

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

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.