

Дмитрий Волков

# Цифровой резидент

заработок на контенте



Книга 2. Быстрые цифровые продукты  
от гайдов до чек-листов

# Дмитрий Волков

# Быстрые цифровые продукты

*<https://litres.ru/74372883>*

*SelfPub; 2026*

## Аннотация

Твой микропродукт за 99 — это только разминка. Ты уже знаешь, как за выходные сделать простой гайд и получить первые деньги. Но 99 рублей — это кофе. А что, если делать продукты за 990 , 1990 и выше?

В этой книге ты найдёшь ниши, где люди платят от 500 и не торгуются. Научишься за 20 минут делать профессиональную обложку в Canva, собирать продукт из модулей как конструктор Lego и настраивать Telegram-бота для автоматической выдачи файлов 24/7.

И главное — узнаешь 5 ошибок, из-за которых 90% новичков сливают свои первые продукты. Ты их не совершишь.

# Содержание

|                                                                              |    |
|------------------------------------------------------------------------------|----|
| Глава 1. Анализ боли: что люди уже ищут на Plati и FunPay (и сколько платят) | 4  |
| 1.1. Почему Plati и FunPay — это не просто площадки, а «рентген» рынка       | 6  |
| 1.2. Метод «5 скриншотов за 15 минут»                                        | 9  |
| 1.3. Живой пример: как Лена нашла нишу за 15 минут                           | 11 |
| 1.4. Продвинутый способ: поиск по «боли + инструкция»                        | 13 |
| 1.5. Что делать, если ты ничего не нашёл?                                    | 15 |
| Конец ознакомительного фрагмента.                                            | 16 |

# **Быстрые цифровые продукты**

## **Глава 1. Анализ боли: что люди уже ищут на Plati и FunPay (и сколько платят)**

Ты уже знаешь, как проверить спрос на микропродукт за 99 рублей. Мы делали это в Книге 1: три колонки, опросы в чатах, Wordstat.

Но теперь мы переходим на новый уровень. Продукты за 500, 1000, 3000 рублей.

Здесь нельзя гадать. Здесь нужны цифры и следы реальных денег.

Потому что когда человек платит 99 рублей — это часто импульс: «О, дешево, возьму, потом разберусь». А когда он платит 1200 рублей — он уже болит. Он искал, сравнивал, сомневался. И если он всё-таки купил, значит, решение реально закрывает его проблему.

Наша задача — найти такие «дорогие» боли. И сделать продукт, который станет для них лучшим ответом.

В этой главе я покажу, как использовать площадки Plati.market и FunPay как карту сокровищ. Ты научишься за

15 минут находить ниши, где:  
люди уже платят от 500 рублей;  
продукты выглядят убого (значит, ты можешь сделать лучше);  
продажи идут стабильно (значит, спрос есть).  
И главное — ты перестанешь гадать. Ты начнёшь видеть деньги.

# 1.1. Почему Plati и FunPay — это не просто площадки, а «рентген» рынка

Есть два способа понять, что продавать.

**Способ первый (как делают 90% новичков):** Сесть, подумать, придумать идею, потратить неделю на продукт, выложить — и получить ноль продаж. Потом грустить и говорить «всё это не работает».

**Способ второй (как делают те, кто зарабатывает):** Открыть витрину, где люди уже голосуют рублём, посмотреть, что продаётся, и сделать чуть лучше.

Plati и FunPay — это «рентген» рынка. Ты видишь не опросы «купили бы вы?» (люди врут), а реальные транзакции.

Давай разберём, что именно смотреть, чтобы не утонуть в тысячах товаров.

## **Фильтр №1: свежесть**

Многие новички смотрят на топ-продавцов за всё время. И видят: там товары с 10 000 продаж, идеальные карточки, куча отзывов. И опускают руки: «Мне с ними не конкурировать». Ошибка. Те топы накручивали годами или вложили миллионы в рекламу. Твой путь — другой. Смотри на свежие объявления (за последние 1–3 месяца).

На Plati: сортировка по дате добавления.

На FunPay: смотри «Новые» в категории.

Если продавец добавил товар 2 недели назад и у него уже 5–10 продаж по цене 500+ рублей — это зелёный свет. Значит, спрос есть прямо сейчас, и площадка даёт новичкам шанс.

### **Фильтр №2: цена от 500 рублей**

Поставь себе правило: игнорировать всё, что дешевле 500 рублей. Почему?

Дешёвый товар часто покупают «на потом», его легко вернуть, он не ценится.

На дешёвом трудно заработать: 10 продаж по 99 рублей = 990 рублей. А 10 продаж по 990 рублей = 9900 рублей. Разница в 10 раз при тех же усилиях.

Если человек платит от 500, он уже включил голову. Значит, он искал решение осознанно — и твой продукт нужно делать качественно. Так что ставим фильтр: цена  $\geq 500$  #.

### **Фильтр №3: продажи (не верь цифрам, но смотри тренд)**

На Plati часто накручивают продажи. Как это выглядит: товар добавлен 2 дня назад, а там уже 500 продаж. Бывает. Поэтому смотри не столько на абсолютное число, сколько на соотношение «дата добавления — продажи — цена». Пример (реальный с выдуманными цифрами):

Товар А: добавлен 3 месяца назад, 120 продаж по 590 #.

Товар Б: добавлен 10 дней назад, 8 продаж по 1200 #.

Что интереснее? Товар Б. Потому что он показывает свежий тренд. И 8 продаж за 10 дней — это ~0,8 продажи в день. Если ты сделаешь лучше, у тебя может быть 1–2 продажи в день. А это уже 30–60 продаж в месяц.

#### **Фильтр №4: комментарии — золотое дно**

Самое ценное — это недовольные покупатели. Они пишут, чего не хватает. Пример из реального объявления (тема — шаблоны для Excel): «Хорошо, но нет инструкции, как менять формулы под себя. Пришлось разбираться самому». Всё. Ты получил идею для продукта: «Шаблон Excel + подробная инструкция по кастомизации формул». И можешь поставить цену выше, потому что ты закрыл эту боль. Ищи комментарии:

«мало примеров»;

«не хватает видео» (но мы делаем PDF — это нормально);

«сложно разобраться новичку»;

«обложка ужасная, но содержимое норм».

Каждая жалоба — это возможность.

## 1.2. Метод «5 скриншотов за 15 минут»

Теперь переходим к практике. Я дам тебе простой алгоритм, который работает даже если ты вообще не знаешь, какую нишу выбрать.

Возьми телефон или открой два окна на компьютере. Выдели 15 минут. Без чатов, без кофе. Только ты и площадки.

### **Шаг 1. Задаём два поисковых запроса**

В первом окне (вкладке) введи свою старую тему из Книги 1. Например, «бэкапы» или «Excel», или «Telegram бот». Во втором окне введи широкий запрос — «инструкция», «шаблон», «гайд», «автоматизация», «как настроить». Почему два запроса? Потому что иногда свою тему ты ищешь узко, а деньги лежат в смежной области. Например, ты делал гайд по бэкапам, а спрос есть на «настройку облачного хранилища для фото».

### **Шаг 2. Скроллим и собираем 5 скриншотов**

Пролистай первые 10–20 результатов по каждому запросу. Как только видишь товар, который соответствует трём критериям:

цена от 500 #;

добавлен недавно (1–3 месяца);

есть хоть несколько продаж (3–10+).

Делай скриншот. Не разбирай, не анализируй — просто копируй. Собери 5 таких скриншотов за 15 минут. Даже если тема тебе кажется скучной или сложной.

### **Шаг 3. Анализируем по трём вопросам**

Теперь посмотри на свои 5 скриншотов и ответь:

Что общего у этих продуктов? (тема, аудитория, формат)

Что у них плохо сделано? (описание короткое, обложка серая, нет скриншотов, орфография хромает)

Могу ли я сделать лучше за те же деньги или чуть дешевле?

Часто ответ будет «да» на третий вопрос. Потому что 70% продавцов на Plati и FunPay — не маркетологи, не копирайтеры, не дизайнеры. Они просто выложили то, что было. И продаётся. А ты можешь добавить понятную структуру, живые примеры, чек-лист — и твой продукт будет выглядеть дороже.

## 1.3. Живой пример: как Лена нашла нишу за 15 минут

Лена (вымышленное имя, но типичная ситуация). Она работала SMM-менеджером, но устала от клиентов. Хотела сделать цифровой продукт.

Открыла Plati. Ввела «Telegram» — слишком много мусора. Тогда она применила наш метод.

Первый запрос: «Telegram шаблон».

Второй запрос: «контент-план + блог».

За 15 минут собрала 6 скриншотов. Три из них:

«10 шаблонов для сторис (психология, продажи)» — 790 #, 47 продаж.

«Контент-план на месяц для эксперта: 30 готовых постов» — 990 #, 112 продаж.

«Как вести Telegram, если нет времени: гайд с чек-листом» — 590 #, 23 продажи.

**Что общего:** все продукты про готовые решения (шаблоны, планы). Люди не хотят думать, они хотят брать и использовать. **Что плохо сделано:** у первого продукта ужасная обложка (розовая, нечитаемый шрифт). У второго — описание в три строчки, нет скриншотов. У третьего — цена низкая для такого объёма.

Лена подумала: «Я сделаю "Контент-план на месяц с го-

товыми темами и шаблонами для сторис" — объединю лучшее. Цена 990 #. Обложка в Canva, описание с выгодами, в конце бонус — 10 промптов для нейросети». Сделала за 4 часа. Выложила. За первую неделю — 8 продаж. Не космос, но  $8 \times 990 = 7920$  # за продукт, который она сделала за вечер.

## 1.4. Продвинутый способ: поиск по «боли + инструкция»

Люди платят не за знания. Они платят за сокращение пути. Если ты можешь сократить путь от «я ничего не понимаю» до «я сделал это за 20 минут» — ценник 1000+ рублей оправдан.

Как найти такие боли? Введи в поиске на Plati или FunPay фразы, которые используют отчаявшиеся новички:

«инструкция для чайников»;

«пошаговка»;

«шаблон + таблица» (люди любят таблицы);

«как за час»;

«без программирования»;

«для самых маленьких».

Примеры реальных продуктов, которые я видел:

«Как настроить Яндекс.Директ для интернет-магазина за 2 часа (пошаговка для чайников)» — 1200 #, продажи есть.

«Шаблон расчёта юнит-экономики для Wildberries (формулы уже вставлены)» — 890 #.

«Гайд: как перенести сайт на WordPress без потери позиций (для блондинок)» — 1500 #.

Обрати внимание: везде есть слова «пошагово», «шаблон», «без потери», «за 2 часа». Это магические слова, ко-

торые говорят покупателю: «У тебя получится, даже если ты полный ноль».

## **1.5. Что делать, если ты ничего не нашёл?**

Быва

# 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.