

18+

Samael Blackart

ЦИФРОВОЙ ПАРАЗИТ

Инструкция для тех, кто
не хочет создавать своё, а хочет
получать процент

Samael Blackart

**Цифровой паразит. Инструкция
для тех, кто не хочет создавать
своё, а хочет получать процент**

«Издательские решения»

Blackart S.

Цифровой паразит. Инструкция для тех, кто не хочет создавать своё, а хочет получать процент / S. Blackart — «Издательские решения»,

«Цифровой паразит» — вторая книга серии «Взлом матрицы бедности». Практическое руководство для тех, кто хочет зарабатывать, не создавая свой продукт. Внутри: 3 модели посредничества с примерами и математикой; 5 партнерских программ для старта без аудитории; пошаговый план создания ИИ-агентов для малого бизнеса; 10 идей микро-SaaS, которые можно запустить без кода за 2 недели. Для новичков. С нуля. С бюджетом 0 рублей.

© Blackart S.

© Издательские решения

Содержание

ЦИФРОВОЙ ПАРАЗИТ: КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА ЧУЖИХ ОШИБКАХ И ЛЕНИ	6
ДИСКЛЕЙМЕР	7
ВВЕДЕНИЕ. ПРАВИЛО «САМОЙ ЧИСТОЙ ВОДЫ»	8
ГЛАВА 1. ПОСРЕДНИЧЕСТВО БЕЗ СПРОСА	9
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Цифровой паразит Инструкция для тех, кто не хочет создавать своё, а хочет получать процент

Samael Blackart

© Samael Blackart, 2026

ISBN 978-5-0071-3056-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ЦИФРОВОЙ ПАРАЗИТ: КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА ЧУЖИХ ОШИБКАХ И ЛЕНИ

Инструкция для тех, кто не хочет создавать своё, а хочет получать процент

Автор: Samael Blackart
Серия: Взлом матрицы бедности
Год: 2026

ДИСКЛЕЙМЕР

Данная книга носит исключительно информационно-образовательный характер. Автор не является финансовым консультантом, лицензированным инвестиционным советником или налоговым специалистом. Все описанные схемы, методы и примеры приведены для ознакомления и не являются гарантией получения дохода. Любой заработок требует личных усилий, времени и несет в себе риски. Читатель принимает все решения самостоятельно и несёт полную ответственность за свои действия. Перед началом любой коммерческой деятельности автор настоятельно рекомендует проконсультироваться с юристом и налоговым специалистом в вашей юрисдикции. Автор и издатель не несут ответственности за возможные финансовые потери, упущенную выгоду или любые иные последствия использования информации из данной книги. Упоминание конкретных сервисов, платформ и инструментов не является рекламной или рекомендацией.

© Samael Blackart, 2026. Все права защищены.

ВВЕДЕНИЕ. ПРАВИЛО «САМОЙ ЧИСТОЙ ВОДЫ»

Запомни одно правило. Запомни его на всю жизнь. Оно важнее всех книг, которые ты прочтешь после этой.

«Богатые не копают колодцы. Богатые продают воду.»

В золотую лихорадку 1849 года в Калифорнии разбогатели не старатели. Разбогател парень, который продавал им лопаты, джинсы и воду. Старатели находили золото и теряли его. Продавец лопат построил империю.

Это и есть правило самой чистой воды.

Ты можешь всю жизнь добывать золото — копать землю, рисковать, работать в грязи. А можешь встать рядом и продавать тем, кто копает, всё, что им нужно. И получать свой процент с каждой их унции.

В 2026 году «золото» — это деньги клиентов. А «лопаты и вода» — это посредничество, партнерские программы, ИИ-агенты и микро-сервисы.

Цифровой паразит — это не оскорбление. Это комплимент. Это человек, который нашел способ питаться энергией большой системы, не создавая ничего с нуля. Он не производит товар. Он не оказывает услугу. Он соединяет того, у кого есть деньги, с тем, у кого есть товар/услуга. И берет за это процент.

Звучит цинично? Может быть. Но это самый быстрый и самый безопасный путь к деньгам.

Почему безопасный? Потому что ты не рискуешь своим товаром. Ты не закупаешь партию, которая может не продаться. Ты не нанимаешь штат, который нужно кормить. Ты не создаешь продукт, который может никому не понадобиться.

Ты просто находишь спрос и находишь предложение. И соединяешь их. За процент.

В этой книге ты узнаешь:

— Как стать посредником, даже если у тебя нет ни товара, ни клиентов, ни репутации.

— Как зарабатывать на партнерских программах, вставляя ссылки туда, где люди уже готовы покупать.

— Как создавать ИИ-агентов для малого бизнеса и брать с них подписку.

— Как собирать микро-SaaS (простые сервисы) без программирования и продавать к ним доступ.

Каждая глава — это готовая бизнес-модель. Которую можно запустить за выходные. С бюджетом 0 рублей.

Ты готов стать паразитом? Тогда поехали.

ГЛАВА 1. ПОСРЕДНИЧЕСТВО БЕЗ СПРОСА

1.1. Главный секрет богатых

Давай я открою тебе тайну, которую скрывают все «успешные предприниматели».

Они ничего не создают.

Ресторан? Он не готовит. Он нанимает повара и находит клиентов. Салон красоты? Он не стрижет. Он нанимает мастера и находит клиентов. Стройфирма? Она не кладет кирпичи. Она нанимает бригаду и находит заказчиков. Маркетплейс? Он не производит товары. Он соединяет продавцов и покупателей.

Бизнес — это всегда посредничество. Вопрос только в том, на каком уровне ты посредничаешь.

Новичок думает: «Чтобы зарабатывать, мне нужно что-то создать». Паразит думает: «Чтобы зарабатывать, мне нужно что-то соединить».

Разница — в подходе. И в результате.

1.2. Три типа посредничества

ТИП 1. ЛИЧНОЕ ПОСРЕДНИЧЕСТВО (Фриланс-агентство)

Суть: Ты находишь клиента на услугу и передаешь заказ исполнителю. Получаешь разницу.

Пример:

— Клиент хочет сайт за 50 000 руб.

— Ты находишь фрилансера, который сделает за 30 000 руб.

— Твоя прибыль — 20 000 руб.

— Ты не пишешь код. Ты не общаешься с клиентом после передачи. Ты просто соединил.

Плюсы: Не нужны навыки. Быстрый старт. Минусы: Нужны клиенты. Нужны исполнители. Риск, что исполнитель подведет.

ТИП 2. ПЛАТФОРМЕННОЕ ПОСРЕДНИЧЕСТВО (Агрегатор)

Суть: Ты создаешь площадку, где встречаются спрос и предложение. Берешь комиссию.

Пример:

— Ты создал Telegram-бот «Мастера моего района».

— Мастера платят 500 руб./мес за размещение.

— Клиенты пишут в бота, бот пересылает заказ подходящему мастеру.

— Мастер платит тебе 10% с заказа.

Плюсы: Масштабируется. Пассивный доход. Минусы: Нужна аудитория. Нужна раскрутка.

ТИП 3. ИНФОРМАЦИОННОЕ ПОСРЕДНИЧЕСТВО (Лидогенерация)

Суть: Ты продаешь не услугу, а контакт клиента. Бизнес платит тебе за каждого приведенного заказчика.

Пример:

— Стоматология платит 2000 руб. за каждого нового пациента.

— Ты делаешь простую рекламу (или пост в районном чате).

— Человек оставляет заявку.

— Ты передаешь заявку стоматологии. Получаешь 2000 руб.

Плюсы: Бизнесу выгодно (платит только за результат). Тебе — выгодно (не нужно делать работу). Минусы: Нужен поток заявок.

1.3. Как начать посредничать, если ты никто

Самая большая проблема новичка: «Кто я такой, чтобы мне доверили заказ?»

Ответ: Никто. И это нормально.

Тебе не нужно быть известным. Тебе не нужно иметь портфолио. Тебе нужно просто быть полезным.

Вот пошаговый алгоритм запуска личного посредничества за 3 дня.

ДЕНЬ 1. Выбор ниши

Выбери одну из 10 ниш, где посредничество работает лучше всего:

- Ремонт квартир (комиссия 5—10% от сметы)
- Клининг (комиссия 20—30% от заказа)
- Переезды (комиссия 15—20%)
- Репетиторство (комиссия 20—30% от занятия)
- Фото/видео съемка (комиссия 15—25%)
- Организация праздников (комиссия 10—20%)
- Свадебные услуги (комиссия 10—20%)
- Ремонт техники (комиссия 20—30%)
- Дизайн интерьера (комиссия 5—10% от проекта)
- Юридические услуги (комиссия 10—20%)

Выбери одну. Желательно ту, в которой ты хоть немного разбираешься или которая тебе интересна.

ДЕНЬ 2. Поиск исполнителей

Твоя задача — найти 5—10 исполнителей, которые готовы работать с тобой за процент.

Где искать:

- Авито (раздел «Предложение услуг»)
- Профи.ру
- YouDo
- Районные чаты
- Знакомые знакомых

Что писать:

«Здравствуйте! Я занимаюсь привлечением клиентов для [ниша]. Ищу надежного исполнителя для передачи заказов. Работа на % от заказа (обычно 20—30%). Вы получаете готовых клиентов, я — свой процент. Никаких предоплат с вашей стороны. Интересно?»

Из 20 сообщений тебе ответят 5—7. Согласятся 3—4. Этого достаточно.

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.