

ТАТЬЯНА ЛЕМАНН

МОНЕТИЗАЦИЯ:

ПУТЬ СТАБИЛЬНОСТИ
И УСПЕХА



ТВОИ НАВЫКИ —
ТВОЙ КАПИТАЛ



СТАБИЛЬНЫЙ
ДОХОД



СВОБОДА
ВЫБОРА



ЖИЗНЬ
ПО СВОИМ
ПРАВИЛАМ

АВТОР

Татьяна
Леманн

18+

Татьяна Леманн

**Монетизация: путь
стабильности и успеха**

«Автор»

2026

Леманн Т. А.

Монетизация: путь стабильности и успеха / Т. А. Леманн —
«Автор», 2026

Каждая профессия — это не просто работа. Это актив, который может приносить деньги и свободу. Но большинство людей об этом не догадывается. Они годами ходят на нелюбимую работу, ждут повышения и боятся, что однажды всё рухнет. Эта книга — пошаговая система, которая помогает превратить ваши знания и навыки в источник дохода. Вы узнаете: как найти свои сильные стороны и понять, за что люди готовы платить; как упаковать себя и говорить о своей пользе без стыда; как зарабатывать больше в найме. Внутри — практические упражнения, готовые шаблоны, разборы профессий, чек-листы и реальные истории людей, которые уже прошли этот путь. Неважно, кто вы: учитель, бухгалтер, инженер, психолог, дизайнер или мама в декрете. У вас уже есть всё необходимое для старта. Осталось сделать первый шаг. Эта книга покажет — как.

© Леманн Т. А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава	5
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Татьяна Леманн

Монетизация: путь стабильности и успеха

Глава

ВВЕДЕНИЕ

Почему зарплата — это тупик?

Представьте себе врача. Ему сорок пять. Он работает в государственной больнице. У него высшая категория, двадцатилетний стаж и сотни спасённых жизней. Его уважают коллеги, ему благодарны пациенты. Но каждый вечер он садится в старенькую машину и едет домой с одной и той же мыслью: «Я сделал всё правильно, но денег по-прежнему нет».

А теперь представьте себе девушку, которая ещё вчера работала медицинской сестрой. Она не стала главврачом, не защитила диссертацию. Но она однажды сняла видео о том, как правильно мерить давление. Потом — как распознать первые признаки инсульта. Потом — как разговаривать с пожилыми родителями, которые не хотят лечиться.

Через год у неё двести тысяч подписчиков, онлайн-школа здоровья для людей старше пятидесяти и доход, который в несколько раз превышает зарплату её бывшего заведующего отделением.

Несправедливо?

Возможно.

Но так работает новый мир.

Мы выросли с установкой: «Получи хорошую профессию — и будешь жить хорошо». Нас учили быть врачами, учителями, инженерами, бухгалтерами. Нас научили *работать*. Но нас никто не научил *зарабатывать*.

Мы получили диплом — и остановились. Мы решили, что теперь всё сделается само: будет стаж, будет зарплата, будет пенсия. Но мир изменился. Рынок труда больше не награждает за выслугу лет. Он награждает за умение превращать знания в ценность для других.

Эта книга — о том, как перестать зависеть от одной-единственной зарплаты. О том, как достать из своей профессии скрытый актив — ваши знания, опыт, насмотренность — и превратить его в источник дохода.

Неважно, кто вы. Школьный учитель. Инженер-строитель. Юрист. Повар. Психолог. Дизайнер. Водитель. У каждого из вас есть то, чего нет у других: уникальный опыт, упакованный в годы практики.

Проблема лишь в том, что вас никогда не учили этот опыт продавать.

Эту ошибку мы исправим.

О чём эта книга

Это не книга о том, как «уволиться с работы и уехать на Бали».

Это книга о том, как построить систему дохода вокруг того, что вы уже умеете делать.

Мы пройдем путь, который подходит любой профессии — от медсестры до архитектора, от бухгалтера до тренера по плаванию.

Путь состоит из четырёх шагов:

1. Аудит. Мы разберём, что вы умеете на самом деле. Без ложной скромности и без обесценивания.

2. Упаковка. Мы превратим ваши знания в продукт, за который людям захочется платить.

3. Продвижение. Мы научимся говорить о себе так, чтобы вас слышали — даже если вы интроверт и ненавидите «продавать».

4. Система. Мы построим механизм, который приносит деньги не только тогда, когда вы работаете, но и тогда, когда вы отдыхаете.

Это не магия. Это технология. И она доступна каждому.

Почему это важно именно сейчас

Мир больше не прощает пассивности.

Каждый год появляются новые инструменты, новые платформы, новые способы зарабатывать. И пока одни говорят: «В моей профессии денег не бывает», другие — с точно таким же дипломом и точно таким же опытом — находят способ зарабатывать в два, в три, в десять раз больше.

Разница не в удаче.

Разница в том, что одни смотрят на свою профессию как на место работы, а другие — как на актив.

Ваша профессия — это не просто строчка в трудовой книжке. Это хранилище знаний, которые кому-то нужны. Прямо сейчас. За деньги.

И наша задача — открыть это хранилище и навести в нём порядок.

Как читать эту книгу

Читайте её с карандашом в руках.

Здесь не будет абстрактных теорий вроде «поверьте в себя» и «мыслите позитивно». Здесь будут конкретные шаги, упражнения и примеры.

Некоторые главы покажутся вам неудобными. Это нормально. Значит, вы подошли к тому месту, где обычно останавливается большинство.

Не останавливайтесь.

Пройдите этот путь до конца. И уже через несколько месяцев вы будете смотреть на свою профессию совершенно другими глазами.

Глазами человека, который не просто работает.

А зарабатывает.

Что дальше?

В следующей главе мы начнём с самого важного — с инвентаризации ваших навыков.

Вы удивитесь, сколько у вас на самом деле ресурсов.

Но сначала — одно простое упражнение.

Упражнение перед стартом

Возьмите лист бумаги. Разделите его на две колонки.

В первой напишите: «За что мне платят сейчас».

Во второй: «Что я умею делать такого, за что мне пока не платят».

Не думайте долго. Пишите всё, что приходит в голову. Даже если это кажется незначительным.

Этот лист станет отправной точкой вашего пути.

ВВЕДЕНИЕ. ЧАСТЬ 1

История о том, как меняется рынок труда

Ещё тридцать лет назад всё было просто.

Человек рождался, оканчивал школу, поступал в институт, получал специальность, устраивался на работу — и дальше его жизнь шла по одному и тому же сценарию: завод, офис, больница, школа. Стаж, премия, повышение, пенсия.

Мир был предсказуемым.

Зарплата была маленькой, но стабильной. Работа — скучной, но понятной. Профессия — нелюбимой, но зато «хлебной».

И главное — были правила.

Если ты хорошо учился — поступишь.

Если хорошо работал — получишь надбавку.

Если проработал двадцать лет — получишь уважение и пенсию.

Эти правила передавались из поколения в поколение. Им доверяли. На них строили планы. По ним жили наши родители, бабушки и дедушки.

А потом что-то сломалось.

Три события, которые изменили всё

Первое — интернет.

Он стёр границы между городом и деревней, между столицей и провинцией. Впервые в истории человек из маленького посёлка получил доступ к аудитории всего мира. И впервые в истории для того, чтобы зарабатывать, больше не нужно было физически находиться в офисе.

Второе — цифровые платформы.

Появились YouTube, Instagram, TikTok, онлайн-школы, маркетплейсы, биржи фриланса. Они дали каждому человеку то, что раньше было только у крупных компаний: витрину, рекламу и доступ к клиентам.

Теперь учитель из Казани может учить детей в Германии. Бухгалтер из Минска — вести учёт для компании из Дубая. Тренер по фитнесу — продавать тренировки в Австралию, не выходя из своей квартиры.

Третье — пандемия и её последствия.

Ковид стал стресс-тестом для всей мировой экономики. Миллионы людей впервые попробовали работать удалённо. Компании поняли, что офис — не обязателен. Сотрудники поняли, что работа — это не место, а процесс.

И в этот момент рухнула иллюзия, на которой держался старый мир.

Иллюзия, в которую мы верили

Мы верили, что:

— Диплом гарантирует доход.

Но оказалось, что тысячи людей с красными дипломами сидят на зарплате в тридцать тысяч, а вчерашний самоучка без высшего образования запускает онлайн-школу и зарабатывает полмиллиона в месяц.

— Стаж и опыт ценятся сами по себе.

Но оказалось, что рынок платит не за количество лет, а за результат. И не важно, работаешь ты двадцать лет или два года, — важно, какую проблему ты решаешь и насколько хорошо ты умеешь об этом рассказать.

— Работа в найме — это безопасно.

Но оказалось, что за один день можно потерять должность, потому что компания «оптимизировала расходы». И в этот момент человек с двадцатилетним стажем выходит на улицу и понимает, что рынку он не нужен.

Это больно признавать.

Но именно здесь начинается новая история.

Новые правила игры

Сегодня рынок труда больше не награждает за послушание. Он награждает за умение создавать ценность.

Ценность — это не диплом, не стаж, не должность.

Ценность — это ответ на вопрос: «Какую проблему ты решаешь и для кого?»

Если ты умеешь лечить — ты ценный.

Если ты умеешь учить — ты ценный.

Если ты умеешь строить, чинить, готовить, считать, писать, рисовать, продавать — ты ценный.

Но есть одно «но».

Мир не узнает о твоей ценности, если ты не научишься её показывать.

И вот здесь начинается самое интересное.

Почему большинство до сих пор живёт по-старому?
Потому что нас не учили думать о себе как о «продукте».
Нас учили быть скромными.
Нас учили не высовываться.
Нас учили: «Работай хорошо — и тебя заметят».
Но рынок не замечает скромных.

Рынок замечает тех, кто умеет говорить о себе, упаковывать свои знания и предлагать их людям.

Именно поэтому один врач с тридцатилетним стажем получает сорок тысяч рублей, а другой — ведёт блог, пишет книгу, консультирует онлайн и зарабатывает в десять раз больше.

Разница между ними не в знаниях.

Разница в том, что один остался в старом мире, а второй — освоил новый.

Что это значит для вас?

Это значит, что прямо сейчас у вас есть выбор.

Вариант первый. Продолжать жить по старым правилам: ждать повышения, надеяться на индексацию зарплаты, бояться увольнения и мечтать о пенсии.

Вариант второй. Признать, что мир изменился, — и начать играть по новым правилам.

Эта книга — для тех, кто выбирает второй вариант.

Мы не будем отрицать реальность. Мы не будем говорить, что «всё будет хорошо, если просто захотеть». Мы будем учиться действовать по-новому.

И первое, с чего мы начнём, — это аудит ваших навыков.

Потому что невозможно монетизировать то, чего вы не видите.

ВВЕДЕНИЕ. ЧАСТЬ 2

Миф о «стабильной работе»

Спросите любого человека, зачем он каждый день ходит на нелюбимую работу.

И в девяти случаях из десяти вы услышите одно и то же слово: «Стабильность».

Стабильная зарплата. Стабильный график. Стабильный коллектив. Стабильная жизнь.

Это слово звучит как заклинание. Оно успокаивает. Оно даёт ощущение, что всё под контролем. Что завтра будет так же, как сегодня. Что можно расслабиться и не думать о будущем.

Но давайте честно ответим на один неудобный вопрос.

Что такое стабильность на самом деле?

Стабильность, которой не существует

Стабильность в найме — это иллюзия, которую мы принимаем за реальность.

Потому что на самом деле:

— Ваша зарплата зависит от решений людей, которых вы даже не знаете.

— Ваша должность может исчезнуть за один день.

— Ваша компания может закрыться, сократиться, переехать, продаться.

— Ваша профессия может устареть быстрее, чем вы успеете пройти переподготовку.

И самое главное: *Всё это не зависит от того, насколько хорошо вы работаете.*

Вы можете быть лучшим сотрудником. Самым ответственным. Самым незаменимым. Но если рынок изменился, если бюджет урезали, если пришёл новый собственник — вы станете просто строкой в приказе о сокращении.

Это не пессимизм. Это реальность, которую мы видим каждый день.

Один сценарий, который происходит постоянно

Представьте мужчину. Назовём его Андрей.

Андрею сорок два года. Он инженер на заводе. Работает там восемнадцать лет. Начи-
нал простым мастером, дорос до начальника участка. У него стабильная зарплата, кредит за машину, ипотека за квартиру и двое детей.

Он не любит свою работу. Но он терпит. Потому что «стабильно».

Однажды в понедельник его вызывает директор и говорит:

— Андрей, мы проводим реорганизацию. Ваш отдел объединяют с другим. Ваша должность больше не предусмотрена.

Всё. Восемнадцать лет. Один разговор. Одна подпись.

Андрей выходит на улицу. Ему сорок два. У него есть диплом, стаж и чувство пустоты. Он открывает сайт по поиску работы — и понимает, что его навыки либо устарели, либо стоят в два раза дешевле.

Потому что рынку не важно, сколько лет он проработал. Рынку важно, что он умеет делать сейчас и как быстро он может приносить результат.

Наём — это не плохо. Плохо — зависеть только от него

Я хочу, чтобы вы правильно меня поняли.

Работа в найме — это не зло.

Наём может быть отличным этапом. Он даёт опыт, связи, понимание профессии, финансовую подушку. Иногда — очень достойные деньги.

Плохо не то, что вы работаете на кого-то.

Плохо то, что ваш доход полностью зависит от одного источника.

Если этот источник иссякнет — вы останетесь с пустыми руками.

И вот здесь мы подходим к главной мысли.

Настоящая стабильность — это не одна работа

Настоящая стабильность — это когда у вас есть несколько источников дохода.

Когда вы работаете в найме, но при этом:

— ведёте консультации по вечерам;

— пишете статьи или ведёте блог;

— создали небольшой обучающий продукт;

— сдаёте в аренду то, что создали своими руками;

— получаете процент с какого-то проекта.

Даже если каждый из этих источников приносит немного — в сумме они создают ту самую подушку безопасности, которую не может дать ни одна компания.

Потому что если завтра вас уволят — у вас останется не пустота, а фундамент.

Если один источник исчезнет — вы продолжите жить. А не начнёте с нуля.

Психология бедности или стратегия богатства?

Люди, которые боятся потерять работу, обычно мыслят так:

— Лишь бы не уволили.

— Лишь бы не тронули.

— Лишь бы хватило до зарплаты.

Люди, которые строят систему дохода, мыслят иначе:

— Как я могу увеличить свою ценность?

— Кому ещё нужны мои знания?

— Какой продукт я могу создать один раз и продавать много раз?

Первый подход — это психология выживания.

Второй — стратегия роста.

И хорошая новость в том, что перейти от первого ко второму может любой человек. Независимо от возраста, профессии и стартовых условий.

Что мы будем делать в этой книге

Мы не будем призывать вас увольняться завтра.

Наоборот. Мы будем строить вашу новую систему дохода поверх текущей работы.

Спокойно. Пошагово. Без резких движений.

Сначала вы поймёте, какие навыки у вас уже есть.

Потом научитесь упаковывать их в продукт.

Потом найдёте первых клиентов.

А потом — создадите систему, которая будет приносить деньги даже тогда, когда вы не работаете.

И вот тогда вы почувствуете, что такое настоящая стабильность.

Не та, которую вам обещает работодатель.

А та, которую вы создали сами.

ВВЕДЕНИЕ. ЧАСТЬ 3

Что такое «монетизация навыков» на самом деле

Когда люди слышат словосочетание «монетизация навыков», у большинства в голове возникает одна и та же картинка:

Человек с ноутбуком на пляже, который «ничего не делает», но при этом зарабатывает миллионы. Красивые фото в соцсетях. Курсы «заработай за месяц». Успешный успех.

Выглядит это либо сказочно, либо отталкивающе.

Поэтому давайте сразу расставим точки.

Монетизация навыков — это не про «лёгкие деньги».

Это про нечто гораздо более важное.

Деньги — это не цель

Большинство людей думают, что монетизация — это про деньги.

Но на самом деле деньги — это лишь инструмент.

Человек, который хочет больше зарабатывать, на самом деле хочет не бумажек с цифрами. Он хочет:

- не думать о том, как дотянуть до зарплаты;
- не бояться, что завтра его уволят;
- иметь возможность лечить близких в хороших клиниках;
- путешествовать;
- позволить себе не работать по выходным;
- иметь время на семью, детей, себя;
- спокойно спать по ночам.

То есть на самом деле человек хочет свободу.

Просто свобода в нашем мире часто измеряется деньгами.

Поэтому монетизация навыков — это не про то, как «срубить бабла».

Это про то, как вернуть себе контроль над собственной жизнью.

Три уровня свободы

Давайте посмотрим правде в глаза.

У большинства людей нет свободы. У них есть видимость свободы.

Они могут выбрать, что надеть. Могут выбрать, куда поехать в отпуск. Могут выбрать, что заказать в ресторане.

Но при этом они не могут выбрать:

- Сколько им зарабатывать. Потому что зарплату назначает кто-то сверху.
- С кем работать. Потому что коллектив и начальника не выбирают.
- Когда отдыхать. Потому что график утверждён.
- Чем заниматься. Потому что задачи спускаются сверху.

Монетизация навыков даёт человеку свободу на трёх уровнях.

Первый уровень — финансовая свобода.

Когда у вас появляется дополнительный доход, вы перестаёте зависеть от одной зарплаты. Вы знаете: даже если основная работа исчезнет, вы не останетесь с нулём. А со временем — сможете выбирать, сколько вы хотите зарабатывать, а не принимать то, что дают.

Второй уровень — профессиональная свобода.

Когда вы понимаете, что ваши знания нужны людям, вы перестаёте бояться рынка. Вы больше не держитесь за место. Вы знаете: ваша ценность — не в должности, а в том, что вы умеете. И эту ценность вы можете предложить кому угодно.

Третий уровень — свобода быть собой.

Когда вам не нужно притворяться, чтобы нравиться начальнику. Когда вы не обязаны молчать, терпеть и подстраиваться. Когда вы можете работать с теми, с кем хотите, так, как вам удобно, и в том темпе, который вам подходит.

Вот что такое настоящая монетизация.

Монетизация — это обмен ценности

Теперь давайте разберём сам механизм.

Монетизация — это не «выжимание денег из людей».

Это обмен вашей ценности на деньги людей, которым эта ценность нужна.

Если вы умеете лечить — вы создаёте ценность для больных.

Если вы умеете учить — вы создаёте ценность для учеников.

Если вы умеете ремонтировать, шить, готовить, писать, считать, строить — вы создаёте ценность для тех, кто в этом нуждается.

Пока вы работаете за зарплату, эту ценность присваивает работодатель. Он покупает ваше время и навыки, а затем перепродаёт их клиентам дороже.

Монетизация навыков — это когда вы начинаете ****напрямую**** обменивать свою ценность на деньги.

Без посредников. Без потолка. Без ограничений.

И в этом нет ничего постыдного.

Наоборот. Это самая честная форма заработка, которая существует.

Почему это доступно каждому

Многие скажут:

— У меня обычная профессия.

— Я не эксперт.

— Я не умею продавать.

— Я не блогер.

— У меня нет стартового капитала.

Это отговорки.

Потому что монетизация не требует ни гениальности, ни богатства, ни актёрского таланта.

Она требует только трёх вещей:

1. Осознать, что вы уже обладаете ценными знаниями.

2. Научиться упаковывать эти знания в понятную форму.

3. Найти людей, которым эти знания нужны.

Всё остальное — детали.

В этой книге мы разберём каждый шаг.

Что будет, если ничего не менять?

Можно, конечно, закрыть книгу и сказать: «Это не для меня».

Но давайте честно.

Через год вы проснётесь на той же работе. С той же зарплатой. С теми же страхами.

Через три года — то же самое.

Через пять — вы станете старше, но не свободнее.

А рынок продолжит меняться. Появятся новые инструменты. Новые возможности. И кто-то другой — не умнее вас, не талантливее — займёт то место, которое могли занять вы.

Не потому что он лучше.

А потому что он однажды решил попробовать.

Небольшое упражнение перед стартом

Прежде чем перейти к первой главе, сделайте одну вещь.

Ответьте письменно на три вопроса:

1. Что для меня значит «свобода»?

(Не пишите «деньги». Пишите конкретно: что вы будете делать, когда станете свободнее?)

2. Чего я боюсь больше всего в теме заработка?

(Честно. Боитесь осуждения? Неудачи? Что не получится?)

3. Что изменится в моей жизни, если мой доход вырастет в два раза?

(Опишите один день из этой новой жизни.)

Не нужно показывать эти ответы никому.

Но держите их перед глазами.

Потому что именно ради них вы прочитаете эту книгу до конца.

Что дальше?

Введение закончено.

Дальше начинается работа.

В Части 1 мы проведём полный аудит: разберём, что вы умеете, что из этого ценно и на чём можно строить вашу новую систему дохода.

Вы узнаете:

— почему вы стоите дороже, чем думаете;

— как найти навыки, о которых вы забыли;

— как определить, за что люди готовы платить именно вам.

Готовы?

Тогда переворачиваем страницу.

Часть 1 Аудит и Фундамент (Познай себя)

Глава 1

Инвентаризация навыков

Как понять, что ты умеешь, помимо диплома

Почему диплом — это не навык

Когда человека спрашивают: «Что ты умеешь?» — он чаще всего отвечает:

— Я юрист.

— Я учитель.

— Я бухгалтер.

Но это не ответ.

Это ярлык. Должность. Строчка из трудовой книжки.

На самом деле за каждой профессией скрывается десятки навыков, о которых сам человек даже не задумывается. Он носит их каждый день, как невидимый рюкзак, и не считает чем-то ценным.

А зря.

Потому что рынок платит не за должность. Рынок платит за конкретные умения, которые решают конкретные проблемы.

И первый шаг на пути к монетизации — достать эти навыки на свет, пересчитать их и понять, что из этого является настоящим активом.

История, которая повторяется у всех

На консультацию приходит женщина. Назовём её Марина.

— Я обычный бухгалтер, — говорит она. — Ничего особенного не умею. Сажу с цифрами целыми днями.

Начинаем разбираться.

Выясняется, что Марина:

- умеет работать в Excel так, что к ней постоянно бегают коллеги с вопросами;
- знает, как пройти налоговую проверку без штрафов;
- умеет объяснять сложные вещи простым языком;
- навела порядок в учёте трёх разных фирм;
- накопила сотню профессиональных лайфхаков;
- и при этом спокойно общается с самыми нервными руководителями.

А теперь вопрос: что из этого — «ничего особенного»?

Ничего. Потому что каждое из этих умений — это готовый продукт, за который люди платят.

Марина просто никогда не смотрела на себя под таким углом.

И таких людей — миллионы.

Что такое навыки на самом деле

Навык — это не только то, чему вас учили в институте.

Навык — это всё, что вы умеете делать хорошо, независимо от того, где вы этому научились: на работе, дома, в интернете, в армии, в декрете, в гараже.

Условно навыки делятся на две большие группы:

Hard skills — профессиональные, «жёсткие» навыки.

Это то, что можно измерить, подтвердить, показать:

- знание программ;
- умение составлять отчётность;
- ремонт техники;
- написание текстов;
- работа с документами;
- знание иностранного языка;
- вождение;
- приготовление блюд;
- строительные работы;
- монтаж видео.

Soft skills — личные, «гибкие» навыки.

Это то, что помогает вам работать и общаться:

- умение объяснять;
- терпение;
- организованность;
- способность успокаивать людей;
- умение договариваться;
- ответственность;
- креативность;
- эмпатия;
- скорость реакции.

Большинство людей обесценивают soft skills. А зря.

Потому что именно они часто становятся решающими при выборе эксперта.

Люди платят не за то, что вы «умеете». Люди платят за то, как с вами при этом — комфортно, спокойно, понятно, надёжно.

Почему вы не видите свои навыки

Есть три причины, по которым мы не замечаем собственные умения.

Первая — «это же очевидно».

То, что даётся вам легко, кажется вам ерундой. Вы думаете: «Это любой может». Но на самом деле не любой. Для кого-то ваше «просто» — это сложнейшая задача.

Вторая — «меня этому учили».

Если вы получили профессию в институте или на курсах, вам кажется, что все вокруг знают то же самое. Но это не так. Люди вокруг — не ваши однокурсники. Им ваши знания недоступны.

Третья — «за это не платят отдельно».

Если навык входит в вашу зарплату, вы перестаёте его замечать. Вы думаете: «Это просто моя работа». Но именно эти «простые» рабочие навыки и являются вашим капиталом.

Упражнение «Колесо компетенций»

Теперь переходим к практике.

Это упражнение — фундамент всей книги. Отнеситесь к нему серьёзно.

Шаг 1. Выпишите все навыки

Возьмите лист бумаги или откройте документ.

Разделите его на три колонки:

1. Профессиональные навыки (Hard skills) — всё, что связано с вашей работой, учёбой, хобби.
2. Личные качества, которые помогают в работе (Soft skills) — то, за что вас ценят люди.
3. Знания и интересы — темы, в которых вы разбираетесь, даже если это не связано с профессией.

Заполняйте не за один присест, а в течение двух-трёх дней. Носите лист с собой и дописывайте всё, что всплывает.

Шаг 2. Оцените каждый навык

Теперь напротив каждого навыка поставьте оценку от 1 до 10.

10 — я делаю это отлично, лучше многих.

1 — я знаю это слабо, на уровне новичка.

Будьте честными, но не обесценивайте себя.

Шаг 3. Нарисуйте колесо

Выберите 8–10 самых сильных навыков (с оценками 7 и выше).

Нарисуйте круг. Разделите его на секторы — по одному на каждый навык. И закрасьте каждый сектор примерно на тот процент, который соответствует вашей уверенности в этом навыке.

Посмотрите на колесо.

Это — ваша карта активов.

Скорее всего, вы увидите, что у вас есть несколько зон, где вы объективно сильны. Именно вокруг них мы будем строить вашу монетизацию.

Что делать с результатами

Не нужно пытаться монетизировать всё сразу.

Выберите один или два навыка, которые:

- даются вам легче всего;
- приносят удовольствие или хотя бы не вызывают отвращения;
- уже помогали другим людям;
- могут быть полезны не только на вашей текущей работе.

Это и будет ваша точка старта.

В следующей главе мы проверим её на прочность: найдём рынок, которому этот навык нужен, и определим, за какую проблему люди готовы платить.

Главные мысли главы

- Диплом и должность — это не навыки. Навыки — это то, что вы реально умеете делать.
- Внутри каждой профессии спрятаны десятки ценных умений.
- Не бывает «обычных» людей. Бывают люди, которые не провели инвентаризацию.
- Основа монетизации — честный взгляд на свои сильные стороны.

Задание перед следующей главой

Сделайте упражнение «Колесо компетенций».

Запишите:

— 15–20 профессиональных навыков;

— 10 личных качеств;

— 5–7 тем, в которых вы разбираетесь.

И выберите один навык, который, как вам кажется, может стать источником дохода.

В следующей главе мы найдём для него покупателей.

Глава 2

Поиск «боли» рынка

Кому нужно то, что ты умеешь? Превращаем навык в решение проблемы

Навык сам по себе ничего не стоит

В предыдущей главе вы провели инвентаризацию и выбрали один-два навыка, которые кажутся вам сильными.

Теперь важный момент.

Навык сам по себе — не товар.

Никто не платит за то, что вы «умеете работать в Excel». Люди платят за то, что вы решаете их проблему с помощью этого навыка.

Бухгалтер продаёт не «ведение учёта», а спокойствие и отсутствие штрафов.

Учитель продаёт не «уроки английского», а возможность свободно общаться за границей.

Парикмахер продаёт не «стрижку», а уверенность в себе.

Тренер продаёт не «программу тренировок», а здоровое тело и энергию.

Это и есть главный переход, который меняет всё:

«Я умею...» «Я помогаю...»

Пока вы говорите первое — вы исполнитель.

Когда вы начинаете говорить второе — вы эксперт.

Что такое «боль» рынка

«Боль» — это проблема, которую человек хочет решить.

Не просто «хотелка», а именно то, что его мучает, мешает, не даёт спать, заставляет искать решение.

Человек не покупает просто так. Человек покупает, потому что хочет:

— избавиться от страха;

— сэкономить время;

— перестать терять деньги;

— получить результат быстрее;

— избежать ошибок;

— почувствовать себя спокойно и уверенно.

Ваша задача — найти, какую именно боль закрывает ваш навык.

И чем сильнее боль — тем больше готов платить человек.

Типы болей

Условно боли рынка делятся на несколько уровней.

1. Финансовые боли.

Человек теряет деньги или недополучает их.

Примеры:

— предприниматель боится налоговой проверки платит бухгалтеру;

— компания теряет клиентов из-за плохого сайта платит дизайнеру;

— человек не может продать квартиру платит специалисту по недвижимости.

2. Боли времени и энергии.

Человеку некогда, сложно, лень.

Примеры:

- маме некогда готовить она заказывает доставку;
- руководителю некогда разбираться с документами он нанимает помощника;
- студенту некогда писать диплом он ищет консультанта.

3. Эмоциональные боли.

Человеку страшно, неуютно, стыдно.

Примеры:

- человек боится публичных выступлений идёт к наставнику;
- женщина стесняется своей внешности идёт к стилисту;
- мужчина переживает из-за выгорания идёт к психологу.

4. Боли статуса и самореализации.

Человек хочет быть лучше, выше, значимее.

Примеры:

- хочет похудеть к лету платит тренеру;
- хочет говорить по-английски платит репетитору;
- хочет разбираться в вине платит за курсы.

Ваш навык почти наверняка закрывает как минимум одну из этих болей.

Осталось её найти и правильно назвать.

Как найти свою аудиторию

Теперь практика.

Возьмите навык, который выбрали в Главе 1.

Задайте себе пять вопросов:

1. Кто уже обращается ко мне за помощью с этим навыком?

Кто просит совета? Кто спрашивает, как это сделать? Кто говорит: «Помоги мне»? Это ваша первичная аудитория.

2. Кто платит за это прямо сейчас?

Если за это платят в найме — значит, это ценно. Значит, есть рынок.

3. Кто тратит на это деньги, но не получает результата?

Люди ходят в спортзал, но не худеют. Учат английский, но не говорят. Занимаются ремонтом, но переделывают. Вот ваша золотая жила: люди, у которых уже есть желание, но нет результата.

4. Кому это нужно, но кто боится делать сам?

Страх — мощнейший драйвер. Люди боятся налогов, судов, увольнения, болезней, неудач. Если вы снимаете страх — вы продаёте.

5. Кто может заплатить за решение?

Проверьте, есть ли у этой аудитории деньги. Пенсионеры могут нуждаться, но не иметь возможности платить. А вот малый бизнес, студенты, молодые родители, специалисты — да.

Превращаем навык в решение

Теперь сделаем главное упражнение главы.

Оно называется «Формула ценности».

Звучит она так:

Я помогаю [кому] решить[какую проблему] с помощью [ваш навык], чтобы [какой результат].

Заполните её.

Примеры:

— Я помогаю начинающим предпринимателям решить проблему беспорядка в финансах с помощью наведения порядка в учёте, чтобы они спали спокойно и не боялись налоговой.

— Я помогаю взрослым людям с нулевым английским решить страх общения с помощью разговорной методики, чтобы они свободно чувствовали себя в путешествиях.

— Я помогаю молодым мамам решить проблему нехватки времени с помощью быстрых и полезных рецептов, чтобы они кормили семью без усталости и чувства вины.

Почувствуйте разницу.

Не «я веду учёт».

А «я помогаю предпринимателям спать спокойно».

Это и есть язык, на котором говорит рынок.

Как проверить, что боль реальна

Прежде чем строить на навыке целую стратегию, проверьте спрос.

Простые способы:

1. Спросить напрямую.

Напишите 5–10 людям из вашей целевой аудитории:

— «Слушай, я разбираюсь в [тема]. Скажи, тебе это актуально? С чем у тебя сейчас сложности?»

Вы удивитесь, сколько информации получите.

2. Посмотреть, за что люди уже платят.

Зайдите на сайты фриланса, маркетплейсы услуг, онлайн-школы. Найдите специалистов с похожим навыком. Посмотрите: сколько они берут? Что предлагают? Какие формулировки используют?

3. Поискать запросы в интернете.

Сервисы вроде Яндекс.Вордстат или простой поиск подскажут, что ищут люди. «Как быстро выучить английский», «как навести порядок в финансах», «как убрать живот после родов».

Если это ищут — это болит.

Ошибки на этом этапе

Ошибка 1. Ориентироваться на «всех».

«Мои услуги нужны всем» — это значит, что они не нужны никому. Чем точнее вы описываете человека, тем легче ему вас найти и выбрать.

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.