

Как самый распространенный вариант – сделать как многие.

Оформить фирму, взять на работу бухгалтера имеющий опыт работы в транспортной фирме.

И еще Вам понадобится работники, который будет искать клиентов и работать. Ведь Вам не когда будет – Вы будете по различным фондам да по налоговой ездить, документы собирать и думать где деньги брать и т.д... Кстати про деньги, а офис арендовать? И зарплату платить, машину купить и/или её заправлять и многое-многое другое.

Конечно можно еще конечно нанять секретаря и водителя, то Вам останется время еще и поработать.

Финансовые расходы подсчитывать будет трудно.

Лучше рассмотрим альтернативный вариант

Альтернатива.

Если интересуетесь данным вопросом, то наверно Вы уже профессионал в своём деле. Конечно Вы можете попробовать собрать команду профессионалов, но с другой стороны есть другой вариант - уже готовая команда.

Если Вы, например, специалист в [контейнерных перевозках](#), но знаете только определенные функции организации перевозок, вот тогда мы Вам предлагаем партнерство других членов коллектива. Работа, которых будет логическим продолжением Вашей работы. Конечно есть ограничения. Мы не можем предложить партнерство нескольким оформителям или сделать несколько предложений другим узким специалистам. Да у нас решен кадровый вопрос по специалистам, которые выполняют услуги, но как у всех фирмах у нас есть интерес в специалистах, которые умеют продавать эти услуги. Самое большое ограничение – мы не даём рыбу, мы даём возможность её поймать. Нас не интересуют специалисты, которые хотят получать оклад и работать с 9 до 6-ти.

Нам нужны не работники, а партнеры, которые будут мотивированы на результат. К слову заработное в большой части достаётся Вам – Вы же не наёмный работник, а полноправный партнер.

Конечно могут быть доводы.

Если у меня есть клиенты, я могу и их сам обслужить.

Хотя я не знаю таких специалистов, которые могли выполнить весь комплекс по организации перевозки самостоятельно.

В тоже время не известно сколько таким образом Вы упустите других клиентов.

Есть другой довод - Вы желаете быть директором.

А что такое директор?

Это ведь не только статус – это еще и обязанности и ответственность.

Сможете? А точно?

А может стоит попробовать с малого?

Попробуйте организовать коллектив/команду внутри компании, также это может быть как самостоятельный хозрасчетный отдел и другие варианты. Таким образом, Вы можете уменьшить большинство рисков. Конечно многим хочется быть со статусом директора – так пожалуйста. Только в начале надо доказать, что Вы можете справиться с этой ответственностью. Лично для меня, то я готов уступить эту должность, но только человеку в котором будет уверен наш коллектив. Хотя мне кажется надо стремиться к гораздо лучшему – партнеру, учредителю успешной фирмы. Сейчас директоров гораздо больше чем успешных фирм.

А что можем предложить для уже существующих компаний?

1. Труднее всего сделать предложение фирмам, которые тоже выполняют услуги по [контейнерным перевозкам](#)

. Но и им мы можем предложить - начиная от партнерства как субподрядчики, исполнители не которых услуг или операций, кончая совместной аренды офиса. Вариантов можно придумать много – главное общаться и находить общие точки соприкосновения.

2. Для фирм, которые работают в сфере перевозок, но не выполняют [контейнерные перевозки](#), т.е.

автотранспортные и железнодорожные экспедиции, для них есть предложение значительно расширить свой бизнес и что самое главное без каких-либо затрат. Теперь в списке Ваших услуг могут быть [контейнерные перевозки](#)

. Единственно что надо сделать - выделить человека для обзвона предприятий и фирм в своём регионе. Необходимое обучение и/или консультации окажем.

3. Для производственных предприятий и торговых фирм, участвующие во внешне экономической торговле, наша компания для Вас может стать транспортным, логистическим или транспортно-экспедиционным отдел.

Мы работаем со всеми видами транспорта (кроме авиационного), поэтому окажем консультации, разработку оптимальной схемы перевозки. Наше вознаграждение будет иметь не большие и четко оговоренную комиссию.

И самое главное для Ваших компаний - ни каких затрат с Вашей стороны.

Ваши будущие партнер ООО "Про Орг"

+38 048 795 00 99

+38 050 447 94 56

+38 067 482 67 99