

НЕФОРМА

Т:
самые необычные
бизнес-идеи и
стратегии,
покорившие рынок



«Границы между шумом и музыкой условны.

Любые границы условны и созданы чтобы их переступить. Все условности преодолимы, стоит лишь поставить для себя эту цель»



Иногда для появления «Огненный айс» бизнес-идеи достаточно лишь оглянуться по сторонам, обратить внимание на обычные повседневные вещи, свои хобби. Попробовать просто взять и совместить несколько вещей в одно целое...

ВСЕ ГЕНИАЛЬНОЕ -
ПРОСТО

ВЕЛОЦВЕТОЧНИЦА

Москвичка Соня Польская придумала бизнес, совместив свои хобби – сбор полевых цветов и велопробужки. Компани предлагает готовые букеты полевых цветов с доставкой, продажу цветов с велосипеда в парках и на улицах города, а также возможность покупателю самому создать свой букет в магазине. Сборщики и поставщики цветов – бабушки и дети (сбор полевых цветов и поставка с дачных участков). Зимой – выращивание полевых цветов в горшках и комнатных цветов.



ОТЕЛЬ С ДОСТАВКОЙ

Шведская туристская компания «Scandic To Go» решила создать парк мобильных гостиничных номеров – это небольшие передвижные гостиницы, которые размещаются там, где пожелает постоялец.

Scandic To Go предлагает номер площадью 18 кв. метров, оснащенный двумя кроватями, ванной комнатой и открытой террасой.

Постояльцев ждут привычные свежие полотенца, туалетные принадлежности, бесплатный wi-fi и ежедневный завтрак. За неповторимый отпуск в необычном отеле придется заплатить 2500 шведских крон или \$ 328 за ночь.



ПРОДАЖА МЮСЛИ

Компанию mymuesli.com создали трое друзей из Германии (г. Пассау).

Стартовый капитал – 3 500 евро.

Бизнес получил в 2013 году звание лучшего молодого предприятия Германии.

Суть идеи – интернет-магазин по продаже мюсли. Покупателям предоставляется возможность выбирать различные ингредиенты и смешать их по своему усмотрению. В ассортименте несколько видов злаковых основ, фруктовые добавки, орехи. Также магазин предлагает сорта чая, фреши, полезные каши, кофе.

В 2007 бизнес состоял из одной торговой точки и интернет-магазина. Сейчас это сеть из 100 магазинов, в которой работает более 200



НОСКИ ПОЧТОЙ

Американцы Сэми Личти и Марсель Рот решили осуществлять доставку носков по подписке в интернете.

Они создали компанию «BlackSocks».

На сайте компании мужчинам предлагается сделать выбор: носки или гольфы. Цвет только черный.

Затем оформляется подписка, и клиенты получают по почте носки в подарочной упаковке. Частота доставок: 3, 4 или 6 раз в год. В каждом комплекте 3 пары.

Абонентская плата — от \$ 69 в год.

Клиенты – предприниматели и менеджеры.

С 1999 по 2006 год компанией реализовано 120 тыс. пар носков в 25 странах мира.

Годовой оборот – более \$1,5 млн.



СЛУЖБЫ ПОТЕРЯННЫХ КЛЮЧЕЙ

Нью-йоркская компания «New Your Key» за небольшую ежегодную плату хранит копии ключей клиентов в безопасной камере и может доставить ключ по первому требованию.

Если клиенты потеряли ключи от квартиры, автомобиля или офиса, им стоит позвонить в компанию, и запасные ключи будут доставлены в течение часа, независимо от времени суток и места нахождения клиента. Для дополнительной безопасности при создании профиля пользователя от клиентов требуется имя, пароль и фотография, чтобы

здравый смысл по моему мнению



БИЗНЕС-ЭКЗОТИКА

ЭКСПОРТ ГРОБОВ РУЧНОЙ РАБОТЫ

Компания «Vic Fearn&Co – Crazy Coffins» (Ноттингем) успешно создают и даже экспортируют деревянные гробы необычных форм – от модели сотового телефона до гроба в виде автомобиля или самолета. Стоимость – от ста до нескольких



БИЗНЕС НА ОЛЕНЬЕЙ МОЧЕ

Американец Сэм Коллора создал прибыльный бизнес на оленьей моче.

Товар – мочу самок оленя покупают охотники как эффективную приманку для самцов, которые обладают хорошим обонянием.

Годовой оборот – \$ 15 млн

УБОРКА МЕСТ ПРЕСТУПЛЕНИЯ

Американская компания «Murder Scene Mor Up» (Атланта) ранее предоставляла услуги клининга, но нашла более узкую, но выгону рыночную нишу. Услуги компании пользуются большим спросом не только в Атланте.

Годовой оборот более \$1 млн.



СЕРВИС ДЛЯ СНЯТИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО НАПРЯЖЕНИЯ

Американская компания «Vent By Phon» предоставляет клиенту возможность позвонить и «выпустить пар» по телефону. Оператор телефонной службы не дает советов и не оказывает помощи, он просто слушает, время от времени

ТАТУИРОВКА НА ЗУБАХ

Основатель – дантист из США Стив Хедвард.. Нанести изображение у него стоит более \$ 1 тыс.

Тату на зубе делается без присутствия человека – высылаются слепок зуба и желаемый рисунок. После нанесения на коронку она высылается заказчику.

Годовой оборот бизнеса С. Хедварда – более \$ 10 млн.

An advertisement for 'Pet Rock'. It features a couple smiling in a festive setting. A wooden crate labeled 'PET ROCK' is open, showing a dark rock. Text includes 'ROCK THE HOUSE THIS HOLIDAY SEASON!', 'ONLY \$19.95 + FREE SHIPPING', and '100% ROCK SOLID GUARANTEE!'. A 'Certificate of Authenticity' is also shown.

Pet Rock™

ROCK THE HOUSE THIS HOLIDAY SEASON!

ONLY \$19.95 + FREE SHIPPING

PET ROCK™ is the only pet you'll own that you'll never need to feed, walk, bath, groom or neuter! Pre-trained to "sit" and "stay" and best of all your Pet Rock is the only pet that will never run away!

Here's what you get when our Pet Rock™ arrives on your doorstep -

- A Pet Rock™ to call your very own!
- Numbered Certificate of Authenticity!
- Personal Pet Rock™ Travel Crate!

100% ROCK SOLID GUARANTEE!

Named "One of the TOP TEN Toy Craze" by TIME magazine

БИЗНЕС НА КАМНЯХ

В 1975 году Гэрри Дал (США) начал продавать камни, которые можно дарить, например, на Новый год. На продаже булыжников бизнесмену удалось заработать около 15 миллионов долларов. Камни можно приобрести на сайте за 19,95 доллара.

ИДЕИ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ

МАГАЗИН С ПЛАТОЙ ЗА ВХОД

Магазин, специализирующийся на продаже безглютеновых продуктов, «Celiac Supplies» (Курлару, Австралия).

Посетители платят за вход в магазин. Цена билета – 5 австралийских долларов.

Пенсионеры, инвалиды и дети от оплаты освобождаются. Посетитель, купивший товар, получает скидку, которая равна сумме, оплаченной за вход.

Результат нововведения – некоторое снижение числа покупателей, но серьезный рост объемов продаж. Каждый клиент, который заходит в магазин, обязательно что-то покупает,

полностью из окупая стоимость



БЕЗ УПАКОВКИ

Канадская фирма Bulk Barn в своих магазинах установила специальные стеклянные автоматы, в которых покупатели могут выбирать различные товары.

Без упаковки продаются более 4 тыс наименований: листового чай, кофейные зерна, крупы, мука, специи, орехи, сухофрукты, сладости и другие.

В результате сеть смогла существенно снизить цены, а также получить поддержку государства и экологических организаций за отказ от пластиковых упаковочных материалов, загрязняющих планету. Объемы продаж компании выросли в несколько раз.



ВХОД В РЕСТОРАН ПО БИЛЕТАМ

Владелец чикагского ресторана Nextrestaurant Грант Ахатц подсмотрел идею у авиакомпаний. Вход в ресторан разрешен лишь для тех, кто заранее оплатил меню заранее через Интернет. Нововведение понравилось посетителям, которым не надо ждать освободившегося столика или долгого выполнения заказа. Меню ресторана кардинально меняется не реже, чем раз в 3 месяца. Предыдущий вариант не повторяется никогда. Ресторан предлагает блюда разных национальных кухонь и располагает необъятным запасом идей. Заведение чрезвычайно популярно, свободных столиков здесь не



TWITTER-ОТЕЛЬ

На острове Майорка есть интересный отель SolWave, который использует для привлечения гостей социальную сеть Twitter. Каждому постояльцу предоставляется возможность скачать фирменное приложение и получить доступ к оригинальным развлечениям. Фирменная социальная сеть позволяет участвовать в конкурсах, общаться с другими гостями и назначать встречи на отельных вечеринках, знакомиться.

В отеле оригинальные номера – с зеркалами с нарисованными усами, париком и др. для сэлфи. Используя специальные хештеги, можно заказать напитки и прочие услуги у администратора отеля.



ЧЕТЫРЕ ПРАВИЛА СОЗДАНИЯ КРЕАТИВНЫХ БИЗНЕСОВ И ПРОДУКТОВ ОТ КОМПАНИИ «РУЯН»

1. Создавайте новые продукты и черпайте идеи новых бизнесов из создания «пограничных» рынков, или соединения двух и более уже существующих продуктов
2. Стремитесь в своем продуктовом портфеле максимально увеличить долю сезонных продуктов
3. Не тратьте силы и деньги на конкуренцию. Всегда имейте в запасе 3-4 новых бизнес-идеи
4. Расширяйте свой кругозор и подмечайте мельчайшие детали. Создать новый бизнес и новый продукт можно из чего угодно