

ГОД СВОБОДЫ

Как получать пассивный доход с нуля



ГОД СВОБОДЫ

Как получать пассивный доход с нуля

Алишер Каландаров

Год свободы

«Автор»

2026

Каландаров А.

Год свободы / А. Каландаров — «Автор», 2026

В данной книге я описал примеры выхода на пассивный доход за один год

© Каландаров А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Про доход	5
«Год до свободы: как создать пассивный доход с нуля»	6
ЧАСТЬ ПЕРВАЯ: ЧЕСТНЫЙ РАЗГОВОР	7
ЧАСТЬ ВТОРАЯ: КАРТА МАРШРУТОВ	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Алишер Каландаров

Год свободы

Про доход

«Год до свободы: как создать пассивный доход с нуля»

Предисловие

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ: ЧЕСТНЫЙ РАЗГОВОР

«Что такое пассивный доход на самом деле»

Глава 1. Развеиваем мифы

Когда я впервые услышал словосочетание «пассивный доход», мне представилась картинка из рекламы: загорелый человек лежит в гамаке с ноутбуком, деньги сами падают на счёт, а он лишь изредка поглядывает на экран.

Реальность оказалась другой.

Пассивный доход — это не «деньги из воздуха». Это деньги, которые работают **вместо тебя**. Но сначала ты должен поработать вместо них.

Позволь объяснить на простом примере.

Представь колодец. Чтобы каждое утро набирать воду, ты можешь делать одно из двух:

Каждый день ходить на реку с вёдрами

Один раз потратить время и силы, чтобы выкопать колодец во дворе

Первый вариант — это активный доход. Ты работаешь — ты получаешь. Остановился — получать перестал.

Второй вариант — это пассивный доход. Ты вложил усилия один раз, а результат получаешь снова и снова.

Но заметь: колодец всё равно нужно **выкопать**.

Три главных заблуждения о пассивном доходе:

Заблуждение 1: «Это легко и быстро»

Нет. За первые несколько месяцев вы будете работать больше, чем на обычной работе. Вы будете ошибаться. Вы будете сомневаться. Это нормально. Это и есть тот самый момент, когда большинство сдаётся — и именно поэтому у большинства нет пассивного дохода.

Заблуждение 2: «Нужен стартовый капитал»

Некоторые модели действительно требуют денег. Но многие — только времени и знаний. Я покажу оба варианта. Вы выберете то, что подходит именно вам.

Заблуждение 3: «Это для особенных людей»

Пассивный доход создают учителя, программисты, домохозяйки, бывшие военные и пенсионеры. Не существует «правильного» типа человека для этого. Существует правильный подход.

Глава 2. Математика свободы

Прежде чем двигаться дальше, давайте посчитаем.

Возьмите листок бумаги и запишите три цифры:

Цифра 1: Сколько вам нужно денег в месяц, чтобы чувствовать себя комфортно?

Не богато. Не роскошно. Комфортно.

Аренда жилья, еда, транспорт, развлечения, небольшой резерв. Для большинства людей эта цифра находится в диапазоне от 50 000 до 150 000 рублей в месяц.

Запишите свою цифру. Назовём её «Цель».

Цифра 2: Сколько вы сейчас зарабатываете активно?

Это ваша точка А. Не стыдитесь её. Это просто отправная точка.

Цифра 3: Сколько у вас есть свободного времени в день?

Не «в идеале». По-настоящему свободного — после работы, семьи, сна. Честно. Даже если это 30 минут.

Теперь смотрите на эти три числа. Они расскажут вам, какой путь подходит именно вам.

«Пассивный доход — это не конечная точка. Это инструмент. Инструмент, который даёт вам самое дорогое, что есть на свете — время»

ЧАСТЬ ВТОРАЯ: КАРТА МАРШРУТОВ

«12 способов, которые реально работают»

Глава 3. Цифровые продукты

Что это такое

Вы создаёте что-то один раз — курс, книгу, шаблон, приложение — и продаёте это снова и снова. Каждая новая продажа не требует от вас дополнительных усилий.

Почему это работает

Цифровой продукт не имеет себестоимости воспроизведения. Если вы напечатали книгу, каждый экземпляр стоит денег. Если вы написали электронную книгу, тысячная копия обходится вам так же, как первая — ноль рублей.

Кому подходит

Тем, у кого есть знания или опыт, который полезен другим людям. И это буквально каждый человек. Вы умеете готовить? Это знание. Вы разбираетесь в налогах? Это знание. Вы вырастили ребёнка? Это знание.

Как начать: пошаговый план

Шаг 1 — Найдите свою нишу

Задайте себе вопрос: «О чём меня чаще всего спрашивают друзья и знакомые?» Ответ на этот вопрос — и есть ваша ниша.

Шаг 2 — Проверьте спрос

Прежде чем создавать продукт, убедитесь, что он нужен. Зайдите в Яндекс Wordstat и введите ключевые слова по вашей теме. Если люди ищут — значит, люди нуждаются.

Шаг 3 — Создайте минимальную версию

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.