

ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО
ПО ЗАРАБОТКУ В ИНТЕРНЕТЕ

ЦИФРОВОЙ ДОХОД С НУЛЯ

Как создавать цифровые
продукты, использовать
партнёрский маркетинг
и построить первый
источник дохода онлайн



ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ

СОЗДАЙ ОДИН РАЗ — ПРОДАВАЙ МНОГО РАЗ.

Виктория Кабанец

Цифровой исход с нуля

<https://litres.ru/74425487>

SelfPub; 2026

Аннотация

Хотите начать зарабатывать в интернете, но не знаете, с чего начать?

Эта книга — практическое руководство для новичков, которые хотят понять, как работают цифровые продукты, партнёрский маркетинг, контент, воронки продаж и онлайн-платформы.

Вы узнаете, как выбрать нишу, создать первый цифровой продукт, сформулировать сильный оффер, установить цену, привлекать целевой трафик и понять, почему люди кликают, но не покупают. Отдельная часть книги посвящена партнёрскому маркетингу: как выбирать программы, продвигать продукты без спама и выстраивать доверие с аудиторией.

В книге также разобраны маркетплейсы, собственный сайт, социальные сети, масштабирование и самые частые ошибки новичков. В конце вас ждёт конкретный 30-дневный план — от идеи до первых продаж.

Без обещаний быстрых миллионов и лёгких денег. Только понятная система, реальные шаги и подход, который можно протестировать на практике.

Содержание

Содержание	5
Введение. Онлайн-доход без иллюзий	6
Глава 1. Что на самом деле продаётся в интернете	8
Глава 2. Как выбрать нишу без бесконечного анализа	10
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Виктория Кабанец

Цифровой исход с нуля

ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ

ЦИФРОВОЙ ДОХОД С НУЛЯ

Как создавать цифровые продукты, использовать партнёрский маркетинг и построить первый источник дохода онлайн

Практическое руководство для начинающих

Об авторе и ответственности

Материал предназначен для образовательных и информационных целей. Он не является финансовой, инвестиционной, налоговой или юридической консультацией.

Доход в интернете не гарантирован. Результаты зависят от выбранной ниши, качества продукта, спроса, платформы, маркетинга, навыков, бюджета и действий самого человека.

Перед использованием партнёрских программ и рекламных инструментов проверяйте актуальные правила платформы, требования законодательства и условия конкретной партнёрской программы.

© Виктория Кабанец. Все права защищены.

Содержание

Введение. Онлайн-доход без иллюзий

Глава 1. Что на самом деле продаётся в интернете

Глава 2. Как выбрать нишу без бесконечного анализа

Глава 3. Первый цифровой продукт: что создавать

Глава 4. Оффер: почему хороший продукт может не продаваться

Глава 5. Цена: дешёво не всегда легче продать

Глава 6. Партнёрский маркетинг без сказок

Глава 7. Контент, который приводит не лайки, а покупателей

Глава 8. Простая воронка для первого дохода

Глава 9. Почему есть клики, но нет продаж

Глава 10. Маркетплейсы, собственный сайт и социальные сети

Глава 11. Как масштабировать без хаоса

Глава 12. Главные ошибки новичков

30-дневный план: от идеи до первых продаж

Заключение. Цифровой доход начинается с одной работающей системы

Введение. Онлайн- доход без иллюзий

Интернет полон обещаний лёгких денег. Вам показывают скриншоты доходов, красивые ноутбуки у моря и истории о том, как кто-то якобы начал с нуля и уже через неделю полностью изменил свою жизнь. Такая картинка продаётся отлично. Но она почти никогда не показывает главное: что именно человек продавал, откуда пришли покупатели, сколько времени ушло на первые результаты и сколько неудачных попыток было до этого.

Эта книга устроена иначе. Здесь не будет обещаний пассивного дохода без работы, секретной кнопки или схемы, которая гарантированно принесёт деньги каждому. Онлайн-доход — это обычный бизнес. Его инструменты цифровые, но законы остаются теми же: нужно создать ценность, найти людей с конкретной потребностью, предложить им понятное решение и выстроить путь от внимания к покупке.

У начинающих есть важное преимущество: сегодня для запуска не обязательно арендовать помещение, закупать товар или нанимать команду. Один человек может создать электронную книгу, чек-лист, шаблон, мини-курс, набор файлов или полезный гайд и продавать его многократно. Другой вариант — не создавать собственный продукт, а ре-

комендовать чужой и получать комиссию через партнёрскую программу. Оба пути реальны. Оба требуют системы.

В этой книге мы разберём две модели: цифровые продукты и партнёрский маркетинг. Вы увидите, как выбрать тему, проверить спрос, сделать первый продукт, оформить предложение, привлечь трафик, собрать простую воронку и понять, почему люди кликают, но не покупают. В конце у вас будет конкретный 30-дневный план, с которым можно перейти от чтения к действиям.

Главная идея проста: не пытайтесь сразу построить большой онлайн-бизнес. Сначала создайте одну рабочую цепочку: один понятный продукт, одна аудитория, один источник трафика и одна продажа. Первая продажа важнее тысячи красивых планов, потому что она доказывает, что ваша система способна работать в реальном мире.

Глава 1. Что на самом деле продаётся в интернете

Покупатель не платит за PDF, ссылку, видео или архив файлов. Он платит за результат, который надеется получить. Это первое правило, которое отделяет продукт от набора информации.

Представьте два предложения. Первое: «Электронная книга на 42 страницы о социальных сетях». Второе: «Пошаговый план, который поможет оформить профиль и подготовить 30 идей для публикаций за один вечер». Формат может быть одинаковым, но второе предложение объясняет, зачем человеку платить.

Цифровой продукт обычно решает одну из пяти задач: экономит время, экономит деньги, помогает заработать, снижает стресс или помогает получить желаемый навык/результат быстрее. Чем яснее результат, тем легче продукт продавать.

Сильный продукт почти всегда узкий. «Всё о финансах» звучит размыто. «Шаблон бюджета для семьи с нерегулярным доходом» — понятно. «Полный курс по маркетингу» пугает объёмом. «50 готовых идей для Reels для мастера красоты» — конкретно.

Информации в интернете уже слишком много. Поэтому

ценность цифрового продукта не в том, что вы знаете секрет, которого никто больше не знает. Ценность может быть в отборе, структуре, удобстве, последовательности и адаптации под конкретного человека.

Покупатель часто платит не за информацию, а за отсутствие необходимости искать её самому. Если вы собрали хаотичные знания в понятный путь «сделайте сначала это, потом это, затем проверьте вот это», вы уже создали дополнительную ценность.

Проверьте любую идею простым вопросом: «Какую конкретную проблему человек сможет решить после использования моего продукта?» Если ответ звучит туманно, продукт ещё не готов к продаже.

Глава 2. Как выбрать нишу без бесконечного анализа

Одна из самых дорогих ошибок новичка — месяцами выбирать идеальную нишу. Человек анализирует тренды, меняет направление каждые три дня, сохраняет сотни видео и в итоге ничего не публикует. Рынок не награждает за размышления. Он даёт обратную связь только на то, что вы действительно выпустили.

Хорошая ниша находится на пересечении трёх факторов: проблема существует, люди уже тратят деньги на её решение, а вы способны создать понятный продукт или полезный контент вокруг неё.

Не обязательно быть признанным экспертом. Но вы должны быть достаточно компетентны, чтобы не вводить покупателя в заблуждение. Можно продавать beginner-friendly продукт, если честно обозначить уровень. Например: «Стартовый чек-лист для первого цифрового продукта» — это другое обещание, чем «Система, гарантирующая шестизначный доход».

Для проверки спроса исследуйте не только поисковые подсказки. Посмотрите маркетплейсы, комментарии, тематические форумы, группы, отзывы на книги и курсы. Люди сами формулируют свои проблемы. Фразы вроде «не знаю,

с чего начать», «слишком сложно», «хочу готовый шаблон», «не получается регулярно публиковать» — это сырьё для продукта.

Вместо вопроса «Что сейчас популярно?» задайте вопрос «Какую повторяющуюся проблему я вижу у конкретной группы людей?» Тренд может исчезнуть. Проблема может жить годами.

Для первого продукта выбирайте тему, которую можно объяснить в одном предложении. Чем больше уточнений требуется, тем сложнее будет реклама. Простота не означает примитивность. Простота означает ясность.

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.