

СВОИМИ ПРАВИЛАМИ

КАК СОЗДАТЬ ДОХОД, СВОБОДУ
И ЖИЗНЬ, КОТОРУЮ ТЫ ЛЮБИШЬ

НЕ НАНИМАЙ
СЕБЯ НА РАБОТУ –
СОЗДАЙ ЖИЗНЬ,
КОТОРАЯ ВДОХНОВЛЯЕТ



Мои
мечты
Мои
правила



Большие
цели
начинаются
здесь



Nao Sher

Живи своими правилами. Как создать доход, свободу и жизнь которую ты любишь.

<https://litres.ru/74422292>

SelfPub; 2026

Аннотация

Эта книга — не просто теория. Это твой практический путеводитель в свою реальность где искусственный интеллект становится твоим личным помощником, партнёром и источником дохода.

Я написала её для тех, кто хочет свободы - работать из любой точки мира, создавать доход по своим правилам, реализовывать идеи и жить ту жизнь, о которой всегда мечтал.

Здесь ты найдёшь пошаговые инструкции. реальные примеры, проверенные инструменты и вдохновение.

Ты узнаешь, как превратить технологии
в возможности, как создать систему которая работает на тебя,
и как использовать

ИИ для заработка, развития и свободы.

Новая жизнь. Новые возможности.

Это твой новый старт.

И он начинается прямо сейчас.

Nao Sher

**Живи своими правилами.
Как создать доход,
свободу и жизнь
которую ты любишь.**

СОДЕРЖАНИЕ

1. Вступление. Система, которая работает на тебя
2. Глава 1. Почему эпоха одного человека только начинается
3. Глава 2. Мышление без потолка: где прячутся деньги
4. Глава 3. Как находить проблемы до создания продукта
5. Глава 4. Выбор ниши: не женись на ней навсегда
6. Глава 5. Оффер: клиент покупает не нейросеть
7. Глава 6. Портфолио без клиентов
8. Глава 7. До/после: визуальное доказательство ценности
9. Глава 8. Бриф: первая защита от бесконечных правок
10. Глава 9. Техническое задание: превратить разговор в документ
11. Глава 10. Промпт как рабочий инструмент, а не магическое заклинание
12. Глава 11. Почему ИИ должен сначала задавать вопросы

- 13. Глава 12. Работа с примерами без копирования
- 14. Глава 13. Ограничения делают результат дороже
- 15. Глава 14. Где брать информацию: карта источников
- 16. Глава 15. Поиск в интернете как профессиональный

навык

- 17. Глава 16. Проверка фактов: второй мозг не отменяет первый

- 18. Глава 17. Редактура человеческим взглядом
- 19. Глава 18. Исследование конкурентов без копирования
- 20. Глава 19. Первый клиент: поиск по проблеме
- 21. Глава 20. Первое сообщение, которое хочется прочи-

тать

- 22. Глава 21. Что делать после ответа клиента
- 23. Глава 22. Тестовая работа и границы бесплатного
- 24. Глава 23. Продажи без давления
- 25. Глава 24. Возражение «дорого»: что проверять
- 26. Глава 25. Возражение «подумаю»
- 27. Глава 26. Цена: внутренний расчёт
- 28. Глава 27. Пакеты и средний чек
- 29. Глава 28. Минимальный заказ и защита времени
- 30. Глава 29. Срочность, дедлайн и зависимость от клиен-

та

- 31. Глава 30. Повторный заказ: самый дешёвый рост
- 32. Глава 31. Подписка: когда работа становится системой
- 33. Глава 32. Отзыв, который помогает продавать
- 34. Глава 33. Реферальный канал

35. Глава 34. Цифровой продукт из повторяющихся вопросов

36. Глава 35. Проверка спроса до создания

37. Глава 36. Книга как актив

38. Глава 37. Контент как двигатель входящих заявок

39. Глава 38. Контент-воронка

40. Глава 39. Личный стиль как система решений

41. Глава 40. ИИ как аналитик

42. Глава 41. ИИ как тренер

43. Глава 42. Разбор ошибок как капитал

44. Глава 43. Конфиденциальность и данные

45. Глава 44. Проверка перед публикацией

46. Глава 45. Чужие материалы и права

47. Глава 46. Международный клиент

48. Глава 47. Языковая адаптация

49. Глава 48. Часовые пояса и глобальный график

50. Глава 49. Оплата, документы и финансовая дисциплина

51. Глава 50. Автоматизация: карта процесса

52. Глава 51. Автоматический входящий поток

53. Глава 52. ИИ-ассистент по расписанию

54. Глава 53. Библиотека промптов

55. Глава 54. SOP: инструкция, которая заменяет память

56. Глава 55. Микроагентство одного человека

57. Глава 56. Метрики, которые действительно нужны

58. Глава 57. Эксперименты вместо догадок

59. Глава 58. Рост среднего чека

60. Глава 59. Отказ от плохих заказов

61. Глава 60. Система поддержки

62. Глава 61. Один кейс — десять активов

63. Глава 62. Создание цифрового инструмента

64. Глава 63. Система контента на месяц вперёд

65. Глава 64. Работа без постоянного присутствия

66. Глава 65. Географическая свобода

67. Глава 66. Финансовая подушка системы

68. Глава 67. 7 дней до первого запуска

69. Глава 68. 30 дней до первой системы

70. Глава 69. Финальный переход: система начинает рабо-

тать на тебя

Вступление. Система, которая работает на тебя

Не искать работу, а собирать цифровую систему вокруг результата. Ты строишь не услугу, а маленькую машину создания ценности. Её задача — принимать понятный вход и выдавать понятный выход. Чем меньше в процессе случайных решений, тем легче его повторять, передавать и автоматизировать.

Где искать данные и идеи. Вакансии, фриланс, маркетплейсы, сайты компаний, профессиональные сообщества. Не ограничивайся одной площадкой: сравнивай язык клиентов, реальные предложения и первичные источники. Записывай ссылку, дату проверки и то, какой вывод она подтверждает.

Разбор ситуации. Услуга по карточкам товаров превращается в пакет, шаблоны и ежемесячное обновление. Важна не внешняя эффектность, а понятная причинно-следственная связь: исходная проблема → решение → проверяемый результат. Если цифры или эффект не подтверждены, называй их гипотезой.

Как сделать. Описать один результат, который можно создать и передать полностью удалённо. Сначала зафиксируй исходную точку, затем создай минимальную версию. Не улучшай десять элементов одновременно: иначе ты не поймёшь, что именно дало результат.

Где люди ошибаются. Не обещать гарантированный доход; проверять реальные условия площадок и законность работы. Дополнительная проверка особенно нужна там, где материал влияет на деньги, права, здоровье, безопасность или репутацию. В таких случаях используй актуальные первичные источники и специалиста, если вопрос выходит за твою компетенцию.

Рабочий запрос к ИИ: Помоги мне описать цифровую услугу: клиент, проблема, результат, входные данные, срок, проверка качества и следующий продукт. Затем попроси модель отдельно перечислить предположения, которые она сделала. Всё важное, что влияет на решение, проверь самостоятельно.

Рабочая таблица для этого раздела: входные данные — ; целевой результат — ; действие сегодня — . Запиши всё в

одну строку, чтобы видеть связь между поиском, решением и проверкой. Затем поставь дату пересмотра. Через несколько дней сравни первоначальное предположение с тем, что показали реальные люди, файлы или цифры.

Мини-задание в конце страницы. Не переходи дальше, пока не зафиксирован один артефакт: файл, таблица, список контактов, оффер, шаблон, чек-лист, карта процесса или готовый черновик. Именно артефакты превращают чтение в накопление бизнеса. Если результат невозможно показать или открыть завтра, переформулируй задание так, чтобы после него что-то осталось.

Глава 1. Почему эпоха одного человека только начинается

Главный принцип. Как технологии уменьшают стоимость создания, но увеличивают ценность решений. Начни с наблюдения, а не с инструмента. Посмотри, что человек делает руками, что повторяет, где ждёт ответа и где теряет время. Затем реши, какой участок можно превратить в цифровой результат.

Маршрут поиска. Официальные страницы ии-сервисов, отчёты компаний, вакансии, кейсы пользователей. Начинай с официального или исходного материала, когда речь идёт о правилах, тарифах, характеристиках и документах. Пользовательские отзывы используй для понимания опыта, но не как универсальный закон.

Мини-кейс. Один специалист раньше нанимал редактора и дизайнера, а теперь координирует цифровой конвейер. Здесь полезно задать вопрос: что именно покупает клиент? Если убрать название технологии, останется ли понятный результат? Если нет — оффер нужно переписать.

Алгори

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.