

100

СПОСОБОВ ЗАРАБОТАТЬ НА ЦИФРОВЫХ ПРОДУКТАХ

Как превратить свои знания, идеи и навыки
в источники дохода онлайн



СТРАТЕГИИ



ПРИМЕРЫ



ПОШАГОВЫЕ
ДЕЙСТВИЯ



ДЛЯ
НОВИЧКОВ



РЕАЛЬНЫЕ
ВОЗМОЖНОСТИ

*Digital
Products
Real Income*
♡

PLAN
CREATE
MARKET
SELL
REPEAT

GOOD
IDEAS
MAKE
INCOME
♡

ПРАКТИЧЕСКИЕ
ИДЕИ
ДЛЯ РЕАЛЬНОГО
ДОХОДА
♡

ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ

Виктория Кабанец

**100 способов заработать
на цифровых продуктах**

«Автор»

2026

Кабанец В. В.

100 способов заработать на цифровых продуктах /
В. В. Кабанец — «Автор», 2026

Создать цифровой продукт — это только первый шаг. Настоящий вопрос: как превратить его в источник дохода? В этой книге собрано 100 практических способов монетизации цифровых продуктов: от прямых продаж, наборов и дополнительных предложений до подписок, лицензирования, персонализации, партнёрских продаж и работы с бизнес-клиентами. Вы узнаете, как зарабатывать на PDF-гайдах, шаблонах, электронных книгах, рабочих тетрадях, таблицах, чек-листах и других цифровых материалах, а также как использовать один продукт несколькими способами вместо постоянного создания новых. Для каждой модели показано, кому она подходит, как работает, с чего начать и каких ошибок избегать. В конце книги — 30-дневный план от продукта до первых продаж и основные показатели, которые помогут оценить результат.

© Кабанец В. В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение: цифровой продукт — это только начало	6
Как пользоваться 100 способами	7
1. Прямая продажа цифрового продукта	8
1. Продажа одного PDF-гида	8
2. Практический workbook	9
3. Printable planner	10
4. Spreadsheet	11
5. Notion-шаблон	12
6. Canva-шаблоны	13
7. Prompt pack	14
8. Чек-лист	15
9. Карточки/flashcards	16
10. Мини-ebook	17
2. Bundles и повышение среднего чека	18
11. Тематический bundle	18
12. Starter kit	19
13. Premium bundle	20
14. Seasonal bundle	21
15. Business toolkit	22
16. Creator toolkit	23
17. Student pack	24
18. Money bundle	25
19. Wellness bundle	26
20. Bundle upgrade	27
3. Upsell, cross-sell и продуктовая лестница	28
21. Upsell расширенной версии	28
22. Cross-sell связанного продукта	29
Конец ознакомительного фрагмента.	30

Виктория Кабанец

100 способов заработать на цифровых продуктах

100 способов заработать

на цифровых продуктах

Как превратить свои знания, идеи и навыки в источники дохода онлайн

**100 моделей монетизации • кому продавать • как упаковать • первый тест •
типичные ошибки**

Виктория Кабанец

© Виктория Кабанец, 2026

Введение: цифровой продукт — это только начало

Создать PDF, шаблон, курс или набор материалов недостаточно. Один и тот же цифровой продукт можно монетизировать десятками способов: продать отдельно, объединить в набор, превратить в подписку, лицензировать бизнесу, использовать как вход в более дорогую услугу или адаптировать под новую аудиторию.

Поэтому эта книга не является ещё одним списком «что создать». Её задача — показать, как строить доход вокруг уже существующих знаний, файлов, контента и навыков.

Не спрашивайте только «что мне создать?». Спрашивайте: «какими способами один полезный результат может приносить деньги?»

Доход не гарантирован. Любую модель нужно проверять на реальной аудитории, учитывать правила площадок, налоги, авторские права и требования вашей юрисдикции.

Как пользоваться 100 способами

Выберите один основной продукт, а не создавайте десять новых.

Отметьте 5–10 моделей монетизации, которые подходят его покупателю.

Начните с модели, которую можно проверить за 7–14 дней.

Считайте не только выручку, но и время, комиссии, возвраты и стоимость привлечения.

Масштабируйте только после первых подтверждённых покупок.

1. Прямая продажа цифрового продукта

1. Продажа одного PDF-гида

Для кого: новички с одной конкретной проблемой. **Что продавать/как упаковать:** один файл решает узкую задачу.

Модель дохода: разовая оплата. **Первый тест:** сделайте продукт, который можно объяснить одним предложением. **Ошибка:** слишком широкая тема.

2. Практический workbook

Для кого: аудитория, которой нужно действие. **Что продавать/как упаковать:** упражнения, таблицы и задания.

Модель дохода: разовая оплата. **Первый тест:** соберите 10–15 сильных упражнений. **Ошибка:** пустые страницы ради объёма.

3. Printable planner

Для кого: планирование и организация. **Что продавать/как упаковать:** готовая система для печати.

Модель дохода: разовая оплата. **Первый тест:** создайте минимальный набор ключевых страниц. **Ошибка:** 50 почти одинаковых страниц.

4. Spreadsheet

Для кого: финансы, бизнес, привычки. **Что продавать/как упаковать:** автоматизирует расчёты или учёт.

Модель дохода: разовая оплата. **Первый тест:** добавьте формулы и понятную инструкцию. **Ошибка:** красивая таблица без пользы.

5. Notion-шаблон

Для кого: студенты, creators, бизнес. **Что продавать/как упаковать:** готовая рабочая система.

Модель дохода: разовая оплата. **Первый тест:** решите один workflow. **Ошибка:** слишком сложная система.

6. Canva-шаблоны

Для кого: малый бизнес и creators. **Что продавать/как упаковать:** экономят время на дизайне.

Модель дохода: разовая оплата. **Первый тест:** сделайте набор под одну задачу.
Ошибка: несвязанный bundle.

7. Prompt pack

Для кого: пользователи ИИ. **Что продавать/как упаковать:** готовые запросы для одной цели.

Модель дохода: разовая оплата. **Первый тест:** проверьте каждый prompt на практике. **Ошибка:** генерировать повторы.

8. Чек-лист

Для кого: новички. **Что продавать/как упаковать:** снижает риск забыть шаг.

Модель дохода: low-ticket. **Первый тест:** сожмите процесс в 10–25 пунктов. **Ошибка:** общие советы.

9. Карточки/flashcards

Для кого: обучение. **Что продавать/как упаковать:** ускоряют повторение.

Модель дохода: разовая оплата. **Первый тест:** сделайте одну тему полностью.

Ошибка: слишком мелкий шрифт.

10. Мини-ebook

Для кого: люди, которым нужна быстрая инструкция. **Что продавать/как упаковать:** структурированное решение.

Модель дохода: разовая оплата. **Первый тест:** сделайте коротко, но содержательно.

Ошибка: растягивать текст ради страниц.

2. Bundles и повышение среднего чека

11. Тематический bundle

Для кого: покупатели одной задачи. **Что продавать/как упаковать:** 3–5 связанных продуктов.

Модель дохода: единая цена выше одного продукта. **Первый тест:** объедините только логичные материалы. **Ошибка:** свалка файлов.

12. Starter kit

Для кого: новички. **Что продавать/как упаковать:** всё для первого шага.

Модель дохода: пакетная цена. **Первый тест:** включите guide + checklist + template.

Ошибка: слишком много теории.

13. Premium bundle

Для кого: покупатели, которым нужна полнота. **Что продавать/как упаковать:** расширенные версии и бонусы.

Модель дохода: премиальная цена. **Первый тест:** добавьте реальную дополнительную ценность. **Ошибка:** бонусы без пользы.

14. Seasonal bundle

Для кого: сезонная аудитория. **Что продавать/как упаковать:** продукты под конкретный период.

Модель дохода: разовая продажа. **Первый тест:** адаптируйте существующие материалы. **Ошибка:** создавать сезон без спроса.

15. Business toolkit

Для кого: предприниматели. **Что продавать/как упаковать:** шаблоны для нескольких связанных процессов.

Модель дохода: разовая продажа. **Первый тест:** решите одну бизнес-функцию. **Ошибка:** слишком широкий набор.

16. Creator toolkit

Для кого: создатели контента. **Что продавать/как упаковать:** контент-план + templates + prompts.

Модель дохода: разовая продажа. **Первый тест:** покажите workflow использования.
Ошибка: 100 шаблонов без инструкции.

17. Student pack

Для кого: ученики. **Что продавать/как упаковать:** планер + карточки + tracker.

Модель дохода: разовая продажа. **Первый тест:** соберите по одной учебной цели.

Ошибка: универсальный набор для всех.

18. Money bundle

Для кого: люди, ведущие бюджет. **Что продавать/как упаковать:** budget sheet + savings tracker + guide.

Модель дохода: разовая продажа. **Первый тест:** сделайте цифры простыми. **Ошибка:** обещать финансовый результат.

19. Wellness bundle

Для кого: self-care аудитория. **Что продавать/как упаковать:** journal + tracker + prompts.

Модель дохода: разовая продажа. **Первый тест:** держите тему узкой. **Ошибка:** медицинские обещания.

20. Bundle upgrade

Для кого: существующие покупатели. **Что продавать/как упаковать:** доплата от одного продукта к набору.

Модель дохода: upsell. **Первый тест:** предложите upgrade после покупки. **Ошибка:** заставлять покупать заново.

3. Upsell, cross-sell и продуктовая лестница

21. Upsell расширенной версии

Для кого: покупатель basic. **Что продавать/как упаковать:** больше функций/страниц/примеров.

Модель дохода: доплата. **Первый тест:** покажите разницу Basic vs Pro. **Ошибка:** искусственно урезать basic.

22. Cross-sell связанного продукта

Для кого:

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.