

НЕ НАЧИНАЙ БИЗНЕС

Сначала
продай →

Один
продукт →

Один
покупатель →

Одна
цена →

Один
канал →

Лучше
реальный
клиент,
чем идея
в голове

ИДЕИ
→
ДЕЙСТВИЯ
→
РЕЗУЛЬТАТЫ

Спрос
важнее
логотипа →

Меньше
декораций →



Сначала
обмен,
потом
система →

Первый тест:

- ☒ Продукт
- ☒ Цена
- ☒ Канал
- ☒ Покупатель
- ☒ Обратная связь

Проверь
реальность



МАЛЕНЬКИЙ
ТЕСТ
БОЛЬШИЕ
ВОЗМОЖНОСТИ
♡

Не строй
империю
сразу
♡

— ЭД ЭД —

Эд Эд

Не начинай бизнес

«Автор»

2026

Эд Э.

Не начинай бизнес / Э. Эд — «Автор», 2026

Иногда слово «бизнес» только мешает начать. Оно сразу тянет за собой сайт, логотип, стратегию, рекламу, оформление и десятки решений, хотя в самом начале нужен гораздо более простой ответ: готов ли хотя бы один человек заплатить за конкретную пользу? Эта маленькая книга предлагает начать не с компании, а с одного понятного продукта, одной цены, одного канала и одного реального покупателя. Минимум декораций, максимум проверки спроса.

© Эд Э., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава	5
Конец ознакомительного фрагмента.	6

Эд Эд Не начинай бизнес

Глава

Не начинай бизнес

Сначала продай одну маленькую вещь

Аннотация

Анти-план на старте: не логотип, не стратегия на пять лет, не регистрация десятка сервисов, а один маленький обмен с реальным покупателем. Книга о том, как добыть первое доказательство спроса до того, как строить вокруг идеи целую империю.

Бизнес слишком большой для первого шага

Слово «бизнес» тащит за собой логотип, налоги, сайт, воронку, рекламу, бренд, аналитику и тревогу. Но в начале нужен ответ на куда меньший вопрос: даст ли кто-нибудь деньги за конкретную ценность?

Пока ответа нет, всё остальное — декорации вокруг гипотезы.

Одна вещь

Под «вещью» здесь понимается любой маленький результат: файл, услуга, подборка, шаблон, цифровой продукт, физический предмет, если он у тебя уже есть и продажа законна.

Она должна быть понятной. Покупатель должен знать, что получает и когда.

Один покупатель

Не думай об аудитории из ста тысяч человек. Найди тип одного человека, которому это может быть нужно. Где он уже бывает? Что он спрашивает? Как он описывает проблему своими словами?

Первый покупатель важен не размером выручки, а тем, что ломает теоретическую стену.

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.