



36

И ХВАТИТ

**Как я заработал миллион,
не выходя из дома**

Твой Ангел

36 и хватит. Как я заработал миллион, не выходя из дома

<https://litres.ru/74160817>

SelfPub; 2026

Аннотация

1 млн за год: моя честная история удалёнки без вложений»

Меня зовут Алексей. Мне 36. Я из Симферополя.

У меня не было опыта. Не было связей. Не было стартового капитала — только старый ноутбук, чайник и дурацкое желание что-то изменить.

Через год я заработал 1 045 000 рублей. Не выходя из дома. Без инфоцыган. Без волшебных таблеток.

Эта книга — мой честный дневник за 12 месяцев. Никакой воды. Никакого «успешного успеха». Только живые цифры, ошибки, провалы и победы.

Что ты найдёшь внутри:

- помесячные доходы с точными цифрами
- мои главные ошибки (например, микрозелень — не повторяй их)
- как я освоил нейросети за один вечер и начал зарабатывать на видео
- как перепродавал на маркетплейсах с нуля

- как уволился с работы и не прогорел
- готовые шаблоны, промты для нейросетей, чек-листы
- пошаговый план «Повтори за год»

С уважением, Алексей.

Твой Ангел 36 и хватит. Как я заработал миллион, не выходя из дома

1

**млн за год: моя история удалёнки без вложений,
инфоцыган и нытья**

Вступление. О чём эта книга и кому она нужна

Я пишу эту книгу не потому, что я гуру маркетинга или эксперт по нейросетям. У меня

нет курсов, телеграм-каналов за 10 000 рублей и приглашений на вебинары «как стать миллионером за 2 часа».

Я обычный мужик из Симферополя. Мне 36 лет. До недавнего времени я работал на

обычной работе, получал обычную зарплату и ничем не выделялся, кроме умения пить чай с шоколадом в любых обстоятельствах.

Эта книга — мой честный дневник. Я расскажу, как за 12 месяцев заработал 1 045 000

рублей, не выходя из дома. Без стартового капитала. Без

связей. Без опыта.

Кому точно зайдет книга:

Тем, кто сидит на «стабильной» зарплате, но чувствует, что это тупик.

Тем, кто боится уволиться, потому что «вдруг не получится».

Тем, кто слышал про нейросети и маркетплейсы, но думает «это сложно» или «это не для меня».

Тем, кому за 30, и кажется, что поезд уже ушёл.

Что вы найдёте внутри:

Помесячный разбор доходов и ошибок.

Конкретные шаги для новичка без вложений.

Реальные диалоги с клиентами, поставщиками, помощниками.

Промты для нейросетей (копируйте и вставляйте).

Чек-листы, таблицы, шаблоны.

Фразы, которые спасали меня в минуты отчаяния.

Я не обещаю, что вы разбогатеете, просто прочитав книгу.

Но если вы готовы делать, а не

только читать — 60 страниц ниже могут изменить ваш следующий год. Поехали.

Часть 1. Подготовка

Глава 1. День X: как я решил, что хватит

Знаете этот момент, когда ты уже взрослый, а жизнь будто взяла паузу и забыла нажать

«

продолжить»?

Меня зовут Алексей. Мне 36. Я из Симферополя.

До недавнего времени моё главное достижение — коллекция доставок еды на телефоне и

умение забивать болт на мелкие проблемы, которые не решаются сами.

Вторник, 23:47. Я сижу на кухне. Передо мной ноутбук 2018 года — он греется так, что

зимой можно руки греть. Кружка кофе уже остыла, потому что я смотрел в экран полчаса, думая вообще о чём угодно.

На счету — минус 2000 рублей до зарплаты. До зарплаты ещё неделя.

На работе — очередной аврал, который «ничего не значит», но требует, чтобы я сидел до

восьми вечера. Начальник вчера сделал замечание: «Алексей, вы что-то приуныли». А я не

приуныл. Я просто выгорел. Закончился. Как лампочка в подъезде, которую никто не меняет.

Моя обычная среда за месяц до решения

Давайте честно: я не жил в ужасе. У меня была квартира (съёмная, но своя). Был ноут. Был интернет. Был какой-никакой запас гречки и доширака. Я мог так существовать годами.

Именно это меня пугало: я МОГ существовать годами.

Вставать в 7:30. Ехать на работу. Делать вид, что занят. Смотреть на часы в 18:00. Ехать домой. Еда. Ютуб. Сон. Повтор.

3

5 лет. 36. 40. 50. И всё?

Я вспомнил своего дядю Витю. Хороший мужик, всю жизнь проработал на заводе. На

пенсии сидит на лавочке, смотрит на дорогу и рассказывает одни и те же истории про то, как при

Союзе было лучше. Его уважают. Но никто не хочет быть им.

В тот вторник я подумал: «А кто будет вспоминать меня, если я исчезну? Начальник? Он

забудет через неделю. Коллеги? Заменят другим. Доставка еды? Пришлёт скидку “для новых клиентов”».

ТЬфу.

2

Я отодвинул кружку, залез в интернет. Начал читать про то, как люди зарабатывают из

Первое, что я увидел: «Заработок на маркетплейсах — 200 000 в месяц». Второе: дома.

«

Нейросети заменят 80% профессий — научись зарабатывать на этом». Третье: «Инфоцыгане продают курсы, как стать миллионером, но сами миллионеры только от ваших покупок».

Я закрыл вкладки. Открыл снова. Полез читать отзывы. Полез на ютуб — посмотрел три ролика про перепродажу на Ozon, два про нейросети, один разрывной ролик, где парень показывает чек на 1,5 миллиона.

В 23:47 (нет, уже 00:15 — я залип на ютубе) я понял одну простую вещь:

«

Если я не начну делать что-то прямо сейчас — я никогда этого не сделаю».

Прямо сейчас — это не «с понедельника». Не «с нового месяца». Не «как накоплю». А сейчас. В эту секунду. С тем, что есть. Я открыл пустой документ. Написал:

«

Проект „Миллион за год“. Старт: завтра. Доходная цель: 1 000 000 #. Условие: не

выходить из дома для заработка. Срок: 12 месяцев».

И добавил красным шрифтом внизу, чтобы не было соблазна отступить:

«

Если не получится — буду доширак жевать сухим и вспоминать этот вечер с сожалением.

Но сначала попробую. Честно. До конца».

Я закрыл ноутбук в час ночи. Лёг. Не спал до трёх. В голове крутилось: «А вдруг? А что

люди скажут? А вдруг у меня тупо не хватит мозгов?»

Утром я проснулся другим человеком. Не потому, что я стал умнее. А потому, что я

перестал делать вид, что меня устраивает та жизнь, в которой я нахожусь.

Заварил чай. Открыл ноутбук. И начал.

3

Глава 2. Что я умел на старте: кликер, чай и чистый лист

Давайте сразу к делу, без розовых соплей.

Когда блогеры говорят «у меня не было опыта» — они

чаще всего врут. У них было:

знание английского, куча связей, родители-бизнесмены или хотя бы навык публичных выступлений.

Я расскажу, что было у меня на самом деле.

Абсолютно честный список моих навыков к 36 годам:

Уверенный пользователь ПК. Я умел: включить комп, открыть браузер (целых два:

Chrome и Firefox), напечатать слово в Word, сохранить файл, переустановить Windows два раза

по гайду с ютуба. Всё. Эксель — на уровне «сделать табличку и залить цветом». Фотошоп — видел иконку.

Английский. Читаю со словарём. Говорю — по. Понимаю на слух — только если человек

говорит очень медленно и про еду. Мой английский врач описал бы как «состояние после

инсульта, но с улыбкой». Хватит заказать кофе в Стамбуле, не хватит прочитать контракт с зарубежным клиентом.

Опыт просиживания штанов. 15 лет на скучной работе выработали сверхспособность:

делать вид, что работаешь, и при этом не сходить с ума. Это важный навык для самодисциплины,

если перевернуть с ног на голову. Вместо имитации бурной деятельности я начал имитацию —

делать реальные дела, пока никто не видит.

Чувство юмора и самокритика. Это, наверное, моё главное преимущество. Я умею

посмеяться над собой. Когда я купил микрозелень (будет в главе 6), я не впал в депрессию — я

купил пива, пожарил пельменей и сказал: «Ну, Алексей, ты и дурак. Зато какой опыт». Без этого

качества вы сойдёте с дистанции на третьем месяце.

Усидчивость. Если я что-то решил — я могу долбить в одну точку неделями. Это не

талант, это от безысходности. Когда других вариантов нет, усидчивость включается

автоматически.

Ноутбук. 2018 года, с потрескавшимся корпусом, вентилятор орёт как взлетающий

истребитель. Но работает. Телефон — самсунг 2019 года, камера мыльница, но снимает.

4

Доступ в интернет. И умение гуглить. Вот это, кстати, важнее всего. Если вы умеете

находить ответы на вопросы — вы уже не новичок.

Копейка на счету. 4500 рублей — это стартовый капитал.

Да, смешно. Да, на эти деньги
не купишь оптовую партию. Но можно купить 50 силиконовых крышек. И это будет началом.

Чего у меня НЕ было:

Стартового капитала в 100 000+ рублей.

Связей и знакомых в бизнесе.

Понимания, как работает маркетинг и продажи.

Хотя бы одного готового навыка, который можно сразу монетизировать.

Психологической устойчивости (я истерил, ныл и хотел бросить раз 20 за год).

Первый день: полный хаос

Я сел за ноут в 9 утра. Открыл поиск. Ввёл: «как заработать из дома без вложений».

Мне выдали 5 миллионов результатов. Я прочитал 5 статей. В каждой — одно и то же:

«

начни с фриланса», «продавай на авито», «стань блогером».

Я выбрал фриланс. Почему? Потому что там не нужно закупать товар, не нужно

вкладывать деньги, нужно только время и желание.

Как я искал свои первые заказы (пошагово)

Зарегистрировался на Kwork и YouDo. Заполнил профиль: «Алексей, помогу с рутинными задачами: таблицы, поиск информации, обработка фото.

Дёшево и качественно». Честно написал
без опыта.

Начал смотреть заказы. Первые полчаса я просто офиге-
вал: там были заказы на 50 рублей,

1

00 рублей, 300 рублей. «Накрутить лайки» — 20 рублей.
«Поставить 5 звёзд» — 10 рублей. Мне
стало грустно.

Я выбрал первую нормальную задачу: «Заполнить Excel-
таблицу по 200 строкам — 300
рублей». Откликнулся. Через 10 минут написал заказчик:
«Ок, делайте».

Я сел и тупо вбивал цифорки из одной таблицы в другую
2 часа. Это было скучно до
зубного скрежета. Но я сделал. Отправил. Получил 300
рублей.

5

Дальше — второй заказ, третий, четвёртый. «Найти 100
товаров на Алике по картинке» —

00 рублей. «Перепечатать статью из PDF в Word» — 250
рублей.

4

1

За первый день я заработал 950 рублей.

Я был горд как слон после ванны. Потом понял, что 950 рублей за 8 часов работы — это

18 рублей в час. Ниже прожиточного минимума, если делить на часы. Но мне было плевать. Я начал.

Важное открытие первого месяца

Люди готовы платить за то, что ты умеешь или можешь потратить своё время.

Я не умел почти ничего. Но я мог потратить время. И это было монетизируемо.

Весь первый месяц я работал как проклятый. Вставал в 6 утра, до работы (да-да, я ещё не

уволился) пару часов фрилансил, потом на работу, потом вечером с 20 до 23 снова фриланс.

Я делал:

3

00 строк в Excel = 300 рублей

поиск информации (10 ссылок) = 200 рублей

удаление фона на 30 фото = 400 рублей

транскрибация (расшифровка) 15-минутного аудио = 600 рублей

За месяц я накопил 4500 рублей свободных денег (после всех расходов на жизнь). Не

фонтан. Но именно эти 4500 рублей стали топливом для

второго месяца — для закупки первых товаров на перепродажу.

Совет из главы для тех, кто хочет повторить:

Если у вас нет денег на старте — ваше время и ваши руки это ваш стартовый капитал.

Идите на фриланс-биржи. Берите любую работу, которая не кажется вам унижительной (хотя первое время будет и унижительно, и скучно). Ваша цель не деньги в первый месяц. Ваша цель

—
накопить первые 10-15 тысяч рублей, чтобы запустить следующий этап.

6

Глава 3. Месяц 1: фриланс на побочку — 4500 # и первая пощёчина

Это будет самая негероическая глава книги. Здесь не будет «сделал супер-продажу»,

«

нашёл волшебного клиента», «всё пошло в гору».

Здесь будет пот, слёзы, недосып и гречка с сосисками (потому что денег на нормальную

еду уже не хватало).

Детали первого заказа, который чуть не убил меня

Заказ №137 на Kwork. «Нужно заполнить таблицу. 500 строк. Данные взять с сайта».

Оплата — 500 рублей.

Я такой: «Ок, лёгкие деньги».

Открываю сайт. А там — таблица скрыта за кнопкой «Показать ещё». То есть мне нужно

было кликнуть на кнопку 500 раз и скопировать 500 строк по одной.

Это заняло 5 часов.

Я хотел убить заказчика. Потом хотел убить себя за то, что взялся за такую работу. Потом

допил пятую кружку чая и просто сделал. Отправил. Получил 500 рублей.

5

часов = 100 рублей в час.

В тот момент я понял: дёшево и тупо — это не путь. Нужно расти. Нужно брать заказы,

где платят не за клики, а за результат.

Как я делал транскрибацию аудио (и чуть не оглох)

Ещё один заказ: расшифровать 40-минутное интервью. Оплата — 800 рублей.

Я думал: «Ну, включу плеер, буду слушать и печатать».

В реальности: диктофонная запись адового качества. Один говорит шёпотом, второй — с

кашей во рту, третий — музыка играет на фоне.

Я переслушивал каждую фразу по 10 раз. 40 минут интервью расшифровывал 8 часов.

8

часов = 100 рублей в час.

7

Я сидел в наушниках, злой как чёрт, и проклинал тот день, когда я решил зарабатывать фрилансом.

Но знаете что? На третий день я нашёл лайфхак: загрузил аудио в бесплатную программу распознавания речи. Она дала текст с ошибками на 60%. Исправил ошибки за 2 часа. В следующий раз я сэкономил себе 6 часов.

Урок: ищи инструменты, которые делают твою работу быстрее. Это экономит десятки часов жизни.

Моё расписание в первый месяц

0

0

0

0

6:00 — подъём, чай, зарядка для пальцев (серьёзно — разминка кистей)

6:30 – 08:00 — фриланс (беру заказы полегче, чтобы успеть до работы)

8:00 – 08:40 — сборы, дорога до работы

9:00 – 18:00 — основная работа (я делал минимум и параллельно читал статьи про

маркетплейсы и нейросети)

1

1

1

2

0

8:00 – 19:00 — дорога домой, ужин

9:00 – 19:30 — отдых (обязательно, иначе мозг кипит)

9:30 – 23:30 — фриланс (основной блок)

3:30 – 00:00 — планирование завтра, чай, выдох

0:00 – 06:00 — сон

Я спал 6 часов. Первую неделю был зомби. Потом привык. Организм подстраивается под

любую жопу, если вы ему даёте ясную инструкцию и не жалуете себя.

Таблица: мои доходы за первый месяц (детально)

День ЗадачаВремя (часов)

Заработок (#)

1

1

2

2

3

Заполнить таблицу (200 строк)

2

300

250

400

Найти товары по картинке (50 шт)1,5

Транскрибация 15 мин аудио

Перепечатка PDF в Word

Поиск контактов (20 штук) 2

2

1

200

350

8

4

Обработка фото (30 штук) 2,5

400

5

Заполнение таблицы (500 строк) 5

500

...

...

...

...

3

0

Итого за месяц

≈ 180 часов

4500

1

80 часов = 7,5 полных суток работы. За 4500 рублей.

Если считать по МРОТ — это издевательство. Если считать как инвестицию в своё будущее — бесценно.

Самое важное, что я вынес из первого месяца

Дисциплина > мотивация. Мотивация кончилась на третий день. Дальше я просто делал, потому что поставил цель.

Ошибки — это нормально. Я накосячил с транскрибацией, потерял 2 часа на переделку. В следующий раз сделал правильно.

Неэтично, но эффективно: я брал заказы чуть дешевле рынка, потому что у меня не было рейтинга. После 10 выполненных заказов рейтинг подрос,

и я мог брать чуть дороже.

Самое страшное — начать. После первого заказа я понял: «О, это работает». И пошло. Как

с горки скатился — сначала страшно, потом втягиваешься.

Ваша домашняя работа после главы 3 (если хотите повторить мой путь):

Зарегистрируйтесь на одной фриланс-бирже (Kwork, YouDo, Work-zilla — любая).

Заполните профиль. Честно напишите, что вы новичок, но готовы выполнять простые

задачи качественно и быстро.

Найдите 3 заказа на сумму от 200 до 500 рублей каждый. Сделайте их в течение недели.

Откладывайте 100% заработка на отдельную карту/кошелёк. Это ваш стартовый капитал для перепродаж.

Не пропускайте этот шаг. Без денег вы не запустите маркетплейсы. А фриланс — самый

быстрый способ получить эти деньги без вложений.

первый

опыт, слёзы и 12 000 #

На руках 4500 рублей. За спиной месяц унижительного, но полезного фриланса. Глаза

горят. Голова немного болит от недосыпа. Но я готов. Готов штурмовать маркетплейсы.

Как я выбирал первый товар (и сколько раз ошибался)

Я открыл Ozon и WB. Начал смотреть, что продаётся.

Просто листал категории: дом,

кухня, товары для дома, электроника, игрушки.

Первая мысль: «Надо что-то оригинальное, чего нет у других». Нашёл необычные формы

для льда (в виде черепов). Красиво, на сайте смотрится круто. Цена в Китае — 180 рублей за

штуку. На WB продают по 600–700.

Я чуть не купил 20 штук. Но вовремя остановился. Зачем?

Потому что я понял: нишевой

товар продаётся медленно. Черепа оценят 2% людей. А моя цель — быстрые продажи, чтобы

были деньги на реинвест.

Как я нашёл «свой» товар

Я применил метод, который назвал «три тройки»:

Три критерия товара:

Вес до 200 граммов (дешёвая логистика)

Цена закупки до 100 рублей (маленький риск)

Спрос стабильный (проверка: на WB больше 50 продаж в

месяц по этому товару у конкурентов)

Три способа найти:

Посмотреть, что заказывают мои друзья и родственники (спросил у мамы — она

заказывает силиконовые коврики, прихватки, крышки)

Залез в топ продаж на Ozon в категории «Кухня» (первые 100 позиций)

Поискать в инстаграме рекламу мелких нишевых товаров (там часто льют новинки)

1

0

Три кандидата:

Силиконовые крышки для банок (закупка 35 #, продажа 199-250 #)

Держатель для телефона в машину (закупка 55 #, продажа 250-350 #)

Набор насадок для душа (закупка 90 #, продажа 350-450 #)

Я выбрал крышки. Потому что они лёгкие, не занимают места, и их можно продавать поштучно.

Где я закупил товар

Полез на AliExpress. Набрал в поиске «силиконовые крышки для банок универсальные».

Отсортировал по количеству заказов. Нашёл продавца с 5000+ заказов и рейтингом 4.8.

Написал продавцу (на английском через переводчик): «Привет, хочу купить 50 штук.

Какая цена с доставкой в Россию?». Продавец скинул 15% скидку за объём.

Итог:

5

0 крышек $\times$ 35 # = 1750 #

Доставка (стандартная, 3 недели) = 650 #

Итого: 2400 #

Остаток с 4500 рублей = 2100 # на рекламу и непредвиденные расходы.

Моя первая карточка товара (которая была ужасной, но работала)

Фото: сделал на телефон на белой простыне. При дневном свете. Без обработки.

Получилось так себе, но предмет видно.

Название: «Крышки силиконовые универсальные для банок 5 размеров герметичные многоразовые набор 5 шт».

Описание (копирую как было с ошибками):

«

Крышки для банок силиконовые подходят для всех стандартных банок. Герметично закрывают, не пропускают воздух. Можно использовать для консервации, хранения круп, маринадов. Легко моются, не боятся высоких температур. Идут в наборе 5 разных диаметров.

Сделано из качественного пищевого силикона. Без запаха. Служат долго.»

SEO: вбил в название и описание слова «крышки силиконовые», «для банок»,

«

универсальные», «набор», «герметичные». Больше я тогда не знал.

1

1

Цена: поставил 199 # (средняя у конкурентов 229-299 #).

Выложил на Ozon. И... тишина.

Три дня ада и первая продажа

День 1: ноль просмотров. День 2: 12 просмотров, 0 продаж. День 3: 28 просмотров, 0 продаж.

Я начал паниковать. Полез в интернет: «как увеличить

продажи на Ozon новичку».

Советы, которые я нашёл:

Сделайте скидку («выделяется значком»). Я поставил цену 149 # (-25% от 199).

Добавьте фото в интерьере. Я положил крышку на кастрюлю с гречкой. Сфоткал. Второе фото — крышка на банке с огурцами.

Ответьте на возможные вопросы в описании. Я дописал: «Подходит для банок диаметром

7

-12 см», «Можно мыть в посудомойке», «Не промокает».

День 4: 67 просмотров, 1 продажа.

Это был какой-то праздник. Я чуть не станцевал. Человек из другого города купил у меня

крышку за 149 рублей. Я заработал на этой продаже (149 — 35 — комиссии) около 90 рублей.

Но дело было не в 90 рублях. Дело было в том, что СХЕМА РАБОТАЕТ.

Что я сделал после первой продажи

Добавил ещё 3 товара: формы для льда (силиконовые, из той же логики), насадки на ручку

двери (чтобы не гремела, закупка 45 #, продажа 199 #), подставки под горячее (закупка 25 #, продажа 129 #).

Сделал простое фото для всех товаров. Правило: белый фон, товар в центре, 2

дополнительных фото «в деле». Форму для льда сфоткал со льдом в ней. Подставку — под кружкой с чаем.

Настроил минимальную рекламу на Ozon. Бюджет — 100 # в день. Ставка за клик — 5 #.

Это дало дополнительно 20-30 просмотров в день.

Итоги второго месяца

Показатель

Значение

Продано единиц товара

82

1

2

Оборот

≈18 000 #

Себестоимость товаров

Логистика и комиссии

≈5 000 #

≈1 000 #

Чистая прибыль

≈12 000 #

Стартовый капитал 4 500 # превратился в 12 000 # за ме-

сяц. Рост в 2,5 раза.

Я не вышел на миллион. Но я понял главное: система воспроизводима. Если я могу

заработать 12 000 с 4 товаров, то с 40 товаров и с опытом я заработаю 120 000.

Главные уроки месяца 2 (чтобы вы не наступали на те же грабли):

Не начинайте с нишевого «крутого» товара. Начинайте с того, что уже продаётся у других.

Скопируйте успешную модель, а потом уже улучшайте.

Скидка на старте — это не стыдно. Вы новичок. Вам нужны первые продажи и отзывы.

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.