



În ultimii ani, din ce în ce mai mulți antreprenori au început să aibă profit considerabil. Majoritatea dintre aceștia oferă cursuri despre antreprenoriat și metode de a face bani din hobby-urile care te pasionează cu adevărat. În cazul în care ești la început de drum în lumea antreprenoriatului, noi îți vom oferi câteva [idei de afaceri](#) care vor fi extrem de profitabile. În acest mod vei deveni propriul tău angajator, iar salariul ți-l poți seta chiar tu.

Pentru început trebuie să știi care sunt domeniile care te pasionează și la care excelezi. Practic, în lumea antreprenorilor, absolut orice domeniu este profitabil, indiferent dacă produsele tale țin de aria artistică, IT, PR sau marketing.

1. Marketing Online

O dată cu dezvoltarea social media și a diferitelor site-uri de promovare, marketingul online este esențial pentru absolut orice multinațională sau firmă la început de drum. Practic, fără o strategie de marketing bine definită, clientul nu își va putea comercializa produsul, indiferent de natura sa. În cazul în care ești un bun strateg, știi cum să folosești rețelele de socializare și diferite site-uri sau grupuri de promovare, atunci marketingul online ți se va potrivi perfect.

Totodată, poți realiza chiar tu un catalog de prețuri în funcție de serviciile pe care dorești să le presezi.

2. Magazin online cu produse importate

În China există numeroase produse care nu se regăsesc în România sau în Europa. De la diferite dispozitive pentru casă, până la produse de vestimentație și accesorii, piața din China este extrem de variată. Totodată, prețurile sunt extrem de reduse. Pentru a alege cele mai interesante produse care sunt comercializate în această țară, tot ceea ce trebuie să faci este să

accesezi magazinele online. Cele mai renumite sunt Tao Bao și AliExpress. Aici vei găsi absolut tot ceea ce îți trebuie.

Datorită prețurilor reduse, investiția ta nu va fii extrem de costisitoare, iar tu poți adăuga adaosul comercial pe care ți-l dorești. Totodată, poți realiza magazinul online conform gusturilor tale, adăugând diferite categorii de produse și descrieri.

Singurul inconvenient la această afacere sunt costurile și timpul pentru livrare. Costurile sunt calculate în funcție de greutatea pachetului, iar timpul pentru livrare poate varia întră 1 – 3 luni.

3. Copywriting

Agentiile de copywriting sunt la mare căutare. Majoritatea companiilor au nevoie de [copywrit](#)
[eri](#) pentru a își promova serviciile în cel mai bun mod. În cazul în care ești un bun scriitor și poți crea texte care să atragă, atunci această idee de afacere ți se potrivește perfect.

Copywriterii lucrează împreună cu CEO, directorii de Marketing și PR sau cu administratorii de SRL pentru a livra cel mai bun conținut media. Textele create de copywriter pot varia de la articole informative, până la advertoriale, campanii PR și articole de blog.

În cazul în care ai decis ca aceasta să fie viitoarea ta afacere, atunci va trebui să realizezi și un catalog de prețuri în funcție de numărul de cuvinte pe care dorești să le scrii pentru firma respectivă, cât și în funcție de tipul de articol pe care îl redactezi.