьяна Гирко, Женева, 13. 09. 2013.



Что выгоднее - выгуливать чужих собак или сдавать в аренду своих?

Самые экстравагантные идеи – не всегда самые плохие. Даже если потребители еще сами не знают, чего они хотят, интересное и хорошо сформулированное предложение может породить спрос.

Les idées de business les plus farfelues ne sont pas forcément les plus mauvaises. Bien au contraire. Si les consommateurs n'ont pas formulé de demandes, une offre bien ficelée peut susciter chez eux un désir de consommation.

Швейцарская почва благодатна для мелких предпринимателей. По данным Федерального управления статистики (OFS), в 2011 году в стране появилось 11531 новых фирм. При этом большинство из них (8455) насчитывают от 1 до 5 сотрудников, занятых на полную ставку, а еще в 2688 компаниях весь штат не превышает одну единицу при пересчете на 100%-ную занятость. После первого года «выживают» более 80% компаний, а пятилетний юбилей удастся преодолеть лишь половине.

Оригинальные идеи порой помогают не только начать собственное дело, но и успешно его развивать. При этом не обязательно изобретать велосипед – можно попытаться перенести опыт, успешно реализованный в других странах, на швейцарскую землю. В рецепт развивающегося малого бизнеса по-швейцарски стоит добавить также популярный [экологический аспект](#) и, по возможности, приправить все [маркой Swissmade](#). Экономический журнал Bilan отобрал несколько идей для создания собственного малого бизнеса в Швейцарии, посоветовавшись с предпринимателями, венчурными инвесторами и преподавателями университетов.

Cook & Go

[Кулинарные курсы](#) под руководством шеф-повара – эта концепция уже имеет



немало поклонников. Желающих привлекает возможность изучить секреты приготовления изысканных или экзотических блюд и способы их сервировки. Немаловажную лепту в успех вносит и живая атмосфера, царящая после занятий, когда «ученики» вместе с маэстро пробуют плоды совместного труда.

Инновационный штрих – предложить посетителям курсов возможность приготовить блюда для их собственной вечеринки. Кому не захочется поразить друзей блестящими кулинарными способностями? Готовь вместе с шеф-поваром и забирай все с собой – эта концепция успешно развивается в Нью-Йорке, Париже, Лионе, Марселе, Гренобле и других французских городах. Ваши швейцарские гости не меньше других оценят прелести хорошей кухни!

Проект требует значительных инвестиций, так как потребуются нанять хорошего повара, риски его оцениваются как средние, уровень оригинальности и ожидаемой рентабельности – высокие.

Антикафе

Концепция co-working (от англ. «совместно работающие») пока не очень популярна в Романдской Швейцарии. Фрилансеры, удаленные сотрудники, начинающие предприниматели зачастую не имеют собственного офиса и оценят предложение поработать в помещении,

оборудованном принтером, сканером и другой техникой. И конечно, необходимое условие – высокоскоростной интернет. А если в офисе будет царить уютная атмосфера и всегда можно будет выпить чай или кофе с десертом, то рабочее место и вовсе не захочется покидать.

Идея создания антикафе родом из России. Заведения социальной направленности, в которых посетители платят за время, проведенное внутри, пользуются популярностью в странах СНГ, а недавно первое антикафе открыло свои двери и в Париже. Его посетители могут выбрать почасовую форму оплаты или купить абонемент на целый день или месяц.

Первоначальные инвестиции в проект оцениваются как высокие. При средней степени риска его оригинальность и ожидаемый уровень рентабельности заслужили высшую оценку.

©restaurantcrissier.com



Парижское антикафе ©anticafe.fr

Круглосуточный baby-sitting

Возможность вызвать [няню](#) в любое время дня и ночи высоко оценят [экспаты](#). В Швейцарии немало тех, кто приехал с семьей по работе и не имеет возможности доверить детей родным в случае срочной необходимости.

Если для появления Мэри Поппинс не нужно ждать восточного ветра, а достаточно просто набрать номер телефона и через полчаса можно будет сдать детей в надежные руки, служба имеет все шансы стать одним из самых успешных предприятий Швейцарии. Во всяком случае, Bilan высоко оценил оригинальность идеи и потенциальный доход. При этом для создания бизнеса не потребуются значительных вложений.

Бар для ногтей, ресниц, бровей и челок



Специальные стойки, в которых можно сделать экспресс-маникюр, подкорректировать форму бровей или наложить челку, а заодно и поболтать, пользуются огромным успехом по обе стороны Атлантического океана.

А не сделать ли нам маникюр?

В чем инновация? Интерьер – барная стойка – и отсутствие необходимости записываться на прием привлекут даже тех, в чьи планы не входили косметические процедуры. Единственное условие – удачное месторасположение, в крупном торговом центре успех обеспечен. Идея пока достаточно оригинальна для Швейцарии, проект не требует слишком больших инвестиций, а его рентабельность обещает удовлетворить начинающего предпринимателя.

Долевая парковка

Уезжая в отпуск, многие оставляют машину на недешевой парковке рядом с аэропортом. Другие путешественники, прилетевшие в тот же аэропорт, с радостью арендуют простаивающее авто. Идея, позаимствованная у он-лайн сервиса Airbnb по размещению предложений, поиску и краткосрочной аренде жилья, принесла американской компании FlightCar 6,1 млн долларов.

Начинающему предпринимателю нужно не только создать базу данных доступных автомобилей, но и подумать о страховке. Проект необычен для Швейцарии, а о его рентабельности можно судить по успеху FlightCar.

Почасовая аренда собак

Родители, которые пока не решились купить своим детям собаку (а возможно, и вовсе не собираются этого делать), с удовольствием возьмут в прокат четвероного друга. Небольшая прогулка или даже несколько дней в обществе собаки кому-то помогут оценить свои силы и решиться на ответственный шаг, другие же насытятся общением и не сделают ошибки.

Bilan считает, что подобный бизнес не требует значительных вложений (однако нужно предоставить клиентам широкий выбор!), но и его доходность оставляет желать лучшего. А что скажут защитники прав животных? Предлагаем учесть и этот фактор риска.

Конечно, прежде чем заняться собственным делом, важно изучить потребности рынка. Необычные на первый взгляд идеи помогут занять свою нишу. Однако риск не найти своего клиента достаточно высок. В любом случае, даже если ваше дело не доживет до серьезного юбилея, полученный опыт всегда пригодится.



Поиграли и хватит? ©myswitzerland.com



Добавить комментарий

Пожалуйста, [войдите](#) или [зарегистрируйтесь](#) , чтобы отправить комментарий
