

15
экспериментов →

Без
рекламы →

Без
вложений →

НУЛЕВОЙ БЮДЖЕТ

Проверь
спрос →

План эксперимента:

- ☒ Идея
- ☒ Что есть сейчас?
- ☒ Простой тест
- ☒ Первые клиенты
- ☒ Анализ результатов
- ☒ Масштабирование

Действуй
с тем, что есть!



Сначала
тест →

Маленький
запуск →

Ручной
прототип →

Большие
результаты
начинаются
с маленьких
действий



0 ₽
тоже
старп



Эд Эд

Эд Эд Нулевой бюджет

<https://litres.ru/74425629>

SelfPub; 2026

Аннотация

Что можно проверить, если на запуск нет денег или не хочется тратить их до первых признаков спроса? Эта маленькая книга предлагает 15 простых экспериментов без покупки рекламы и оборудования: тесты названий, объявления, ручные прототипы, бесплатные демо, проверка цены, каналов и повторного интереса. Не бизнес-план и не обещание лёгких денег, а способ быстро получать реальные сигналы и тратить ресурсы только после того, как появляется смысл.

Содержание

Глава	4
Конец ознакомительного фрагмента.	6

Эд Эд Нулевой бюджет

Глава

Нулевой бюджет

15 маленьких экспериментов, которые можно запустить без покупки рекламы и оборудования

Аннотация

Что можно проверить, когда денег на запуск нет или их жалко тратить до первых сигналов спроса. Пятнадцать простых экспериментов: объявления, предзаказы, бесплатные демо, ручные прототипы, тесты названий и другие способы получить данные до расходов.

Ноль рублей — это ограничение, а не стратегия навсегда

Запуск без бюджета полезен не потому, что деньги вредны. Он полезен, когда ты ещё не знаешь, куда их направлять. Сначала можно добыть информацию дешёвыми способами, а потом тратить осмысленно.

1–3. Проверка формулировки

1. Опубликуй два варианта заголовка в разных местах и сравни реакции.

2. Отправь короткое описание знакомым представителям аудитории и попроси пересказать своими словами, что они поняли.

3. Сделай объявление без сложного продукта и посмотри, задают ли люди вопросы.

Цель — проверить не продажи, а ясность.

4–6. Ручной прототип

4. Выполни услугу вручную для одного человека, даже если потом планируешь автоматизацию.

5. Собери продукт из уже доступных инструментов.

6. Сделай демонстрационный пример на вымышленном или собственном наборе данных.

Автоматизировать стоит то, что уже оказалось полезно хотя бы вручную.

7–9. Проверка цены

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.