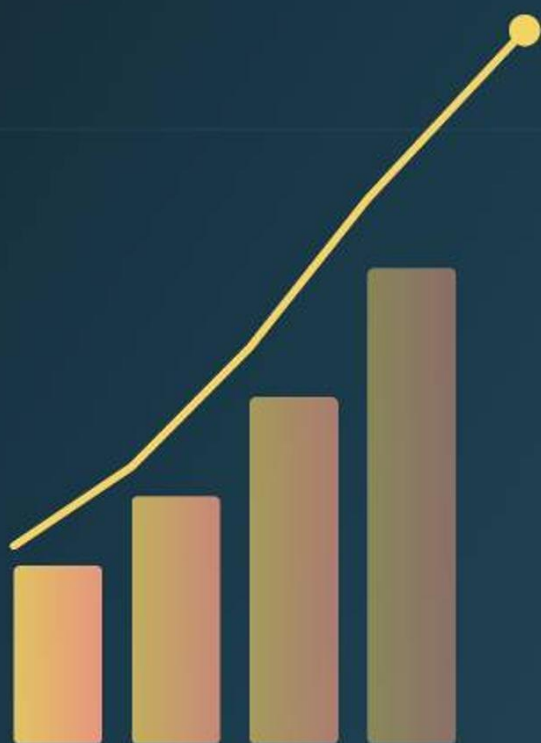


ПАССИВНЫЙ ДОХОД В ИНТЕРНЕТЕ

*7 моделей, которые
реально работают*



ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО

Виктория Кабанец

Пассивный доход в интернете

«Автор»

2026

Кабанец В. В.

Пассивный доход в интернете / В. В. Кабанец — «Автор», 2026

Вы наверняка слышали фразу «пассивный доход» десятки раз — и, возможно, устали от неё. Эта книга не обещает деньги без усилий. Вместо этого она честно раскладывает семь реальных моделей заработка в интернете — от цифровых продуктов и партнёрского маркетинга до платных подписок и лицензирования контента — и показывает, что у каждой есть свои плюсы, минусы и цена входа. Вы узнаете, как выбрать модель, которая подходит именно вашим ресурсам: времени, аудитории и стартовому капиталу. К каждой главе прилагается раздел «Первые шаги» — конкретные, выполнимые действия на ближайшую неделю, а не абстрактная теория. Эта книга для тех, кто устал от громких обещаний и хочет понятную, честную карту возможностей — чтобы выбрать одну модель, довести её до первого результата и уже потом расширяться.

© Кабанец В. В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Оглавление	6
Введение. Почему «пассивный доход» — это неправильное название	7
Глава 1. Цифровые продукты: электронные книги, гайды, шаблоны	8
Плюсы	9
Минусы	10
Первые шаги	11
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Виктория Кабанец

Пассивный доход в интернете

ПАССИВНЫЙ ДОХОД В ИНТЕРНЕТЕ

7 моделей, которые реально работают

Оглавление

Введение. Почему «пассивный доход» — это неправильное название
Глава 1. Цифровые продукты: электронные книги, гайды, шаблоны
Глава 2. Партнёрский маркетинг (аффилиат)
Глава 3. Онлайн-курсы и мини-курсы
Глава 4. Печать по требованию и физический мерч
Глава 5. Платные подписки и закрытые сообщества
Глава 6. Инвестиции и финансовые инструменты
Глава 7. Лицензирование контента и роялти
Глава 8. Как выбрать свою модель
Заключение
Приложение. Краткая сводка моделей

Введение. Почему «пассивный доход» — это неправильное название

Словосочетание «пассивный доход» продаёт хорошо, но описывает реальность плохо. Ни одна из моделей, о которых пойдёт речь в этой книге, не работает без начального вложения времени, внимания или денег. Разница не в том, нужно ли работать, а в том, когда именно вы работаете: один раз, интенсивно, в начале — или постоянно, но понемногу, каждый день.

Это ключевое отличие определяет, какая модель вам подойдёт. Если у вас есть немного свободного времени каждый день, но нет крупного капитала — вам подойдут одни модели. Если у вас есть накопления, но мало времени — другие. Эта книга не обещает деньги без усилий: она честно раскладывает семь моделей по полочкам, чтобы вы выбрали ту, что реально соответствует вашим ресурсам.

У каждой модели в этой книге есть три постоянных раздела: плюсы, минусы и «первые шаги» — конкретные, выполнимые действия на ближайшую неделю. Это сделано намеренно: прочитать про модель и начать её применять — два разных навыка, и книга старается закрыть оба.

Ещё один принцип, который стоит держать в голове на протяжении всей книги: доход почти никогда не приходит от одной модели в чистом виде. На практике большинство людей, которые действительно зарабатывают в интернете стабильно, комбинируют две-три модели одновременно — например, цифровой продукт как основу и партнёрский маркетинг как дополнительный слой. Это не усложнение, а способ снизить риск: если один источник ослабевает, остальные продолжают работать.

Правильный вопрос — не «как заработать, ничего не делая», а «где вложить ограниченное время так, чтобы оно продолжало приносить доход и после того, как я перестал работать над этим конкретным проектом».

Глава 1. Цифровые продукты: электронные книги, гайды, шаблоны

Самая доступная модель для старта: вы один раз создаёте продукт — книгу, гайд, шаблон, чек-лист — и продаёте его неограниченное количество раз без дополнительных затрат на производство. Себестоимость каждой следующей продажи практически равна нулю, что делает эту модель одной из самых предсказуемых по марже.

Цифровой продукт может существовать в разных форматах: текстовая электронная книга, PDF-гайд с чек-листами, таблица-калькулятор, набор шаблонов для дизайна или документов, аудиозапись. Формат стоит выбирать не по моде, а по тому, как удобнее всего донести именно вашу экспертизу — если вы хорошо объясняете текстом, книга сработает лучше видео, и наоборот.

Плюсы

- Низкий порог входа: не нужен склад, доставка или производство.
- Почти стопроцентная маржа после того, как продукт создан.
- Можно начать с малого бюджета и даже без аудитории, размещая продукт на маркет-плейсах.
- Продукт можно обновлять и улучшать со временем, не начиная с нуля.

Минусы

- Основная работа — впереди, на этапе создания: от идеи до готового, качественного продукта уходят недели, а не часы.
- Без продвижения даже хороший продукт может месяцами не находить покупателя.
- Рынок насыщен: выигрывает не первый, а тот, кто точнее попал в конкретную узкую проблему аудитории.
- Лёгкость копирования: текстовый контент проще скопировать конкурентам, чем услугу или личное сопровождение.

Первые шаги

Выпишите три узкие, конкретные проблемы вашей аудитории, а не общие темы.

Выберите одну и опишите результат, который получит покупатель через час чтения.

Составьте оглавление из 5-8 глав, прежде чем писать текст целиком.

Опубликуйте продукт на одной площадке и соберите первые 5 отзывов, прежде чем расширяться на другие.

Совет для старта: выбирайте не самую широкую тему («как заработать в интернете»), а самую узкую и конкретную («как оформить первую продажу на конкретной площадке за 14 дней»). Узкие темы конкурируют меньше и продаются увереннее, потому что покупатель сразу понимает, для чего именно ему это нужно.

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.