Какие идеи бизнеса сейчас актуальны, 2015-2016 год

Понять, какие направление перспективны в данный момент и будут востребованы в ближайшее время, несложно. Для этого не обязательно проводить профессиональные исследования, достаточно внимательно всмотреться в то, что вас окружает. Вы сразу заметите, какие товары и услуги пользуются спросом. Уровень востребованности меняется, и предприниматель должен чутко следить за новыми течениями. На актуальность влияет несколько факторов:

- Новые открытия. Иногда достаточно появления на рынке одного товара, чтобы обанкротить крупнейшие компании и сделать ненужными целые направления индустрии.
- Экономическая ситуация и покупательская способность населения.
- Количество конкурентов на определенной территории.
- Размер города, в котором вы работаете, численность его населения и сколько из жителей являются вашей целевой аудиторией. Это важный фактор, ведь то, что пользуется огромным спросом в мегаполисе, может быть не нужно жителям маленького городка или деревни.

Экономическая ситуация в России изменилась очень резко. Ситуация на международной политической арене всегда влияет на развитие экономики, в 2015 году российские предприниматели и потребители ощутили эту связь особенно остро. Но успешный бизнесмен тем и отличается от менее удачливых коллег, что даже кризис использует как новую возможность. В изменившейся ситуации с поставками сырья и товаров, снижении спроса на целые группы товаров и росте цен следует искать самые востребованные сферы. Используйте неблагоприятные обстоятельства с свою пользу, и вы сможете преодолеть кризис не только без потерь, но и выгодой для своего бизнеса.

“Какие сферы потеряли актуальность”

Самое значительное падение демонстрирует туристическая отрасль. С ростом цен и высоким риском потерять работу жители страны пересмотрели статьи своих расходов. Большая часть населения решила отказаться от отдыха на курортах. Спад в этой отрасли провоцирует снижение доходов гостиничного бизнеса.

Результаты опросов населения показывают, что значительная часть людей решила отказаться от

использования личных автомобилей и многие отложили покупку недвижимости и ремонт квартир. Замечена явная тенденция к экономии за счет приобретения одежды и обуви. Зато в ломбардах и различных кредитных компаниях наметился явный рост притока клиентов.

“Актуальные направления”

Вы считаете, что в подобных условиях невозможно создать новый бизнес? Вы глубоко ошибаетесь. Есть очень перспективные сферы, которые, по мнению экспертов, в ближайшее время будут активно развиваться. Предлагаем вашему вниманию их перечень.

Новаторские IT-решения

В эту сферу входят многие направления: разработка, установка и сервисное обслуживание ПО, Интернет-провайдинг, работа с оргтехникой и коммуникационными системами, оптимизация автоматических систем на предприятиях, SEO и множество других. Особое внимание следует обратить на предпринимателей, ведь в кризисные времена бизнесу крайне важно оптимизировать расходы и внедрять новые технологии для получения преимущества перед конкурентами. IT-решения предлагают такие возможности, и для молодых компаний со свежими идеями наступает отличный период, позволяющий зарекомендовать себя и продать свои решения.

Современные технологии развиваются очень быстро. Грамотные специалисты IT-сферы постоянно отслеживают новые тенденции и предлагают своим клиентам самые продвинутые решения. Сейчас весьма актуальны мобильные приложения. Разрабатывая новые решения для корпоративного использования, рекламного направления и сферы услуг, вы сможете выйти на достаточно высокий уровень в короткие сроки.

Рекламная сфера

Это направление на данный момент показывает ощутимое падение, разоряются или находятся на стадии банкротства крупные агентства. Но потребность в рекламе не исчезла, ведь именно она привлекает клиентов. В такие моменты и появляется шанс для новичков, которых раньше не замечали из-за жесткой конкуренции.

Если вы сможете предложить клиентам новаторские, эффективные и недорогие методы рекламы, набирайтесь смелость и начинайте – ваше время пришло.

Товары и услуги повседневного спроса

Покупать пищу и другие виды товары первой необходимости люди будут всегда. Вы считаете, что подобных магазинов достаточно, и конкуренция в этом направлении слишком высока? Очень многие магазины привыкли работать в докризисных условиях. Налажены связи с поставщиками, работает устаревшая система ценообразования, есть в наличии определенный штат сотрудников, которому необходимо платить заработную плату. Быстро перестроиться под новые условия смогут не все, это уже заметно по полкам магазинов.

Для начинающего предпринимателя такая ситуация – отличная возможность выйти на рынок с более гибкими ценами, новыми поставщиками и безупречным сервисом. Высокий уровень безработицы дает возможность создать отличный коллектив сотрудников, которые будет предоставлять покупателям безупречный сервис и работать на хорошую репутацию вашего бизнеса.

Кризис возвращает спрос на множество услуг, которые раньше были не востребованы. Эксперты рекомендуют обратить внимание на ремонт одежды и обуви, бытовой техники и транспортных средств.

Нестандартные аптеки

Вы считаете, что аптек и так слишком много? Высокая стоимость лекарственных препаратов и жесткие требования контролирующих органов не оставляют даже малейшей возможности влиться в этот бизнес новичку с небольшим стартовым капиталом? Именно сейчас появился хороший шанс занять свою нишу в аптечном направлении. Используйте нестандартный подход и удовлетворите потребности населения.

Зарубежные препараты поставляются в Россию в меньших объемах. Стоимость многих лекарств неподъемна для постоянных клиентов аптек – пенсионеров и людей с хроническими

заболеваниями. Люди ищут доступную замену препаратам известных брендов, и отечественные производители стараются ее предложить. Вы же можете открыть узкоспециализированную аптеку, в которой будут продаваться самые дешевые лекарства или препараты отечественного производства. Такой вариант требует значительно меньших расходов на организацию, и позволит получить значительное преимущество перед конкурентами. Спрос на лекарства, которые также относятся к разряду товаров первой необходимости, будет всегда. Ваша задача создать уникальный бизнес, который будет отвечать современным вызовам.

Очень удачная концепция – аптеки, предоставляющие бесплатные консультации врача. Как вариант, можно предложить сотрудничество специалистам различных направлений. Например, в понедельник консультации посетителям аптеки предоставляет терапевт, во вторник – педиатр, в среду – кардиолог и так далее. Такое подход позволит завоевать доверие потенциальных клиентов и обеспечить им высокий уровень сервиса.

Современное фермерство

Количество импортных продуктов в России сокращается, отечественные фермеры могут использовать этот период для развития своих хозяйств. В течение 2015 года зафиксировано резкое снижение числа покупателей в крупных торговых сетях и супермаркетах, предлагающих большую часть импортных продуктов. Но в то же время, замечен значительный рост числа покупателей на сельскохозяйственных рынках и в небольших магазинчиках, торгующих фермерскими продуктами.

Очень важно соблюдать баланс качества и цены, снижение покупательской способности влияет и на эту сферу. Широкий ассортимент, оригинальная упаковка, экологическая чистота и интересные рецепты также позволят удержать покупателей.

Если вы новичок в фермерском направлении, начинайте с выращивания несложных в уходе и быстрорастущих культур, которые дают доход в течение 1-2 месяцев. Набираясь опыта и разумно вкладывая в развитие первые прибыли, вы сможете со временем расширить ассортимент более трудоемкими и дорогими видами растений. Эта стратегия подходит и для разведения животных – птица, кролики, овцы дают быстрый результат при сравнительно незначительных усилиях.

Используйте современные и высокотехнологичные подходы к работе в сельском направлении. Системы капельного полива, минимальный процент ручного труда, современные теплицы и

ответственное отношение к обогащению почвы обязательно принесут успех. Правильно организованное фермерское хозяйство подразумевает сведение к минимуму отходов и полное использование всех видов сырья. Пример – птицеферма. Основная продукция – мясо и яйца, но пух и перья также востребованы для пошива подушек, и на них следует найти покупателя. Куриный помет – отличное и экологически чистое удобрение, которое также можно продавать или обменивать на корм для птиц у работающих поблизости фермеров.

Образовательные услуги

В трудные времена потребность в этих услугах резко возрастает. Очень многие теряют работу, их специальность не востребована на рынке. Необходимость поддерживать привычный уровень комфорта и обеспечивать семью подвигает людей любого возраста осваивать новую профессию. Для людей, владеющих знаниями и практическим опытом в востребованных сферах, также наступает время новых возможностей. Поделитесь своими знаниями и заработайте на этом. Современные коммуникации и сеть Интернет предлагают массу возможностей, позволяющих собирать аудиторию учеников из разных уголков страны.

Еще одно направление этой сферы – детское образование. В государственных детских садах дефицит мест был серьезной проблемой и раньше. Сейчас ситуация ухудшается. Родители малышей вынуждены работать больше, и многие семьи стоят перед серьезной проблемой – куда пристроить чадо. Частный детский сад или домашний творческий центр станет для многих настоящей находкой.

“Как сохранить актуальность бизнеса”

Однозначного ответа на этот вопрос не существует, как и универсального рецепта успеха. Следует учитывать неравномерность развития любого предприятия – после периода бурного развития обязательно наступает затишье и спад. Лишь от вас и вашей реакции на кризис зависит, насколько быстро ваш бизнес начнет снова расти.

Постоянно работайте над снижением себестоимости своей и оптимизацией расходов. Но эти меры не должны влиять на качество и уровень сервиса. Так вы сможете получить и сохранить хорошую репутацию, и клиенты не откажутся от вас даже с появлением новых, более дешевых конкурентов. Доверие клиента – самая важная вещь, его очень трудно завоевать и просто потерять.

Ищите новые направления, для этого необходимо постоянно и очень внимательно изучать тенденции на рынке и изменения спроса. Заметив изменения, старайтесь подхватывать их. Чуткая реакция на новые течения характерна для самых успешных компаний, которые являются долгожителями в мировой экономике и сумели пережить не один кризис.

Работайте в той нише, в которой являетесь специалистом, и можете предлагать наилучший сервис. Актуальность важна, но во все времена особенно высоко ценится высокий профессионализм и качество. На это спрос не проходит никогда.

Другие идеи для бизнеса вы можете найти в нашем разделе ~~Бизнес идеи~~

Ссылка на статью: ~~http://businessmens.ru/article/idea/kakie-idei-biznesa-seychas-aktual-ny-2015-2016-god~~