

ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗНАНИЯ ДЛЯ РЕАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Делитесь
своими знаниями.
Помогайте другим.
Зарабатывайте
онлайн.



КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА СВОИХ ЗНАНИЯХ ОНЛАЙН

ОТ ТОГО, ЧТО ВЫ УЖЕ УМЕЕТЕ,
ДО ПЛАТНЫХ КОНСУЛЬТАЦИЙ, УРОКОВ
И МИНИ-ПРОГРАММ



НАЙДИТЕ
СВОИ СИЛЬНЫЕ
СТОРОНЫ



СОЗДАЙТЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ



ПРИВЛЕКИТЕ
КЛИЕНТОВ



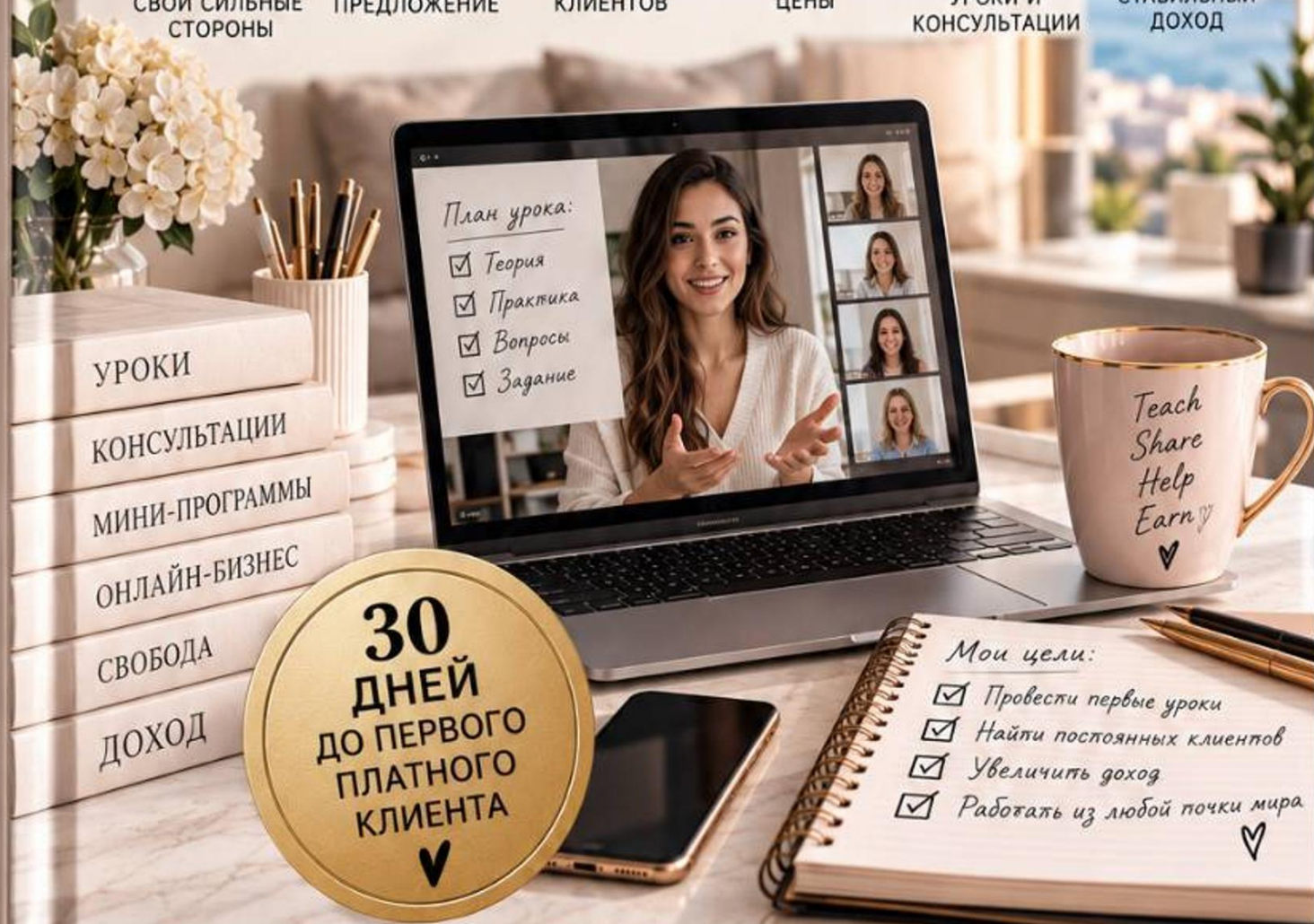
УСТАНОВИТЕ
ЦЕНЫ



ПРОВОДИТЕ
УРОКИ И
КОНСУЛЬТАЦИИ



СОЗДАЙТЕ
СТАБИЛЬНЫЙ
ДОХОД



ГОТОВЫЕ
ШАБЛОНЫ



ПРИМЕРЫ
СООБЩЕНИЙ



ЧЕК-ЛИСТЫ
И ПЛАНЫ



ПРАКТИЧЕСКИЕ
СОВЕТЫ



РЕАЛЬНЫЕ
ПРИМЕРЫ

Виктория Кабанец

**Как зарабатывать на
своих знаниях онлайн**

«Автор»

2026

Кабанец В. В.

Как зарабатывать на своих знаниях онлайн / В. В. Кабанец —
«Автор», 2026

Ваши знания и опыт могут стать источником онлайн-дохода — даже если вы не считаете себя экспертом и у вас пока нет собственной аудитории. Эта книга поможет определить, какие знания и навыки можно монетизировать, превратить их в понятное предложение и начать проводить платные онлайн-уроки, консультации и мини-программы. Вы узнаете, как выбрать свою аудиторию, сформировать предложение, установить цену, найти первых клиентов, провести сильную первую сессию и перейти от разовых встреч к пакетам, мини-группам и повторяемым программам. Внутри — примеры расчётов, структура 60-минутной консультации, готовые шаблоны сообщений, рабочие таблицы, модель роста дохода и практический 30-дневный план до первого платного клиента. Книга подойдёт преподавателям, специалистам, фрилансерам и всем, кто хочет превратить уже имеющиеся знания и навыки в собственный источник дохода онлайн.

© Кабанец В. В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение. Ваши знания уже могут быть продуктом	6
Часть I. За что люди готовы платить	7
1. Знание само по себе не является оффером	7
2. Инвентаризация опыта	8
3. Упражнение «10 вещей»	9
4. Где проходит граница	10
Часть II. Выбираем формат заработка	11
5. Пять уровней монетизации знаний	11
6. Не начинайте с большого курса	12
Часть III. Выбираем конкретную аудиторию	13
7. «Для всех» — плохая стартовая позиция	13
8. Карточка клиента	14
9. Проверка спроса	15
Часть IV. Создаём предложение	16
10. Формула	16
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Виктория Кабанец

Как зарабатывать на своих знаниях онлайн

Как зарабатывать на своих знаниях онлайн

От того, что вы уже умеете, до платных консультаций, уроков и мини-программ

Виктория Кабанец

© Виктория Кабанец, 2026

Введение. Ваши знания уже могут быть продуктом

Чтобы зарабатывать на знаниях, не обязательно быть знаменитым экспертом или создавать большой онлайн-курс. Часто достаточно уметь делать что-то на несколько шагов лучше человека, которому сейчас нужна помощь: объяснить язык, настроить таблицу, подготовиться к собеседованию, разобраться в программе, освоить навык или решить конкретную рабочую задачу.

В этой книге мы построим систему от инвентаризации знаний до первого платного предложения. Вы научитесь выбирать формат, назначать цену, проводить сильную первую сессию, продавать пакеты, работать с группами, собирать отзывы и постепенно превращать личное время в более масштабируемые форматы.

Доход не гарантирован. Цифры в книге — примеры для расчёта модели, а не обещание результата.

Часть I. За что люди готовы платить

1. Знание само по себе не является оффером

Клиент платит не за то, что вы знаете английский, Excel или маркетинг. Он платит за переход из точки А в точку Б: подготовиться к экзамену, научиться вести разговор, собрать отчёт, получить обратную связь, избежать ошибок или быстрее освоить инструмент.

2. Инвентаризация опыта

Источник знаний

Что можно монетизировать

Профессия

консультация, аудит, обучение процессу

Язык

уроки, разговорная практика, подготовка к тесту

Хобби

мастер-класс, мини-программа, сопровождение

Личный практический опыт

структурированная помощь в допустимых темах

Программа/инструмент

обучение, настройка, шаблоны

Навык коммуникации

подготовка, практика, обратная связь

3. Упражнение «10 вещей»

Запишите 10 вещей, с которыми к вам уже обращались за помощью. Рядом напишите: кто спрашивал, какой результат хотел и сколько времени вы потратили. Повторяющиеся вопросы — сильный сигнал для будущего предложения.

4. Где проходит граница

Не продавайте профессиональные медицинские, юридические, инвестиционные или иные регулируемые услуги без необходимых полномочий. Практический опыт можно описывать как опыт, но не выдавать за квалификацию, которой у вас нет.

Часть II. Выбираем формат заработка

5. Пять уровней монетизации знаний

Уровень

Формат

Плюс

Ограничение

1

Разовая консультация

быстро запустить

доход привязан ко времени

2

Пакет сессий

выше чек и результат

нужна структура

3

Мини-группа

доход с одного часа выше

нужна организация

4

Мини-программа

повторяемый процесс

нужно подготовить материалы

5

Записанные материалы + поддержка

масштабирование

нужен трафик и обновления

6. Не начинайте с большого курса

Сначала проведите несколько живых сессий. Они покажут реальные вопросы, ошибки и формулировки клиентов. После этого записанный продукт будет строиться на данных, а не на догадках.

Часть III. Выбираем конкретную аудиторию

7. «Для всех» — плохая стартовая позиция

Сравните: «уроки английского» и «разговорный английский для взрослого, который понимает правила, но боится говорить». Второе предложение сразу объясняет проблему.

8. Карточка клиента

Вопрос

Ответ

Кто этот человек?

Что он уже умеет?

Что у него не получается?

Какой результат нужен?

Почему это важно сейчас?

Что он уже пробовал?

9. Проверка спроса

Найдите 20–30 реальных вопросов, объявлений, комментариев или запросов по теме. Не копируйте чужой продукт — изучайте язык аудитории. Какие слова повторяются? За что люди уже платят? Что вызывает затруднение?

Часть IV. Создаём предложение

10. Формула

«Помогаю [кому] получить [результат] через [формат] за [период/объём]». Чем конкретнее результат, тем легче человеку понять ценность.

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.