

ИНТЕРНЕТ БИЗНЕС ИДЕИ ДЛЯ СТАРТАПОВ

Гурабанидзе Владислав Георгиевич

студент,

Тбилисский государственный университет имени Ивана Джавахишвили,

Грузия, г. Тбилиси

АННОТАЦИЯ

Многие люди хотели бы начать свой бизнес в интернет, но не знают с чего начать. В данной статье приводятся несколько идей собственного бизнеса в интернет, которые не требуют особых денежных вложений. Эти идеи можно использовать в любом удобном режиме. Можно совмещать основной вид деятельности с созданием интернет – стартапа. В одной статье тяжело описать все возможности создания стартапа в интернет, но мы привели самые популярные.

Ключевые слова: электронная коммерция, интернет-предпринимательство, сетевой бизнес, венчурный рынок, венчурный бизнес, сфера информационных технологий, краудфандинг, социально-инновационные технологии, краудсорсинг, информационные технологии.

Введение

Ведение онлайн-бизнеса определенно имеет свою привлекательность, но также сопряжено со своими проблемами. По правде говоря, начать любой бизнес - это тяжелая работа. Хотя некоторые могут думать об интернете как о схеме быстрого обогащения, основные бизнес-принципы в электронной коммерции все же применимы [1 -2].

На самом деле «онлайн» - это просто канал, который соединяет компании с людьми. Это мощный инструмент, который позволяет вам связаться с кем угодно из любой точки мира. Но создание бизнеса с его помощью по-прежнему связано с привлечением нужных клиентов с правильным предложением [3-6].

Бесчисленное количество людей уже сделали шаг в предпринимательстве. Речь идет не об одной простой уловке, меняющей жизнь. Начать онлайн-бизнес так не получится. Чтобы помочь найти прибыльные бизнес-идеи в интернете, в статье собраны ряд простых способов начать бизнес, не уходя с повседневной работы.

Проекты интернет бизнеса

Создание своего веб-сайта. Если вы хотите начать бизнес в интернете, вам нужен веб-сайт. А чтобы зарабатывать деньги в интернете, вам необходимо включить функцию обработки платежей. Сначала выберите название компании. Затем выберите доменное имя и убедитесь, что оно доступно. Далее понадобится план бизнеса электронной коммерции [7-9]: как создать, запустить и развить прибыльный интернет-магазин. Получение вашего первого платящего клиента - огромная веха для нового владельца малого бизнеса. Теперь, когда вы настроили свой магазин, вам нужно начать продвигать свой бизнес. Но поиск новых клиентов и создание убедительных рекламных акций требует времени и энергии.

Есть много каналов, из которых можно выбирать - электронный маркетинг, маркетинг в мессенджерах, мобильный маркетинг и так далее. Трудно определить, как лучше всего развивать свой бизнес в интернете. Очень легко увлечься неправильной тактикой и вложить свое время и деньги не в те места.

Консультант по SEO. Если вы разбираетесь в тонкостях поисковых систем и имеете технические навыки работы с такими платформами, как Google- реклама и Google- аналитка, работа консультантом по SEO может быть для вас прибыльным вариантом. Многие владельцы малого бизнеса не осознают, какое влияние поисковая оптимизация (SEO) может оказать на их бизнес. Начните свой онлайн-консалтинговый бизнес с обучения владельцев бизнеса возможностям SEO, которые помогут преобразовать их веб-сайты и повысить их коэффициент конверсии. Вы можете использовать свои маркетинговые навыки, чтобы показать владельцам бизнеса преимущества использования аналитических данных, стратегических ключевых слов и структуры контента для увеличения органического веб-трафика. Имейте в виду, что алгоритмы Google постоянно меняются, поэтому вам нужно будет продолжить свое образование в области SEO, чтобы оставаться актуальным и успешным в этой области.

Собственная линия одежды. Если у вас есть идеи дизайна, можете начать работу по производству своей одежды. Нужно создать свой интернет-магазин или использовать уже имеющийся. После создания магазина можно начать продавать. При этом можно использовать специальные приложения печати, разработки и доставки вашей собственной одежды.

Прямые поставки. Можно закупить партию товара и продавать его по частям через интернет магазин, передав функцию доставки другой компании. Вам не нужно хранить товар на складе. Работать в своем интернет – магазине Вы сможете из любой точки земного шара.

Продажа живописи и других произведений искусства. Можно создавать свои фотографии, рисунки, холсты, постеры, песни, музыку и другие цифровые продукты. Таким образом можно помочь людям, доставив им свои произведения искусства. Необходимо создать свою интернет – платформу. Для художника создание искусства – это цель жизни. Это ваш шанс превратить свою страсть в источник дохода и, возможно, зарабатывать на жизнь тем, что вы любите.

Писатель, дизайнер, разработчик. Писатели, разработчики и графические дизайнеры могут начать бизнес, основываясь на своих талантах. Фрилансер может применить свои навыки с пользой, помогая людям по всему миру в их проектах (при этом, конечно же, сами зарабатывая деньги).

Фриланс не означает, что нужно заниматься многомесячными проектами, которые отнимают ваше свободное время. Вы можете легко выбрать небольшие задачи, соответствующие вашему расписанию. Чтобы найти людей, которым нужна ваша помощь, необходима торговая интернет площадка.

Если вам нужен полный контроль над тем, сколько вы взимаете, создайте свой интернет - магазин. Вы можете указать свои услуги как продукты и отключить доставку, поскольку на самом деле вы не будете физически доставлять что-либо своим клиентам. Фрилансер сам выбирает, над какими проектами он хочет работать, и устанавливает свой собственный график и рабочее место.

Получать деньги за то, что у вас хорошо получается - это чувство удовлетворения, независимо от того, хотите ли вы поработать самостоятельно или просто хотите немного заработать на выходных.

Если вы новичок в написании, проектировании или разработке, фриланс - отличный способ создать свое портфолио и получить реальный опыт в самых разных отраслях. Вы можете обнаружить, что обладаете способностями или страстью к чему-то, чего даже не ожидали.

Создайте свой онлайн-курс. Проведение онлайн-курса - это бизнес-идея с низкими инвестициями для получения пассивного дохода. Все, что вам нужно сделать, это составить видео-пошаговое руководство, объясняющее знакомый вам предмет, и затем разместить его на своем личном веб-сайте.

Чтобы начать создавать свой первый онлайн-курс, проведите мозговой штурм по теме, которую вы знаете достаточно хорошо, чтобы научить кого-то делать с нуля. Это может быть буквально, что угодно - производство музыки, маркетинг в социальных сетях, веб-разработка, что угодно.

С онлайн-курсом вы можете буквально установить его и забыть. Потратьте несколько дней или недель, в зависимости от сложности, к которой вы стремитесь, на создание онлайн-курса, и вы сможете пожинать плоды неделями.

У вас уже есть знания, вам просто нужно поделиться ими. Сосредоточьтесь на обучении тому, в чем вы уже являетесь экспертом, а остальное придет само собой.

Обучение кого-то новому навыку - само по себе награда. Хотя преподаванием онлайн-курсов определенно можно заработать, помощь другим людям всегда приносит удовлетворение.

Своя книга. Давайте признаемся. Многие мечтали издать свою книгу. Хотя увидеть свое имя в списке бестселлеров может показаться несбыточной мечтой, на самом деле это не так уж и сложно. Неважно, будет ли это научно-фантастический роман, руководство по маркетингу или детская книжка с картинками, теперь есть множество способов успешно самостоятельно опубликовать свою работу. Если вы решите продавать физические копии своей книги, вам просто нужно будет размещать заказ на специально созданных сайтах. Они напечатают вашу книгу на заказ и возьмут на себя весь процесс хранения и оформления. Творческое письмо - это страсть, и вы заслуживаете иметь возможность зарабатывать деньги, делая то, что вам нравится.

Блог. Блоггинг прошел долгий путь с момента своего создания. То, что когда-то было виртуальным журналом, теперь превратилось в инструмент маркетинга и даже монетизации. Независимо от того, зарабатываете ли вы деньги на публикации спонсируемых сообщений, размещении сторонней рекламы или продаже своих продуктов, блог - отличная бизнес-идея в интернете, которую вы можете начать дома. Ключ к созданию успешного блога - сосредоточиться на привлечении лояльной аудитории. Если вы начнете с подхода, ориентированного на аудиторию, вы создадите сообщество, которое вам доверяет. А когда вы сможете заслужить доверие, вы сможете начать получать прибыль.

Блоги обладают неограниченным потенциалом роста. Вы можете заняться аффилированным маркетингом, электронной коммерцией, курсами и, по сути, любым другим бизнесом в интернете. Некоторые блоги даже используют модель платной подписки для увеличения дохода.

Блог - это долгосрочная игра. Хотя вы не увидите мгновенных результатов, они, скорее всего, будут более устойчивыми. Блог живет в интернете вечно - по крайней мере, пока вы его не удалите. Это позволяет вам попрактиковаться в письме - важный навык в бизнесе и общении.

Заключение

Владение и ведение онлайн-бизнеса дает предпринимателям возможность зарабатывать деньги из любой точки мира. Идея заманчивая и более возможная, чем когда-либо, но многие предприниматели не знают, с чего начать. Самый важный шаг в запуске прибыльного онлайн-бизнеса - найти бизнес-идею, которая соответствует вашим навыкам и сильным сторонам. Сравните ведущих поставщиков услуг по обработке кредитных карт, чтобы найти партнера, который поможет вам принимать платежи в интернете.

Независимо от того, хотите ли вы стать предпринимателем на постоянной основе или просто начать бизнес с частичной занятостью для получения пассивного дохода, ваш продукт или услуга должны удовлетворять конкретные потребности потребителей.

Список литературы:

1. Shaitura S.V., Kozhaev Yu.P., Ordov K.V., Antonenkova A.V., Zhenova N.A. Performance evaluation of the electronic commerce systems // *Espacios*. - 2017.- Т. 38.- № 62.- С. 11.
2. Германов В.Е., Шайтура С.В. Классификация стратегий продвижения стартапов электронной коммерции // *Славянский форум*. - 2012. - № 2 (2) - с. 154-163.
3. Степанищева М.С. Исследование рыночной конкурентоспособности интернет-стартапов. - В книге: Теория и практика управления: ответы на вызовы инновационного развития. Материалы IX Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых. 2018. С. 62-65.
4. Зерчанинова Т.Е., Никитина А.С. Государственная политика поддержки молодых соотечественников за рубежом // *Вопросы управления*. 2019. № 4 (59). С. 26-33.
5. Аскеров А.А., Дубина И.Н., Сагиева Р.К. Краудплатформы как альтернативный источник финансирования инновационных проектов // *Экономика. Профессия. Бизнес*. 2019. № 1. С. 5-11.
6. Чирков М.А., Ларина Е.Д. Венчурная активность в России как фактор развития интернет-предпринимательства и системы хозяйственных взаимосвязей // *Экономические науки*. 2019. № 181. С. 85-90.
7. Германов В.Е., Шайтура С.В. Методика разработки стартапа электронной коммерции // *Славянский форум*. - 2013. - № 2 (4) - с. 48-55.
8. Германов В.Е., Шайтура С.В. Моделирование стартапов электронной коммерции на рынке товаров и услуг // *Славянский форум*. - 2012. - № 1 (1) - с. 171-176.
9. Германов В.Е., Шайтура С.В. Проектирование систем электронной коммерции // *Славянский форум*. - 2013. - № 2 (4) - с. 42-47.