**Топ-10 хобби, которые легко превратить в бизнес**

Среди тех, кто хотел начать заниматься бизнесом, бытует мнение, что для этого нужны специальные знания и умения, суперидеи и способности. Если же посмотреть на то, как стали заниматься бизнесом известные на сегодня личности, то часто о бизнесе они имели смутное или наивное представление, и больше всего на свете отели заниматься любимым делом.

На сегодня России существует множество успешных стартапов, которые начинались как обычное хобби и лишь со временем переросли в бизнес.

Не существует правильного или не правильного хобби для того, чтобы начать свое дело. Доход могут приносить выращенные с любовью фиалки, разведение любимых хомячков, заработать можно и на выпечке тортов, проведении кулинарных мастер-классах и даже на чтении книг.

ТОП-10 хобби, которые можно трансформировать в бизнес, выглядит так.

10 место занимает любовь к кофе, которая может иметь вид коллекционирования рецептов приготовления, изучения кофейных традиций и многое другое. Кофе – один из самых популярных напитков в мире, поэтому знатоки кофе с легкостью превращают свои познания в деньги. Кофейные лавки, которые продают разномастные сорта кофе, специальные турки и джезвы для приготовления напитка, специи и добавки, призванные разнообразить вкус и многое другое. Кофейные эксперты пишут книги, открывают кофейни и даже сами занимаются обжаркой и продажей кофе под своим именем. Кроме того, огромны спросом пользуется органическая косметика ручной работы, которую готовят на основе кофе. Так что «кофейная феерия» одно из лучших направлений для начала своего дела.

9 место занимает выращивание комнатных цветов и растений. При этом речь не обязательно идет об огромных теплицах и оранжереях, ведь многие начинают бизнес собственного подоконника и пары десятков горшков с разными сортами фиалок. Любители цветов умудряются зарабатывать на кактусах, пальмах, комнатных цветах, но есть и те, кто выращивает более экзотические орхидеи или папоротники. Многие дачники начинают выращивать растения для ландшафтного дизайна своего участка, а затем и на продажу. При этом продают через интернет, участвуют в специальных выставках, находят ландшафтных дизайнеров и работают с ними, выращивая растения «на заказ».

8 место занимает хэнд мейд или товары ручной работы. В случае с этим хобби, все зависит от качества изделий, скорости изготовления и стоимости. Если речь идет, например, о коврах или гобеленах, то о бизнесе можно говорить при создании мастерской, где будет работать несколько мастеров. Если же мастер один, то это самозанятость, ведь он не сможет выполнять много заказов, будучи ограниченным своим временем, здоровьем и прочими ресурсами. В тоже время, если мастерица шьет авторские куклы, по 20 шт и более в месяц, и продает их через интернет-магазин Эсти, то ут уже можно говорить о бизнесе.

7 место занимает любовь к домашним животным, которая может перерасти в бизнес по пошиву одежды для декоративных пород собак, открытие зоомагазина, питомника или зоогостиницы. Чем бы вы не занимались. В этой сфере вы легко найдете и клиентов, и единомышленников.

6 место занимает чтение книг. Возможно вы и не слышали о такой деятельности, как книжный сомелье, не знаете таких слов как буккроссинг или букчлендж, но как показывает практика, все эт может приносить прибыль. Свою любовь к чтению книг можно монетезировать, ведя блог о книгах, рассказывая о жанрах и направлениях в современной литературе, писать для блогов издательств, таких как МИФ и многое другое. Буккроссинг – бесплатный обмен книгами, отлично приносит доход при совмещении его с обычным кафе или антикафе, привлекая к вам огромный поток читающей молодежи. Букчелендж это направление в самосовершенствовании, когда человек ставит перед собой цел прочесть 100 лучших книг, или 20 английских авторов, или еще какой-либо вариант. Для букчелленджа существуют даже специальные постеры, которые выглядят как нарисованная книжная полка или шкаф с книгами, корешки которых заклеены наклейками, и владелец снимает наклейку и видит название книги, которую ему предстоит прочесть. Такие постеры есть тематические, для детей и взрослых, по темам и жанрам, а стоимость варьируется т 20 до 100 у.е. Авторские постеры для букчелленджа стоят еще дороже.

Так же можно открыть букинистический магазин он-лайн или оф-лайн, продавать редкие книги (антиквариант) на Эсти и многое другое.

5 место занимает увлечение модой и шоппингом. Это хобби с легкостью можно превратить в модный блог, развить свою любовь к одежде и аксессуарам и стать баером, путешествуя по миру и модным показам параллельно закупать коллекции для шоурумов и бутиков, открыть собственный магазин стильных вещей или аксессуаров. Многие модники зарабатываю, оказывая услуги шопперов-стилистов, ведь далеко не у каждого делового человека есть время на шопинг, а иногда и нет желания следить за трендами, поэтому услуги шопперов очень востребованы.

4 место занимает любовь к спорту. Спортивные магазины, блог о спорте, продажа автографов, организация просмотров футбольных матчей на большом экране и прочие идеи приносят неплохие деньги тем, кто воплощает их в жизнь. Сюда же можно отнести и спортивное питание. Слуги диетологов и индивидуальных тренеров, фитнесцентры и продажу профессионального спортивного инвентаря. Все это приносит деньги из-за того, что реклама спорта сейчас очень эффективна.

3 место занимают танцы. На сегодняшний день, благодаря проекту «Танцы» на ТНТ, популрность их сильно возросла, и множество учеников всех возрастов хлынули как на бальные, так и на современные и социальные (бачата, сальса) танцы. Деньги приносит и организация танцевальных вечеров и тематических вечеринок, проведение мастер-классов, открытие студий, пошив и продажа платьев и специальной обуви.

2 место занимает приготовление пищи. Правильное питание, кайтеринг, изготовление оригинальных и свадебных тортов, детское или спортивное меню, все это способно обеспечить приличный доход тому, кто будет заниматься этим бизнесом. Например, все больше сотрудников отказываются от вредных перекусов, выбирая доставку в офис правильных обедов и полезных напитков. Тем, у кого время не позволяет тратить время на готовку, может заказать себе полноценный рацион на весь день, тем самым позаботившись о своем здоровье и сэкономив время.

1 место занимает любовь к саморазвитию и самосовершенствованию. Россияне готовы покупать литературу и аудиозаписи, ходить на тренинги и воркшопы, ездить на ретриты и паломничество, заниматься йогой и медитативными практиками. Независимо от того, откроете ли вы студию йоги с небольшим магазином сопутствующих товаров или организуете тренинговый центр, на данном этапе свою любовь к личностному росту очень легко монетизировать и превратить в доходный бизнес. Сюда же можно отнести сыроедческие магазины, мастер-классы по приготовлению блюд сыроедческой кухни, всевозможные ведические аспекты питания и многое другое.

Если же хобби у вас много, то можно провести небольшое маркетинговое исследование на тему того, чем больше всего интересуются жители вашего города и начать именно с этого. Наиболее безопасное начало - это создание группы в соцсетях и использование ее как интернет-магазина. Так вы сможете изучить спрос, сформировать правильный ассортимент, определится с ценами и стратегией продвижения. Только после этого можно тратить деньги на рекламу, делать закупки сырья и прочие рискованные вложения.

В принципе, какую бы идею вы не выбрали для превращения в бизнес, сначала используйте все бесплатные способы продвижения и привлечения клиентов и лишь потом переходите к более затратным.