

ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗНАНИЯ ДЛЯ РЕАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Твои идеи
могут стать
реальными
товарами

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА PRINT-ON-DEMAND С НУЛЯ

КАК ПРОДАВАТЬ ФУТБОЛКИ, КРУЖКИ, ПОСТЕРЫ
И ДРУГИЕ ТОВАРЫ СО СВОИМ ДИЗАЙНОМ
БЕЗ СКЛАДА И ЗАКУПКИ ТОВАРА

СОЗДАВАЙ
ПРОДАВАЙ
ЗАРАБАТЫВАЙ



ВЫБОР
НИШИ



СОЗДАНИЕ
ДИЗАЙНОВ



ПЛАТФОРМЫ
И ПОСТАВЩИКИ



МАРКЕТИНГ
И ПРОДВИЖЕНИЕ



РЕАЛЬНЫЕ
ПРИМЕРЫ



ПЛАН
ДЕЙСТВИЙ



ETSY

PRINTFUL

GELATO

REDBUBBLE

SHOPIFY

IDEAS TO INCOME

Мой план:

- ☒ Выбрать нишу
- ☒ Создать дизайны
- ☒ Открыть магазин
- ☒ Добавить товары
- ☒ Получить первые продажи

Design
Create
• Sell •
Repeat

50
ИДЕЙ ДЛЯ
ТОВАРОВ
С ДИЗАЙНОМ
ВНУТРИ



ПОШАГОВЫЕ
ИНСТРУКЦИИ



ГОТОВЫЕ
ИДЕИ



ЧЕК-ЛИСТЫ
И ШАБЛОНЫ



СОВЕТЫ
И ОШИБКИ



30-ДНЕВНЫЙ
ПЛАН



РЕАЛЬНЫЕ
ПРИМЕРЫ

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА PRINT-ON-DEMAND С НУЛЯ

ВИКТОРИЯ
КАБАНЕЦ



Виктория Кабанец

Как зарабатывать на print-on-demand с нуля

<https://litres.ru/74505939>

SelfPub; 2026

Аннотация

Print-on-demand позволяет создавать футболки, кружки, постеры, сумки и другие товары, которые производятся только после оформления заказа покупателем.

Эта книга — практическое руководство для тех, кто хочет разобраться в модели print-on-demand с нуля и превратить свои идеи в реальные товары. Вы узнаете, как выбрать нишу, найти идеи для дизайнов, подобрать товары и POD-поставщика, создавать привлекательные mockups, оформлять карточки товаров, рассчитывать цену и реальную прибыль, привлекать покупателей и анализировать результаты.

Внутри — 50 идей для POD-коллекций, формулы расчёта маржи, чек-листы, рекомендации по авторскому праву и товарным знакам, работа с персонализацией, возвратами и рекламой, а также пошаговый 30-дневный план запуска первой коллекции.

Книга подойдёт начинающим предпринимателям, дизайнерам, создателям цифрового контента и всем, кто хочет

освоить ещё одну модель онлайн-бизнеса без необходимости заранее закупать товар.

Содержание

Введение. Товар существует после заказа	6
Часть I. Как устроен print-on-demand	7
1. Кто за что отвечает	7
2. Как движутся деньги	8
3. Три модели запуска	9
Часть II. Выбор ниши	10
4. Не начинайте с «для всех»	10
5. Формула ниши	11
6. Как проверить идею до создания 100 дизайнов	12
Часть III. Какие товары продавать	13
7. Не ограничивайтесь футболками	13
8. Выбирайте продукт по контексту	15
Часть IV. 50 идей для POD-коллекций	16
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Виктория Кабанец

Как зарабатывать на print-on-demand с нуля

Как зарабатывать на print-on-demand с нуля

**Как продавать футболки, кружки, постеры и другие
товары со своим дизайном без склада и закупки товара**

Виктория Кабанец

Практическое руководство

© Виктория Кабанец, 2026

Введение. Товар существует после заказа

Print-on-demand (POD) — модель, при которой товар печатается после того, как покупатель оформил заказ. Продавцу не обязательно заранее закупать сотни футболок, кружек или постеров и хранить их дома. Обычно POD-партнёр печатает дизайн на выбранном товаре и отправляет заказ покупателю, а продавец отвечает за идею, ассортимент, карточку товара, маркетинг и экономику проекта.

Но отсутствие склада не означает отсутствие работы. У POD есть себестоимость, комиссии, доставка, возвраты, требования площадок, конкуренция и риски нарушения авторских прав. Поэтому эта книга не обещает «лёгкий пассивный доход». Её задача — помочь вам построить понятную систему: от ниши и дизайна до первых продаж и анализа маржи.

Часть I. Как устроен print-on-demand

1. Кто за что отвечает

Участник

Задача

Вы

ниша, дизайн, ассортимент, цена, карточки товаров, продвижение, поддержка клиента

POD-поставщик

печать, упаковка и обычно отправка

Маркетплейс / магазин

витрина, оплата, правила площадки, иногда трафик

Покупатель

выбирает товар, размер/вариант и оформляет заказ

2. Как движутся деньги

Покупатель платит розничную цену. Из неё вычитаются себестоимость товара и печати, комиссии площадки, возможные платежные комиссии, налоги, расходы на рекламу, скидки и иногда доставка. То, что остаётся, — не всегда чистая прибыль: нужно учитывать возвраты и другие операционные расходы.

3. Три модели запуска

Модель

Плюс

Минус

Маркетплейс + POD

быстрее стартовать, есть готовая инфраструктура
комиссии и правила площадки

Собственный магазин + POD

больше контроля над брендом
трафик нужно привлекать самостоятельно

Гибрид

можно тестировать разные каналы
больше процессов для контроля

Часть II. Выбор ниши

4. Не начинайте с «для всех»

Дизайн «для всех, кто любит кофе» конкурирует с огромным количеством товаров. Гораздо полезнее искать сочетание аудитории, ситуации покупки и эмоционального повода: профессия + юмор, хобби + подарок, семейная роль + событие, локальная тема + стиль.

5. Формула ниши

Аудитория + повод + стиль + продукт. Например: владельцы определённого хобби + подарок + минимализм + кружка. Чем яснее покупатель понимает «это про меня» или «это идеальный подарок для него», тем легче объяснить ценность.

6. Как проверить идею до создания 100 дизайнов

Посмотрите, какие формулировки и продукты уже покупают в выбранной категории.

Отделяйте реальный спрос от количества конкурентов: много предложений не гарантирует продажи.

Изучайте отзывы покупателей: что им нравится и что раздражает.

Проверьте сезонность и подарочные поводы.

Не копируйте чужие дизайны, тексты и брендинг.

Начните с небольшой коллекции и расширяйте её по данным.

Часть III. Какие товары продавать

7. Не ограничивайтесь футболками

Категория

Что можно тестировать

Одежда

футболки, свитшоты, худи, детская одежда

Дом

кружки, подушки, пледы, полотенца

Стены

постеры, принты, холсты

Аксессуары

сумки, чехлы, кепки, носки

Канцелярия

блокноты, стикеры, календари

Подарки

персонализированные товары и тематические наборы

8. Выбирайте продукт по контексту

Один и тот же дизайн не обязательно одинаково хорошо работает на футболке и постере. Товар должен соответствовать ситуации использования. Минималистичная цитата может выглядеть естественно на постере, но слишком пусто на большой одежде; маленькая персонализация может быть сильнее на кружке или подарочном аксессуаре.

Часть IV. 50 идей для POD-коллекций

1. Профессии с добрым профессиональным юмором
2. Подарки учителям
3. Подарки медработникам
4. Владельцы определённых пород собак
5. Любители кошек
6. Садоводы
7. Любители книг
8. Домашняя выпечка

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.