

АРХИТЕКТОР ОНЛАЙН-БИЗНЕСА

Только то, что работает.

*Строй
свою реальность*



САМАНАТА

Наталия САМАНТА

Архитектор онлайн-бизнеса

<https://litres.ru/74446699>

SelfPub; 2026

Аннотация

Замечали, как это бывает? Вы читаете умные книги, проходите тренинги, выверяете дизайн до пикселя и... ничего не делаете. А в это время ваш бывший одноклассник-двоечник, который пишет с ошибками, запускает свой кривой проект и покупает новую машину.

Почему так происходит? Потому что он действует, а вы застряли в ловушке Синдрома Самозванца, страха перед осуждением «тети Зины» и бесконечного перфекционизма.

Эта книга — не мотивационная жвачка про «успешный успех». Это жесткая, пошаговая инженерная инструкция по созданию своего бизнеса в интернете. Я проведу вас за ручку через все этапы.

Содержание

Содержание	4
МОДУЛЬ 1. ПСИХОЛОГИЯ: СНОС КРЫШИ И ЗАЛИВКА ФУНДАМЕНТА #####	7
Глава 1. Синдром Самозванца, или Почему Вася-двоечник уже ездит на Porsche, а вы всё ещё учитесь #####	7
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Наталия САМАНТА

Архитектор онлайн-бизнеса

Содержание

МОДУЛЬ 1.ПСИХОЛОГИЯ: СНОС КРЫШИ И ЗАЛИВКА ФУНДАМЕНТА #####

Глава 1.Синдром Самозванца, или Почему Вася-двоечник уже ездит на Porsche, а вы всё ещё учитесь #####

Глава 2.Страх общественного мнения: Тетя Зина, бывшие одноклассники и Теория ведра с крабами #####

Глава 3.Ловушка Перфекционизма, или Почему «Идеально» означает «Никогда» ##

Глава 4.Потребитель vs Создатель: Как переключить тумблер в мозгу #####

МОДУЛЬ 2.РАСПАКОВКА: ПОИСК ЗОЛОТА В ВАШЕЙ ГОЛОВЕ ###

Глава 5.«Я ничего не умею»: Как найти экспертность, даже если вы обычный клерк #####

Глава 6.Анализ конкурентов: Как украсть как художник, а не стать жалкой копией #####

Глава 7.Идеальный клиент (Аватар): Кому мы продаем? Разбираем боли, страхи и хотелки #####

Глава 8.Выбор Ниши: Голубые и Кровавые океаны. Где

лежат ваши деньги? #####

МОДУЛЬ 3.ПРОДУКТОВЫЙ ЗАВОД: ЧТО МЫ ПРОДАЕМ #####

Глава 9.Лид-магнит: Бесплатный сыр, который работает лучше рекламы #####

Глава 10.Трипвайер: Продукт, который окупает трафик и ломает барьеры #####

Глава 11.Флагман: Ваш главный шедевр. Методология, чтобы ученики не засыпали #####

МОДУЛЬ 4.УПАКОВКА И СМЫСЛЫ: КАК ВЫЗВАТЬ СЛЮНООТДЕЛЕНИЕ #####

Глава 12.Оффер от Крестного отца: Предложение, от которого нельзя отказаться #####

Глава 13.Нейминг: Как назвать курс, чтобы его захотели купить (И почему скука не продает) #####

Глава 14.Копирайтинг: Формулы текстов, которые продают без впаривания ###

Глава 15.Визуал: Дизайн для тех, у кого лапки (Canva, нейросети, мокапы) #####

МОДУЛЬ 5.ТРАФИК: ГДЕ ВЗЯТЬ ЛЮДЕЙ #####

Глава 16.Бесплатный трафик: Reels, Shorts и TikTok (Или как получать клиентов, не танцуя перед камерой) #####

Глава 17.Telegram и Платный Трафик: Как покупать клиентов и не сжечь бюджет в пепел #####

МОДУЛЬ 6.ПРОДАЖИ И ВОРОНКИ: МАШИНА ДЛЯ ПЕЧАТИ ДЕНЕГ #####

Глава 18.Прогревы: Как продавать, рассказывая истории из жизни (Эффект Netflix) #####

Глава 19.Автоворонки для чайников: Схема, которая печатает деньги, пока вы спите #####

Глава 20.Продажи на Высокие Чеки (Директ и Созвоны). Как закрывать сделки на сотни тысяч рублей без впаривания #####

МОДУЛЬ 7.СЕРВИС И МАСШТАБ: КАК СТАТЬ ИМПЕРИЕЙ #####

Глава 21.Делегирование: Как нанять ассистента и выкупить свою жизнь обратно #####

Глава 22.Комьюнити: Как создать "Секту" фанатов и продавать без рекламы #####

Глава 23.ЭПИЛОГ: Ваш план на 365 дней (Дорожная карта Архитектора) #####

##БОНУСНЫЙ МОДУЛЬ.Бизнес в Белую: Как спать спокойно, не бояться налоговой и не ловить блокировки карт #####

МОДУЛЬ 1. ПСИХОЛОГИЯ: СНОС КРЫШИ И ЗАЛИВКА ФУНДАМЕНТА #####

Глава 1. Синдром Самозванца, или Почему Вася-двоечник уже ездит на Porsche, а вы всё ещё учитесь #####

Добро пожаловать в Архитектуру Онлайн-Бизнеса!

Вы открыли эту книгу, потому что хотите свободы. Вы хотите работать с ноутбуком из кофейни (или с пляжа на Бали), просыпаться без будильника и видеть, как на телефон приходят пуш-уведомления: *«Вам поступил платеж: +15 000 руб.»*. #####

Возможно, вы уже прочитали сотню статей, посмотрели тысячи часов на YouTube про маркетинг, воронки и продажи. Вы умный. У вас в голове энциклопедия.

Но есть одна маленькая проблема. **Вы до сих пор не начали.**



Почему? Потому что в вашей голове живет он. Самый страшный монстр XXI века, убийца мечт и спонсор бедности — **Синдром Самозванца**. ##

Анатомия Монстра: Как звучит Самозванец? ###

Послушайте эти фразы. Если хотя бы одна из них отзывается у вас в голове, значит, вы заражены:

"Ну куда я полезу со своим курсом? В интернете и так миллион экспертов, кто я такой?"

"Мне нужно пройти еще одно обучение, получить еще один диплом, и вот тогдааа я точно буду готов!"

"А вдруг мне зададут вопрос, на который я не знаю ответа? Это же будет позор!"

"Я недостаточно хорош, чтобы брать за свои знания деньги."

Знакомо? А теперь давайте посмотрим правде в глаза.

Ассоциация: Вася и Идеальный Студент #####

Вспомните свою школу или универ. В вашем классе точно был условный Вася. Вася списывал у вас контрольные, с трудом связывал два слова у доски и вообще не блистал интеллектом.

А теперь зайдите в нельзяграмм. Чем занимается Вася? Вася открыл свой бизнес (возможно, кривой), запустил какой-то курс, открыл шиномонтажку или агентство недвижимости. Он ездит на хорошей машине, путешествует и радуется жизни.

А где находится Идеальный Студент (отличник)? Он работает на Васю. Или сидит в офисе с 9 до 18, получая среднюю зарплату, и вечерами читает умные книги, думая, что мир несправедлив.

В чем секрет Васи? У Васи нет Синдрома Самозванца! Вася туповат (в хорошем смысле этого слова), чтобы сомневаться в себе. Пока вы взвешиваете все «за» и «против»,

выверяете шрифты в своей презентации и боитесь сделать ошибку, Вася делает **КРИВО, КОСО, С ОШИБКАМИ, НО ДЕЛАЕТ.**

Рынок платит не за то, что вы умный. Рынок платит за **ДЕЙСТВИЯ. #####**

Главный секрет экспертности: Правило «Второго класса»
##

Самый большой страх новичка звучит так: *«Я не самый крутой профи в своей теме. Есть люди, которые знают дизайн/программирование/английский в 100 раз лучше меня. Как я могу кого-то учить?»*

Давайте разрушим этот миф раз и навсегда.

Представьте, что вы ученик **пятого класса**. Вы умеете умножать, делить, знаете дроби. Можете ли вы пойти преподавать высшую математику студентам МГУ? Нет, они поднимут вас на смех. **##**

А можете ли вы взять за руку ученика **ПЕРВОГО класса** и научить его таблице умножения? Да! Для первоклашки вы — Бог математики. Вы знаете ровно то, что ему нужно **ПРЯМО СЕЙЧАС.**

Запомните это правило: Вам не нужно быть Гуру, Профессором или Стивом Джобсом, чтобы создать свой продукт. Вам достаточно **быть на 2-3 шага впереди своей целевой аудитории.**

Людям часто не нужен профессор с его сложными терминами. Им нужен такой же человек, как они, который просто

прошел этот путь чуть раньше и может объяснить всё «на пальцах». Ваши знания, которые кажутся вам банальными и очевидными — это настоящая магия для того, кто ст

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.