

PONTURI SI IDEI DE AFACERI PENTRU SECOLUL XXI

A nu se vinde!

*Acest produs va este adus de site-ul www.ponturifierbinti.com . Il puteti oferi gratuit prietenilor, cunoscutilor sau vizitatorilor de pe site-urile dvstora. atata timp cat nu ii este alterat continutul in niciun fel. De asemeni poate fi adaugat ca bonus la un produs sau serviciu pe care il oferiti deja.
Sub nici o forma acest material nu poate fi vandut ca un produs de sine statator.*

*Modificarea lui este interzisa, la fel si preluarea unor fragmente din el fara acordul autorilor.
Pentru a cere acordul autorilor pentru preluarea unor articole sau fragmente din acest material va rugam sa va adresati prin email la adresa admin@ponturifierbinti.com*

Ponturi in afacerile la domiciliu

Cum sa incepi o afacere la domiciliu ? Ce afaceri poti face la domiciliu ? Cum se administreaza o afacere la domiciliu? Cum sa obtii un plan de succes pentru o afacere la domiciliu ?

Iata mai jos cateva ponturi fierbinti in afacerile la domiciliu care vor incerca sa raspunda la aceste intrebari.

* Decide-te ce parte a casei vrei sa o folosesti pentru a incepe o afacere?

Alege o zona care sa nu interactioneze prea mult cu activitatile familiale. Un garanj, un subsol sau o mansarda sunt zonele ideale.

* Cat timp poti aloca afacerii tale?

Ponturi si Idei De Afaceri pentru Secolul XXI

Va fi o afacere part-time sau full-time. O afacere part-time este o afacere de care te ocupi in timpul liber, pe cand una full time presupune dedicare si timp mult, din acest punct de vedere fiind asemanata cu o slujba clasica.

* Alege obiectul afacerii

Hotaraste-te ce fel de afacere vrei sa incepi. Fa-i o lista cu lucrurile care iti plac, te pasioneaza si la care te pricepi cel mai bine. Elimina din lista acele lucruri care nu rezolva o nevoie reala, lucruri care crezi ca nu pot constitui o afacere profitabila. Pastreaza doar acele pasiuni care pot fi transformate in afaceri, care raspund unei cereri pe piata.

* Alege o forma legala pentru afacerea ta.

Poate fi vorba de un SRL, o asociatie familiala, un SA, sau doar o persoana fizica autorizata. Daca nu poti sa te hotarasti, cel mai indicat este sa mergi la Registrul Comertului din localitate si sa stai de vorba cu un consilier. Informatii utile referitor la formele legale ale afacerilor, puteti gasi si pe site-ul nostru la categoria "Ce acte imi trebuie pentru...".

* De unde vor veni banii?

Planifica-ti dinainte cheltuielile si castigurile. Dispui de suficient capital pentru a incepe afacerea dorita? Daca nu, atunci cum vei obtine banii necesari? Te vei imprumuta la o banca, vei coopta parteneri care dispun de capital sau vei cauta investitori?

* Informeaza-te despre ceea ce vrei sa faci

Dupa ce ai ales tipul de afacere, urmatorul pas ar trebui sa fie vanatoarea de informatii. Afla cine iti sunt concurentii, afla toate detaliile posibile despre tipul de afacere pe care vrei s-o incepi. Petrece cateva saptamani citind tot ce prinzi despre subiectul respectiv. Numai asa poati avea tabloul complet al datelor problemei si poti evita surprizele neplacute ce pot aparea pe parcurs.

* Creaza un [plan de afaceri](#) (pe acest site vei gasi informatiile necesare intocmirii unui plan de

Ponturi si Idei De Afaceri pentru Secolul XXI

afaceri deoarece am discutat acest aspect si in alte articole). Te va ajuta sa-ti clarifici ideile si sa stabilesti o strategie de actiune.

* Alcatuieste o lista cu toate lucrurile ce trebuiesc cumparate pentru a trece la treaba.

Trece pe lista toate cheltuielile necesare, de la imprimate fiscale (chitantier, facturier, in fine, toate acele documente obligatorii), pana la lucrurile ce depind de specificul afacerii tale. O parte din acestea din urma e posibil sa le ai deja, altele vor trebui cumparate/imprumutate .

* Atitudine si motivatie

Cand totul este gata, motivatia si atitudinea sunt foarte importante pentru viitorul afacerii. Un patron entuziast, ambitios si increzator in propriile forte are sanse mari de a avea o afacere de succes. Exista o multime de carti referitoare la acest subiect, nu avem spatiu suficient pentru a intra in detalii acum, insa un lucru e cert, cum spunea si un mare om de afaceri al timpurilor noastre, fara un "De ce" puternic si cel mai usor "Cum", devine dificil.

10 Idei de afaceri

Iata mai jos **zece idei de afaceri** la care te poti gandi incepand de azi pentru a le pune in aplicare in viitorul apropiat. Si totusi aceasta lista de zece idei de afaceri nu face decat sa confirme faptul ca idei de afaceri exista cu miile, totul depinde insa de modul in care sunt puse in aplicare. Va recomand sa cititi si celelalte articole de pe site-ul nostru care vorbesc despre marketingul unei afaceri, planul de afacere si modalitatile de promovare ale unei afaceri de succes pentru ca ideile de afaceri nu sunt decat una dintre ingredientele unei afaceri de succes. Cum am spus mai sus, idei de afaceri se regasesc pe toate drumurile, cel mai greu este

Pentru mai multe articole, idei de afaceri si oportunitati, vizitati site-ul <http://ponturifierbinti.com/>

Ponturi si Idei De Afaceri pentru Secolul XXI

construirea unui sistem in jurul ideii de afaceri care sa o si transforme intr-o **afacere profitabila**.

Dar pana una-alta sa vedem care sunt cele zece idei de afaceri :

1. Centru aerobic pentru adolescenti supraponderali. Este o nisa noua in Romania de care puteti profita mai ales daca locuiti intr-un oras mare. In aceasta nisa puteti gasi si idei de afaceri colaterale, cum ar fi o sala pentru cursuri de dans sportiv, arte martiale, culturism, etc.
2. Croitorie moderna ce produce haine si incaltaminte personalizata. Oferiti-le clientilor produse unicat sau cel putin intr-un tiraj foarte limitat. Cu putina imaginatie si o buna politica de marketing producerea de imbracaminte de calitate, personalizata, se poate transforma intr-o afacere de succes.
3. O cabana la munte pe care o puteti inchiria turistilor la preturi avantajoase (pentru ambele parti). O afacere ideala daca detineti pamant in zonele montane.
4. Softuri educationale, o piata timida dar in crestere.
5. Restaurant subacvatic, necesita investitii importante dar daca locuiti intr-un oras aglomerat sau intr-o statiune estivala poate deveni o atractie locala si o afacere de succes pentru dumneavoastra.
6. Producerea de jucarii de plus cu un mic computer in interior sau doar cu un mic reportofon astfel incat jucaria sa comunice cu cei mici sau sa permita parintilor sa-si inregistreze voce astfel incat copiii sa o poata auzi atunci cand parintii sunt departe de ei.
7. Salon de coafura intr-o zona rezidentiala sau ANL nou construita. Puteti profita de constructia unor noi cartiere pentru a incepe o afacere.
8. Teren de fotbal artificial pe care sa-l inchiriati contra cost.
9. Un magazin online
10. Magazin alimentar axat o nisa bine definita (hrana pentru diabetici, pentru sugari, exclusiv produse fara E-uri, etc.).

[Pe site-ul nostru](#) veti putea gasi multe alte **idei de afaceri** iar "colectia" se va imbogati mereu dar asa cum spuneam si la inceputul articolului ideile de afaceri sunt inutile daca nu sunt sustinute si de un sistem de afaceri. Dar despre sisteme de afaceri, plan de afaceri si marketing vom vorbi si in alte articole.

Cum sa faci un milion de dolari

Daca te-ai intrebat vreodata cum sa faci un **milion de dolari** dar nu ai gasit raspunsul, atunci citeste acest articol si s-ar putea sa afli solutia la intrebarea cum sa faci un milion de dolari. Exista un numar limitat de modalitati prin care poti ajunge milionar in dolari:

- sa te casatoresti cu un milionar in dolari
- sa primeste o mostenire de cel putin un milion de dolari
- sa economisesti si sa investesti timp si bani
- sa castigi la loterie
- sa castigi un milion de dolari din afaceri.

Poti deveni milionar daca economisesti in fiecare zi cate 5 dolari cu o dobanda de 10% dar va trebui sa astepti 40 de ani. Banuiesc ca nu asta ar fi raspunsul pe care il doreai.

Ei bine, daca nu vrei sa astepti 40 de ani va trebui sa incepi o afacere, adica sa vinzi ceva cuiva, la urma urmei la asta se reduce o afacere, la a vinde ceva cuiva, indiferent daca vinzi produse sau servicii, tot vanzare se cheama. **Tot ce ai de facut este sa reusesti sa obtii un profit de 1 dolar apoi sa faci acelasi lucru de un milion de ori, simplu.** Atentie, nu am spus ca e usor, am spus ca e simplu. Sa faci 100 de genoflexiuni e simplu dar nu e usor, procesul in sine nu este complicat, deci e simplu, dar nu usor. La fel si in afaceri, sa castigi un milion de dolari este simplu dar nu usor.

Ceea ce ai de facut este sa multiplici profitul obtinut pana ce ajungi la milionul de dolari, totul depinde de solutia pe care o gasesti pentru a multiplica profitul actual. Cineva spunea : "fa-i ceea ce faci acum dar pentru mai multi oameni". Asadar este extrem de important sa ai intai o afacere, adica sa vinzi ceva cuiva pentru a obtine un dolar si apoi sa repeti procesul de un milion de ori. A incepe o afacere pentru a castiga un milion de dolari este un lucru mai intelept decat sa joci la loto pentru a castiga un milion de dolari.

Daca 9 din 10 afaceri dau faliment, la loto sansele tale sunt 1 la cateva miliarde, nu stiu dar eu prefer sansele de 1/10 decat cele de 1/10000000...000, cred ca ati inteles ideea.

Modul in care gasiti raspunsul la intrebarea cum sa multiplici de un milion de ori dolarul obtinut din profitul actual este si raspunsul la intrebarea cum sa faci un milion de dolari.

Despre o afacere la indemana oricui

Indiferent daca aveti deja propria afacere sau va ganditi sa incepeti una, o idee de afaceri noua este oricand binevenita.

Ideea prezentata astazi este crearea unor harti speciale pentru alte companii.

Iata despre ce este vorba. In special in orasele aglomerate companiile mici si mijlocii intampina dificultati in incercarea de a se face cunoscute. Tu poti rezolva partial aceasta problema oferindu-le un produs care sa le ajute sa fie mai usor de gasit. Alcatuiesti harti cu fiecare firma in parte. Pe harta orasului sau chiar a regiunii localizezi firma si o faci vizibila pe harta astfel incat un strain sa poata ajunge cu usurinta la locatia respectiva. Stabilesti dinainte cu reprezentatii firmei (sau firmelor) pretul si numarul de bucati si te apuci de lucru. Ai nevoie de un computer si o harta a regiunii sau orasului. Scanezi harta si apoi o prelucrezi pentru a scoate in evidenta locatia firmei cu care ai incheiat afacerea. Apoi scoti harta la imprimata in cate exemplare ati stabilit. Firma respectiva va dona gratuit hartile facute de tine fostilor sau eventualilor clienti pentru a fi mai usor de gasit de catre acestia.

Afacerea o poti incepe cu firmele din zona dar daca ai succes te poti extinde la nivelul intregii localitati, al judetului si de ce nu al tarii. De asemeni clientii tai pot fi si fundatiile, institutiile publice si oricare alte entitati ce au nevoie de promovare. Aceasta este una din ideile de afaceri flexibile si poate fi condusa din confortul propriei locuinte....

Nu uitati, maine va asteapta o noua idee de afaceri pe ponturifierbinti.com , pana atunci, succes in [afaceri](#)!

Cele doua secrete ale afacerilor online

Indiferent de caracterul si de complexitatea ei, orice afacere online are nevoie doar de doua elemente esentiale pentru deveni profitabila si a ramane profitabila. Desi exista o multime de carti de marketing online, o multime de carti care te invata cum sa incepi o afacere online, toate acele informatii, toate acele secrete se reduc la doar 2 elemente de baza. Daca o afacere indeplineste acele doua conditii, isi are succesul asigurat. Dar sa vedem concret care sunt cele doua secrete de afaceri.

Ei bine iata-le :

1. Un produs de calitate si care il cere piata

2. O multime de oameni care vand acel produs pentru tine.

Sa le luam pe rand : **1. un produs de calitate care se cere pe piata.** Poate fi orice, de la masini de spalat la servicii publicitare. Important e sa existe o cerere mare pentru acel produs. Iata de ce alegerea produsului pentru afacerea ta este foarte importanta. Nu intram in detalii aici, am facut-o in alte articole. In concluzie un produs pentru care exista o cerere mare este un produs puternic ce isi gaseste repede cumparatorii.

2. O multime de oameni care sa vanda acel produs pentru tine. Nici chiar pe internet nu poti face totul de unul singur. Ai nevoie de o parghie pentru a ajunge la clientii tai, pentru a le prezenta produsul si a le face livrarile, pentru asta ai nevoie de o multime de oameni. Poate fi vorba de afiliatii programului tau de asociere, poate fi vorba de webmasterii pe site-urile caror iti faci reclama, in fine, de toti aceia care intr-un fel sau altul se interpun intre tine si client si te ajuta sa vinzi. Cu cat sunt mai numerosi, cu atat va fi mai mare si profitul tau. (Crearea unui program propriu de afiliere este in momentul de fata cea mai buna optiunie pentru cresterea numarului de persoane care sa vanda pentru tine.)

Desigur aceste 2 secrete ale afacerilor online sunt elementele principale ale succesului dar pentru a indeplini aceste doua criterii e nevoie de munca, daruire si indrazneala.

Cum sa incepi o afacere cu o investitie initiala mai mica de 100 lei!

Daca pana acum am vorbit despre idei de afaceri, articole si informatii mai mult sau mai putin abstracte, acum vom vorbi putin despre o afacere online la cheie pe care, asa cum zice si titlul, o poti demara cu o investitie initiala mai mica de 100 RON. Oricat de ireal ar parea, o asemenea afacere exista si este viabila aproape exclusiv datorita tehnologiei internetului. Este vorba de o oportunitate ce contine atat informatiile de care ai nevoie cat si tehnologia si logistica necesare demararii unei afaceri online, o adevarata sursa de facut bani iar partea buna este ca totul functioneaza online si singura investitie costa mai putin de 100 RON. Nu, nu este vorba de MLM sau de vreo schema piramidala si nu impartii castigul cu nimeni, este o afacere pe cat de simpla pe atat de reala si serioasa, primesti sistemul si produsele, informatiile necesare si softurile, totul la pachet, tu trebuie doar sa le assemblezi si sa le pui la treaba. Pentru a intelege mai bine ceea ce vreau sa-ti spun urmeaza adresa de mai jos pentru a trece la treaba:

[Afacere Online la Cheie](#)

Va reamintim ca puteti da mai departe acest material, prietenilor sau cunoscutilor, care vor aprecia astfel gestul dvstra, singura conditie este aceea ca materialul sa ramana neschimbat si gratuit, asa cum l-ati primit si dvstra. Pentru a ne contacta puteti folosi adresa de email admin@ponturifierbinti.com . Va dorim succes in afaceri!