

PARASIZ BİR İŞE NASIL BAŞLANIR? 8 İŞ FIKRI



Posted on 2 Ocak 2020 by Sezgin



Category: [Genel](#)

Başlığın gerçek olamayacak kadar hayali görüldüğünü düşünerek tıklamış olabilirsiniz ancak işte bunlar fikirler:

Sermayesi olmayan bir iş başlatmak için doğru iş türünü seçmelisiniz.

Ya da sadece yavaş başlamak ve büyümek için istekli olun.

Bugün mevcut çoğu büyük işletme ve şirket bir zamanlar parasız olarak başlamıştı.

Microsoft, Craigslist, Shutterstock, Autodesk, Valve, Dilbilgisi, Wirecutter, RXBar, Mojang, hiçbir şey olmadan başlayan birçok şirketten birkaçı. Onlar için tek yaptıkları, masaya getirdikleri yenilik ya da daha yeni hizmetlerdi.

Yani evet, aşağıdakileri göz önünde bulundurursanız parasız ve daha kolay bir işe başlamak mümkündür.

<https://www.youtube.com/watch?v=NByhzaCjTnA>

Başlamak

Neden bir iş kurmak istiyorsun

Çok önemsiz görünebilirler, ancak cevaplamak bir işe başlamakla neyi başarmak istediğinizi çözenize yardımcı olur. Kendinize sorular sormalısınız. Daha sonra, kendinizi yorgun hissettiğiniz, ilerleme kaydetmediğiniz veya çıkmaza giremediğiniz zamanlar için kesinlikle yardımcı olacaktır. İlk önce neden bu işte olduğunuzu hatırlamanıza yardımcı olur.

SWOT analizi

Eğer varsa, kendiniz ve iş / başlangıç fikriniz üzerinde bir Güç, Zayıflık, Fırsat ve Tehdit Analizi yapın. İşte fikirlerinizi analiz etme, değerlendirme ve onaylama şekli.

İstatistiklerinizi öğrendikten sonra, zayıf yönlerinizi azaltmaya ve güçlü yönlerinizi ve fırsatlarınızı iyileştirmeye odaklanın. Pürüzlü kenarları çıkarmak ve fikrinizi parlatmak için aynısını izleyin.

İşiniz için bir fikir formüle edemezseniz, hizmet tabanlı bir iş başlatabilir, becerilerinizi hizmet olarak sunabilirsiniz; bu da onu USP olarak düzenlemenizi sağlar.

Hizmete dayalı işletmeleri olan şey, çok az yatırım yapması veya hiç yatırım gerektirmemesidir. İhtiyacınız olan tek şey, tam olarak görebilmeniz ve aralarında vazgeçmemeniz gereken becerileriniz ve sebatınızdır.

Ayrıca, ürün tabanlı işlerinizi finanse etmek için hizmet tabanlı işinizden gelen nakit akışını kullanın. İşte evinizden başlayabileceğiniz, çok az veya hiç yatırım yapmayan birkaç hizmet tabanlı işletme.



Servis Tabanlı İşletmeler Parasız Başlıyor

Tasarımcı

Bir şeyi çizmek veya tasarlamak için bir püf noktanız varsa, o zaman bu tam size göre. Grafik, Web Siteleri, Tişört, Logo veya İç Tasarım, Tasarımcılar için oldukça fazla talep var.

Biraz kendi kendine öğrenme ile, becerilerinizi hızlandırabilir ve tasarım becerilerinizi serbest bırakabileceğiniz iyi ücretli bir iş haline gelebilirsiniz.

İçerik yazarı

İçerik yazarı olmak için sözlükteki tüm kelimeleri hatırlamanıza gerek yoktur. İhtiyacınız olan tek şey hatasız parçalar üretmek için temel dilbilgisi ve kelime bilgisini kavramak. Ayrıca, içerik yazmak, makale yazmak ve blog yazısı oluşturmak anlamına gelmez.

Son zamanlarda satın aldığınız yeni bir gadget'ı satın aldığınızda edindiğiniz kılavuza bakın. Bu şey içerik yazarları tarafından yazıldı. Her zaman bir yazar olmayı veya öğrendiğiniz şeyleri dünyayla paylaşmayı düşünüyorsanız, içerik yazmanın sizin için uygun bir girişim olması iyi bir ihtimal.

Toplayıcı Ortak

Uber, Lyft vb. Gibi toplayıcı şirketler her zaman iş modellerine eklemek için ortaklar (taksi şoförleri, teslimat ortakları vb.) Ararlar.

En iyi kısım?

Onlarla ortak olarak çalışıyorsunuz, çalışan olarak değil. Sonuçta bu küçük bir işletme.

Bu şirketler, daha fazla ortak edinmek için yatırım ortaklıkları yapmazlar. Tek yapmanız gereken bazı sözleşmeleri imzalamak ve parasız başlayabilirsiniz.

Eğitmen

Parasız bir işe başlamanın en iyi yolu, iyi olduğunuz bir şeyi öğretmektir. Eğitmenler için zaten büyük bir pazar var ve eğer öğretilebilecek bir şeyde iyiyse, bu iş sizin için en uygun seçim olabilir.

Eğitmen olmanın en iyi yanı, konuyu evinizden veya çevrimiçi olarak bile öğretebilirsiniz.

Udemy gibi web siteleri size kurslarınızı yüklemek ve tüm dünyaya yayılan izleyicilere ders vermek için bir platform sunar.

Kılavuz

Şehrinizi iyi tanıdığınızı veya turistlere değerli bir şeyler sağlayabileceğinizi düşünüyorsanız, bir rehber sizin için en iyi meslek olabilir. Airbnb'ye **tecrübe ev sahibi** olarak katıl ve işini kurmak için tek bir kuruşa ihtiyacın yok.

Dropshipper

Diğer işletmeler tarafından üretilen ürünleri, onları alıp stoklamadan satmanın bir yolu var. Dropshipping , e-ticaret sitesi oluşturmayı ve nişe dayalı ürünleri listelemeyi içeren internet tabanlı bir iş modelidir . Bu mallar tedarikçiden ancak işletme sipariş aldığında satın alınır. Üstelik,

tedarikçi teslimatı da üstlenir ve yanınızda yatırım yapmanıza ya da çok az yatırım yapmanıza neden olur.

Serbest çalışan

Evet, serbest çalışmayı bir iş şekli olarak görülmektedir.

Başka bir müşteriye hizmet vermek için beceri ve tecrübenizi kullanarak para kazandığınız bir iş kolunu başka ne olarak adlandırırınız? Herhangi bir işletme sahibinin yapacağı gibi önemli riskler alırsınız ve bu onu bir iş şekli olarak değerlendirmek için yeterlidir.

Ayrıca, mesele bu değil. Serbest çalışabilir ve becerilerinizi ve hizmetlerinizi para harcamadan ticaret yapabilirsiniz. İhtiyacınız olan tek şey çalışan bir İnternet bağlantısı ve buna erişmek için bir cihaz. Hazırsınız.

Serbest çalışmayla ilgili her şeyi ve burada ayrıntılı olarak serbest çalışmaya başlamanın yollarını ele aldık.

Ayrıca, yukarıda belirtilen iş fikirlerinin her ikisi de, freelance bir konser olarak kabul etmeniz için mükemmel adaylardır.

Bunlar çok fazla finansal sermaye olmadan başlayabileceğiniz az sayıdaki girişim. Her ne kadar becerilere sahip olmanızı ya da öğrenmek için zaman harcayarak onları geliştirmenizi gerektirir.

Ancak, becerilerinizi geliştirebileceğiniz ve dış fon sağlamadan işinizi büyütebileceğiniz bir ölçüt var.

En iyi yol, yukarıdaki girişimden elde ettiğiniz geliri başlangıç sermayeniz olarak kullanarak iş fikrinizi veya becerinizi bir başlangıca dönüştürmektir.

Startup

Etrafımız yeni çevrelerle çevrili. Yeni başlayanlar yirmi birinci yüzyılda ilgi odağını alıyor. Medya ve haberler onları seviyor. Fon evleri dikkatleri için rekabet ediyor.

Yani? Şu anda doğru yaptıkları dikkatin miktarını almak için doğru bir şey yapıyor olmalılar?

İyi evet!

Doğru zamanda, doğru yerdediler. Ama onlar için bir şey daha olacaktı. Doğru yerdediler, doğru zamanda doğru fikir ve bunu destekleyecek insanlar vardı.

Bir fikrim var? Bir başlangıç olma potansiyeline sahiptir. Çok fazla talep gören ancak çok az tedarikçiyle veya hiç tedarikçiyle olmayan bir niş ürünü olabilir. Mevcut bir ürün veya hizmeti üstlenmeniz olabilir, ancak bu konuda daha iyi bir performans. Her şey olabilir. Hayal gücünüz sizin sınırınızdır ve sizi sonsuz olasılıklarla bırakır.

Avantajları başlangıçlarda normal işletmeler üzerinde var:

- **Finansman** - Başlangıçlar, girişim kapitalistlerinin, melek yatırımcıların ve fon evlerinin ana odağı olma eğilimindedir . Bu, aşağıda listelenen çeşitli nedenlerden kaynaklanmaktadır.
- **Çeviklik** - Onlar küçük, daha az bürokrasi içerirler ve bu yüzden hızlı tepki veriyorlar ve yenilik yapıyorlar.
- **Kişiselleştirme** - Genellikle niş bir hedef kitleyi hedefledikleri için, son kullanıcıları hakkında daha fazla bilgi sahibi olma eğilimindedir ve bu nedenle daha kişiselleştirilmiş hizmetler ve ürünler sunabilir.
- **Verimlilik** - Çalışmalarının sıkı sıkıya bağlılığı ve tüketicilerle olan ortaklıkları nedeniyle, genellikle ürünlerini üretmek ve hizmetlerini sunmak için etkili ve verimli yollar bulma eğilimindedirler.
- **Dikkat** - İyi niyetli bir hikaye ya da gerçekten çekici bir fikir, basın ve haber makaleleri biçiminde ücretsiz tanıtım getireceğinden emin olabilir. Yapmaya ve teslim etmeye odaklanmanız yeterlidir, gerisi pek çaba göstermeden takip eder.

Bunu yapmak için ipuçları

Crowdfunding

Yeni ürününüzü veya işinizi finanse etmek için Kickstarter ve [Indiegogo](#) gibi [crowdfunding](#) platformlarını kullanın . Fon sağlamanın yanı sıra tanıtım sağlamaya yardımcı oluyorlar, bu da sizin için daha az pazarlama zorluğu anlamına geliyor.

Ayrıca, bu platformlardan aldığınız yanıtlarla ürününüzün pazarda ayakta kalabilmesinin mümkün olup olmadığını anlamak için bir test alanı olarak da kullanılabilir.

İşinizi veya Mevcut İşletmelerinizi Koruyun

İşinize elinizden geldiğince ve mevcut işlere elverişli olduğu sürece, özellikle iş / başlangıç girişimlerinin başlangıç günlerinde finansal güvenlik sağlayacağı sürece devam edin.

Ayrıca girişime yatırım yapabileceğiniz bir gelir akışı olarak hareket etmenize yardımcı olur. Ancak, bakın, periyodik gelire sahip olmak çok yardımcı olur.

Terlemek

Karşılığında fazla bir şey beklemeden hepinizi koymak için istekli olun. Ter eşitliği için alternatif yoktur. Öğütmeye hazır olun. Girişiminize başlayın, maaş almayın, bunun yerine büyümenizi hızlandırmak için bu miktarı tekrar yatırım.

Reinvest

Kazandığınız geliri işletmeye geri alın. Bu, hizmetlerinizi iyileştirmek, markanızı pazarlamak, satışları artırmak, insanları işe almak, daha yeni ürün gruplarına yönelmek vb. Olabilir.

