

Преимущества бюро переводов – постоянный спрос на данный вид услуг и отсутствие необходимости в больших инвестициях. Обратной стороной этих преимуществ является высокая конкуренция.

Для начала необходимо зарегистрировать юридическое лицо. Лицензирования не требуется. Можно самому заняться этим, потратив примерно 2 тыс. рублей, можно воспользоваться услугами компаний, занимающихся этим и потратить 4-6 тыс.

Далее необходимо найти помещение. Особых требований к нему нет, это может быть обычный офис, на первых порах будет достаточно и одного телефона.

Также понадобится 2-3 компьютера с выходом в Интернет, факс, принтер, сканер, ксерокс

Успех или фиаско работы агентства переводов зависят от профессионализма работы сотрудников. Их можно набрать самому в том случае, если есть опыт работы в данной сфере и возможность оценить уровень претендента.

Другой вариант – поручить это кадровому агентству.

Вариантов сотрудничества с персоналом может быть несколько. Это могут быть сотрудники в штате, либо фрилансеры. У каждого варианта есть сильные и слабые стороны. Например, внештатники обычно работают по сдельному принципу, им не требуется постоянно находиться в офисе, что позволяет сэкономить.

С другой стороны, фрилансеры обычно ведут несколько проектов, поэтому они могут

## Агентство по переводу. Бизнес идея

Автор: Ирина  
28.11.2013 13:31 -

---

быть заняты тогда, когда будут очень нужны. Для того, чтобы этого избежать, лучше составить обширную базу исполнителей.

Профессионалы за перевод не слишком сложного текста обычно берут \$4-6 за 1800 знаков с пробелами и могут сделать за день 10 000-15 000 знаков.

Зарплата штатного переводчика в Москве обычно составляет \$500-1000.

Подавляющее число (от 70 до 90%) заказов связано с переводом с английского либо на английский, еще примерно 10-15% переводы на другие европейские языки, и около 5% - остальные.

Другие важные должности – редактор и менеджеры-администраторы, занимающиеся поиском и контактами с клиентом.

Объявления в бесплатных газетах или листовки, расклеиваемые на остановках автобусов для привлечения клиентов работают плохо, серьезных клиентов таким способом найти вряд ли удастся. Гораздо более эффективна реклама в бизнес-изданиях, проведение рассылок и размещение телефона агентства в телефонных справочниках.

Хорошим подспорьем может стать интернет-реклама и создание собственного сайта.

Однако все же основная масса серьезных клиентов приходит по чьей-либо рекомендации, поэтому иногда в начале приходится работать даже себе в убыток, чтобы у агентства появилась хорошая репутация, что позволит в дальнейшем работать с более серьезными клиентами и зарабатывать хорошие деньги.