

44 DE AFACERI LA DOMICILIU PE PERIOADA PANDEMIEI



Daniel Dorin Tăbăcaru
2021

Daniel Dorin Tăbăcaru

44 DE IDEI DE AFACERI LA DOMICILIU PE PERIOADA PANDEMIEI

Lucrează de acasă!

2021

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

TĂBĂCARU, DANIEL DORIN

**Heleșteu, iaz sau baltă de pește : Construcție și management
pentru o fermă de familie, cu pește sănătos, hrănit natural:
ghid practic al acvacultorului (aproape) amator!**

Daniel Dorin Tăbăcaru. - Cluj-Napoca: Mind Shop, 2020

Conține bibliografie

Index

ISBN 978-606-94082-5-4

639.3

CUPRINS

Ghid general de start-up afacere	7
Afaceri de proiectare grafică	13
Serviciu restaurare-prelucrare foto	15
Foto business profesional	18
Editare foto	20
Ilustrații de business	22
Design web	24
Creați cărți de colorat	26
Realizarea de lumânări	29
Prelucrarea lemnului	31
Crearea săpunurilor	33
Începeți o afacere cu gemuri și dulcețuri	35
Începeți o afacere cu olărit	37
Începeți o afacere de restaurare obiecte antice	39
Porniți un magazin de artizanat	41
Începeți o afacere de reparații croitorie	43
Găzduire animale	46
Dresura de câini	48
Servicii de frumusețe mobile	50
Începeți o afacere de consultanță artistică	52
Începeți o afacere de design de imprimare 3D	54
Lecții de actorie online	57
Lecții de pictură online	59
Limbi străine	61
Începeți o afacere de cursuri online	64
Meditații online	67
Lecții de muzică online	69
Coaching online	71
Antrenorat fitness online	74
Marketing social media	77
Dezvoltare web	79
Virtual asistent manager	81
Tranzacționare bursieră	83

Magazin virtual e-commerce	85
Live streaming	87
Podcasting	89
Scriitor independent	92
Corectură profesională	94
Scriere proiecte finanțare	96
Blogging business	98
Afaceri de cărți pentru copii	100
Consultant financiar	102
Afaceri cu aromoterapie	105
Începeți o afacere apicolă	107
Începeți un serviciu de cumpărături personale	109
Începeți afacerea dvs. de acasă într-o lună	111

Abstract

Începerea unei afaceri la domiciliu este o opțiune excelentă pentru cei care caută flexibilitate în programul și mediul lor de lucru. Cu atât mai mult, cu cât noile reguli de distanțare socială, cât și riscul contaminării cu virusul SARS Cov -2 ne fortuează spre a lua cele mai potrivite decizii. Astăzi, în lume, peste 72% din afaceri sunt afaceri mici sau chiar foarte mici, fiind operate de proprietarii lor. Deci, chiar și în calitate de solist fără orchestră este posibil să începeți o afacere profitabilă pe perioada pandemiei și, de ce nu, chiar și după, de la domiciliu. Există o varietate de afaceri pe care le poți desfășura de acasă și, datorită cheltuielilor generale minime, majoritatea pot fi demarate destul de ieftin. Această lucrare vă prezintă câteva dintre cele mai potrivite idei de afaceri la domiciliu pentru antreprenorul modern și blocat în pandemie.

Am împărțit ideile de afaceri la domiciliu în șapte categorii și le-am clasificat costurile de pornire, nivelul de calificare necesar și potențialul de câștig, pentru a vă ajuta să decideți ce idee de afaceri este cea mai potrivită pentru dumneavoastră:

- Afaceri digitale de artă și design
- Afaceri meșteșugărești de specialitate
- Afaceri de îngrijire și ospitalitate
- Afaceri de îngrijire a animalelor de companie
- Afaceri de predare și instruire
- Afaceri de tehnologie
- Companii de scriere și editare

GHID GENERAL DE START-UP AFACERE



Acum, că ați găsit ideea de afaceri sau încă ezitați, este bine să vă gândiți nu la ce „merge” în piață, ci la ceea ce se potrivește pentru dumneavoastră. Începerea unei afaceri este mai complicată decât înființarea unei firme, iar despre asta vom discuta pe parcursul acestei lucrări. O firmă se poate înființa astăzi chiar online, cu toate că sfatul meu este să apelați la un consultant. Acesta vă va lămuri care tip de organizare juridică este mai potrivită pentru afacerea pe care intenționați să o porniți.

În continuare, aveți o etapizare a demersului construită sub forma unor pași care vă vor asigura că noua dvs. afacere este bine planificată, înregistrată corespunzător și corectă din punct de vedere legal.

PASUL 1: Planificați-vă afacerea

Un plan clar este esențial pentru succesul ca antreprenor. Vă va ajuta să identificați specificul afacerii dvs. și să descoperiți câteva necunoscute. Câteva subiecte importante de luat în considerare sunt:

Care sunt costurile implicate în deschiderea unei afaceri acasă?

Multe companii celebre astăzi au început „acasă”, fără angajați, chiar dacă nu au fost obligate de pandemie să facă asta. Principalele cheltuieli în acest caz vor fi calculatoarele și programele necesare pentru a vă face treaba sau, de la caz la caz, unelte și materii prime.

Este posibil să aveți costuri suplimentare pentru dezvoltarea propriului website și pentru materiale sau articole promoționale.

Chiar și cu toate acestea, este ușor să ne imaginăm că putem deschide această afacere după ce am cheltuit foarte puțin. Amintiți-vă doar că, dacă nu puteți genera venituri imediat, ar trebui să aveți o variantă de back-up suficientă pentru a supraviețui, până veți avea un flux constant de venituri.

PASUL 2: Înființați o persoană juridică

Înființarea unei entități juridice de afaceri, cum ar fi un SRL, vă protejează de răspunderea personală în cazul în care afacerea dvs. este acționată în justiție.

PASUL 3: Înregistrați-vă la direcția impozite

Va trebui să vă înregistrați pentru a plăti o varietate enormă de impozite, înainte de a vă putea lansa efectiv afacerea.

PASUL 4: Deschideți un cont bancar de afaceri și un card asociat la cont

Utilizarea conturilor de afaceri dedicate este esențială pentru activitatea întreprinderii dumneavoastră.

Separati afacerea de activitatea personala. Atunci cand conturile dvs. de afaceri sunt folosite pentru achizitia de bunuri personale si lucrurile sunt amestecate (casa, masina si alte obiecte de valoare), sunt expuse riscului, in cazul in care afacerea dvs. este declarata in insolventa, sa pierdeti totul.

Deschideti un cont bancar de afaceri

- Acest fapt separa activele dvs. personale de activele companiei dvs., ceea ce este necesar pentru protectia activelor personale.
- De asemenea, faciliteaza depunerea contabilitatii si a impozitelor.

Obtineti un card de afaceri

- Acest lucru va ajuta sa separati cheltuielile personale si de afaceri, plasand cheltuielile companiei intr-un singur loc.
- De asemenea, construiesc istoricul creditelor companiei dvs., care poate fi util pentru a strange bani si investitii ulterioare.

PASUL 5: Porniti contabilitatea afacerii

Inregistrarea diferitelor cheltuieli si surse de venit este esentiala pentru intelegerea performantei financiare a afacerii dvs. Pastrarea inregistrarilor exacte si detaliate simplifica, de asemenea, depunerea anuala a impozitelor.

Cea mai buna solutie este sa angajati o companie de profesionisti cu licenta CECCAR, care sa va scuteasca de orice durere de cap prin hatisurile legilor si ale ordonantelor financiare, aflate in continua miscare.

PASUL 6: Obtineti permisele si licentele necesare

Nerespectarea permiselor si licentelor necesare poate duce la amenzi grele sau poate chiar sa va inchida afacerea.

Contract de servicii

In intreprinderile in care serviciile sunt furnizate pe o baza extinsa este adesea instituit un contract de prestari servicii care sa descrie termenii si conditiile de serviciu.

Companiile ar trebui sa solicite clientilor sa semneze un acord de servicii, inainte de a incepe un nou proiect.

Astfel de acorduri clarifica asteptarile clientilor si reduc la minimum riscul de litigii legale prin stabilirea termenilor si conditiilor de plata, a asteptarilor la nivel de servicii si a drepturilor de proprietate intelectuala (cine va detine, in cele din urma, proiectul).

Certificat de buna vecinatate

Companiile care isi desfășoara activitatea intr-o locatie fizica necesita, de obicei, un acord din partea proprietarului, a vecinilor si eventual a asociatiei de proprietari, din care trebuie sa rezulte ca sunt de acord cu desfășurarea activitatii.

PASUL 7: Asigurarea personalului

Dacă afacerea dvs. va avea angajați, este o șansă bună ca să le plătiți acestora asigurarea de sănătate și de viață, acestea fiind deductibile din taxele pe care oricum le-ați fi plătit la stat.

PASUL 8: Definiți marca dvs.

Brandul dvs. este esența a ceea ce reprezintă compania dvs., precum și modul în care afacerea dvs. e percepută public. Un brand puternic vă va ajuta afacerea să se distingă de concurenți.

Cum se promovează o afacere

Calitatea muncii tale este cel mai bun mijloc de autopromovare. Aspectul pe care îl creaiți în logoul dvs., în website-ul firmei, în cărțile de vizită și chiar și în designul interior al biroului ce va fi vizibil, cu siguranță, online vorbește foarte mult despre capacitățile dvs., așa că asigurați-vă că acordați esteticii din jurul companiei atenția specială pe care o merită.

Mulți viitori proprietari de afaceri încep prin a lucra pentru prieteni și cunoștințe sau pentru alți profesioniști deja lansați. Dacă acesta este traseul dvs., nu uitați să păstrați copii electronice ale celei mai bune lucrări, pentru autopromovare, atunci când o să aveți posibilitatea să vă lansați propria afacere. Ar trebui să aveți un site web care să vă prezinte serviciile sau produsele în stilul dumneavoastră original și să vă servească drept portofoliu atunci când începeți să vă promovați afacerea.

Dacă puteți obține o relație continuă cu unul sau mai mulți clienți, aceasta poate fi o strategie bună pentru a vă consolida poziția pe piață. Parteneriatul cu un profesionist mai experimentat poate fi un alt „picior în ușa” pentru contracte, care altfel nu ar fi disponibile pentru dvs.

Și, în cele din urmă, stabiliți relații excelente de lucru cu clienții și țineți evidența contactelor cu firmele potențiale clienți, chiar dacă nu finalizați niciun contract pentru moment.

Cum să îi fac pe clienți să revină

Definiți-vă foarte exact. Ce fel de profesionist vreți să fiți? Aveți de gând să lucrați superficial sau să vă consolidați poziția? Există un anumit sector de afaceri cu care aveți experiență sau un interes?

Rețineți că pe măsură ce dezvoltați afacerea, fiecare client este cel mai bun agent de vânzări al dvs. Nu vă fie teamă să-i cereți recomandări.

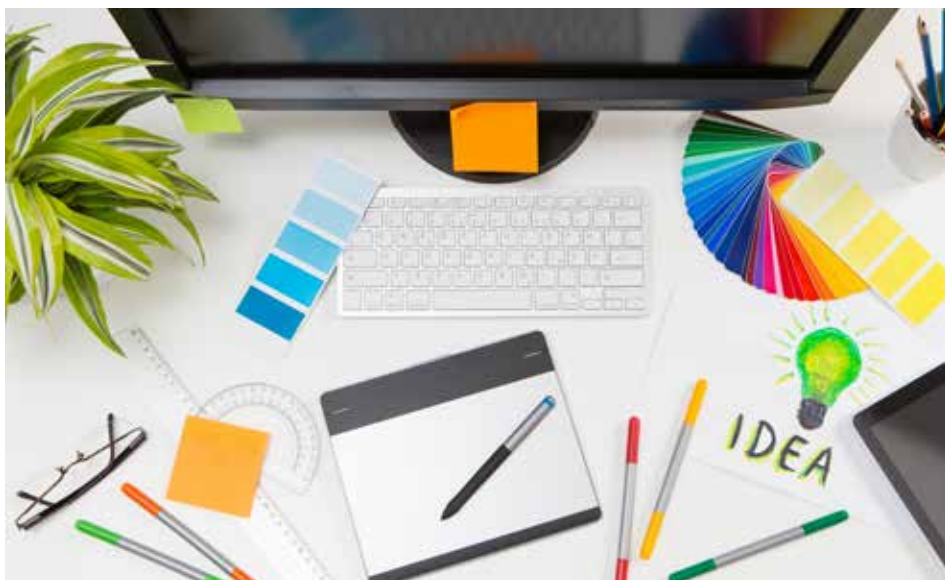
PASUL 9: Stabiliți-vă prezența pe web

Un site web de afaceri permite clienților să afle mai multe despre compania dvs. și despre produsele sau serviciile pe care le oferiți. De asemenea, puteți utiliza social media pentru a atrage noi clienți.



**AFACERI DIGITALE
DE ARTĂ ȘI DESIGN**

1. AFACERI DE PROIECTARE GRAFICĂ



Această afacere este ideală pentru persoanele cu talent și spirit artistic care pot lucra independent, persoane ce comunică în mod eficient cu clienții, de la distanță, pentru a se asigura că îndeplinesc cerințele acestora de proiectare. Graficienii au, de obicei, o diplomă în design sau într-un domeniu conex, dar nu neapărat.

Profesioniștii în design grafic creează elemente vizuale care aduc valoare de impact și acestea pot fi: flyere, anteturi, reclame, materiale colaterale de vânzări, site-uri web, conținut digital și practic toate celelalte tipuri de comunicări interne și externe. Aceasta poate implica proiectarea logoului, alegerea fonturilor și a suportului tipografic, selectarea și aspectul culorilor și imaginilor. Proprietarul unui studio de design grafic ar putea lucra singur sau ar putea să aibă alți angajați care lucrează, la rândul lor, de acasă, pentru a putea aborda proiecte mai mari și pentru a susține întreprinderea creată.

Este afacerea potrivită pentru dvs.?

Proprietatea unui studio de design grafic este ideală pentru persoanele cu spirit artistic care sunt abile în gestionarea esteticii modului în care clienții lor de afaceri și organizațiile își adresează diferitele piețe, comunicând idei creative și executând deciziile de proiectare în mod independent, prin angajați sau prin furnizori.

Ar trebui să puteți lucra singur și într-un mediu de colaborare pe măsură ce creșteți sau lucrați alături de clienți. Și trebuie să vă simțiți încrezători în ambele lumi - de afaceri și de expresie creativă - deoarece munca dvs. se va întinde peste ambele.