

Странность —
не диагноз

Проверь
гипотезу

Сначала
тест

КАК ПРЕВРАЩАТЬ СТРАННЫЕ ИДЕИ В ПРОВЕРЯЕМЫЕ

Найди
допущение

Ручной
прототип

Сигнал
успеха

✓ БОЛЬ?
✓ КТО?
✓ ПОЧЕМУ?
✓ КАК ПРОВЕРИТЬ?

- ☒ Гипотеза
- ☒ Риск
- ☒ Тест
- ☒ Сигнал
- ☐ Решение

Идея →
проверка

Не спорь —
проверяй

ЭД ЭД

Эд Эд

**Что можно продать,
не покупая товар**

«Автор»

2026

Эд Э.

Что можно продать, не покупая товар / Э. Эд — «Автор», 2026

Продажа не всегда начинается с закупки товара и коробок на складе. Можно продавать результат своей работы, информацию, шаблоны, цифровые материалы, подборки, организацию или небольшие услуги. Эта маленькая книга показывает, какие форматы можно запустить без товарного запаса, как упаковать обычный навык в понятный продукт и почему иногда ценность создаётся не вещью, а тем, что ты экономишь человеку время, усилия или хаос. Без обещаний лёгких миллионов и без необходимости сначала что-то покупать.

© Эд Э., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава	5
Конец ознакомительного фрагмента.	6

Что можно продать, не покупая товар

Глава

Что можно продать, не покупая товар

Микропродукты, услуги и цифровые результаты без склада и закупки

Аннотация

Не вся продажа начинается с закупки. В книге разобраны модели, где продуктом становится результат, информация, организация, доступ к собственному цифровому материалу или маленькая услуга. Без обещаний лёгких миллионов и без склада коробок в коридоре.

Продажа без закупки существует

Когда слышишь «продажи», легко представить коробки, поставщиков и деньги на товар. Но можно продавать результат, который создаётся после заказа или уже существует в цифровой форме.

Главное правило: у тебя должны быть права на то, что продаётся, и реальная возможность выполнить обещание.

Информация, которую ты собрала сама

Подборки, инструкции, чек-листы, справочники, карты решений, сравнительные таблицы. Ценность возникает не от количества страниц, а от экономии времени и ошибок.

Просто скопировать чужие материалы нельзя. Но собственное исследование и собственная структура могут быть продуктом.

Шаблоны

Таблица учёта, текст письма, структура объявления, план проверки, набор вопросов, документ для организации проекта. Один раз сделанный шаблон может продаваться много раз, если он действительно решает повторяющуюся задачу.

Микроуслуги

Проверить, найти, сравнить, оформить, сократить, собрать, протестировать. Маленькая услуга хороша тем, что её легко описать и оценить.

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.