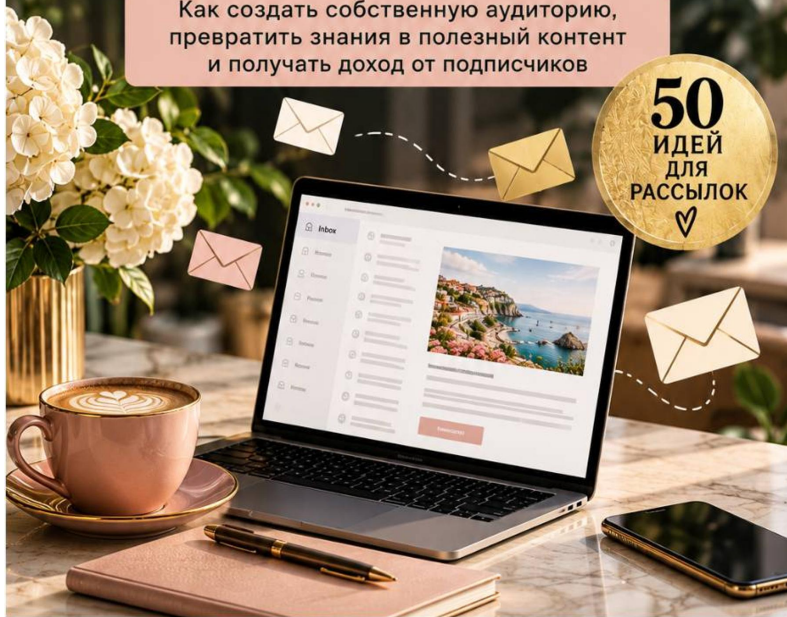


— ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ —

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА ПЛАТНОЙ EMAIL-РАССЫЛКЕ

Как создать собственную аудиторию,
превратить знания в полезный контент
и получать доход от подписчиков

50
ИДЕЙ
ДЛЯ
РАССЫЛОК
♥



**СВОЯ
АУДИТОРИЯ**

КАК ПРИВЛЕЧЬ
ПОДПИСЧИКОВ



КОНТЕНТ

ГОТОВЫЕ
ТЕМЫ И ФОРМАТЫ



МОНЕТИЗАЦИЯ

ПЛАТНЫЕ ПОДПИСКИ
AFFILIATE
И СПОНСОРСТВО



АВТОМАТИЗАЦИЯ

ЭКОНОМЬ ВРЕМЯ
И МАСШТАБИРУЙ
ДОХОД



**30-ДНЕВНЫЙ
ПЛАН**

ОТ НУЛЯ
ДО ПЕРВЫХ
ПОДПИСЧИКОВ

Виктория Кабанец

Как зарабатывать на платной email-рассылке

<https://litres.ru/74506273>

SelfPub; 2026

Аннотация

Email-рассылка может быть не просто способом отправлять письма, а самостоятельным цифровым активом и источником дохода. Вам не нужны десятки тысяч подписчиков — гораздо важнее собрать заинтересованную аудиторию и регулярно давать ей контент, который действительно хочется читать.

Эта книга — практическое руководство по созданию и монетизации собственной email-рассылки с нуля. Вы узнаете, как выбрать нишу, сформулировать идею рассылки, создать lead magnet, привлечь первых подписчиков, писать письма, которые открывают и читают, и постепенно перейти к монетизации.

Внутри — 50 идей для рассылок, 20 готовых email-шаблонов, варианты бесплатной и premium-подписки, способы заработка через платный контент, собственные продукты, affiliate-маркетинг и спонсорство, основные метрики, автоматизация и пошаговый 30-дневный план запуска.

Книга подойдёт всем, кто хочет создать собственную аудиторию и превратить полезные знания в дополнительный источник онлайн-дохода.

Содержание

Введение. Почему email снова становится активом	6
Часть I. Выберите модель рассылки	7
1. Что продавать подписчику	8
Часть II. Ниша и позиционирование	9
2. Формула сильной темы	9
3. Пять вопросов	10
4. Не выбирайте тему только по потенциальным деньгам	11
Часть III. 50 идей для email-рассылок	12
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Виктория Кабанец

Как зарабатывать на платной email-рассылке

Как зарабатывать на платной email-рассылке

Как создать собственную аудиторию, превратить знания в полезный контент и получать доход от подписчиков

Виктория Кабанец

Практическое руководство

© Виктория Кабанец, 2026

Введение. Почему email снова становится активом

Социальные сети дают быстрый доступ к аудитории, но правила выдачи, охваты и доступ к аккаунту зависят от платформы. Email-рассылка строится иначе: человек добровольно оставляет адрес и разрешает вам отправлять письма. Это создаёт более прямой канал связи, который можно развивать годами.

Платная рассылка — не обязательно закрытая подписка с первого дня. Сначала можно собрать бесплатную аудиторию, доказать ценность контента, а затем монетизировать её через премиум-подписку, собственные продукты, партнёрские рекомендации, консультации или спонсорские интеграции.

Эта книга поможет пройти путь от идеи и первых подписчиков до понятной модели дохода — без покупки сомнительных баз и массового спама.

Часть I. Выберите модель рассылки

Модель Как работает

Бесплатная

весь контент бесплатный, монетизация через продукты/партнёрства/спонсоров

Freemium

часть писем бесплатна, часть доступна платным подписчикам

Платная

основная ценность доступна только по подписке

Гибрид

бесплатный контент + платная подписка + дополнительные продукты

1. Что продавать подписчику

Не письма как таковые, а регулярную ценность: отбор информации, экономию времени, практические инструкции, анализ, идеи, шаблоны, исследования, профессиональный взгляд или доступ к структурированной системе.

Часть II. Ниша и позиционирование

2. Формула сильной темы

Аудитория + проблема/интерес + обещанный тип пользы.
Например: «еженедельные идеи продвижения для мастеров красоты» намного яснее, чем «рассылка про бизнес».

3. Пять вопросов

Кому я пишу?

Какую повторяющуюся проблему решаю?

Почему человеку стоит открыть следующее письмо?

Могу ли я писать об этом минимум полгода?

Есть ли естественный способ монетизации?

4. Не выбирайте тему только по потенциальным деньгам

Если вы не можете регулярно создавать полезный материал, подписка быстро потеряет ценность. Лучше узкая тема, в которой вы способны стабильно помогать читателю.

Часть III. 50 идей для email-рассылок

1. Онлайн-маркетинг для малого бизнеса
2. Идеи контента для экспертов
3. AI-инструменты недели
4. Удалённая работа
5. Фриланс без хаоса
6. Личный бюджет
7. Экономия без крайностей
8. Мини-бизнес из дома
9. Digital products
10. Партнёрский маркетинг
11. E-commerce наблюдения
12. Print-on-demand идеи
13. UGC для начинающих
14. Карьера после перерыва
15. Работа для родителей
16. Изучение иностранного языка
17. Русский для иностранцев
18. Нидерландский для начинающих
19. Книжные рекомендации
20. Конспекты бизнес-книг
21. Психология привычек

22. Планирование недели
23. Минимализм
24. Организация дома
25. Meal planning
26. Быстрые семейные рецепты
27. Домашняя выпечка
28. Beauty-находки
29. Уход за кожей
30. Мода без лишних покупок
31. Путешествия с бюджетом
32. Жизнь в конкретном городе
33. Культурные различия
34. Новости одной отрасли с объяснениями
35. SEO для новичков
36. Email-маркетинг
37. Продажи без давления
38. Сторителлинг для бизнеса
39. Canva-дизайн
40. Фотография на смартфон
41. Stock-контент
42. Видео для соцсетей
43. Подкастинг
44. Онлайн-преподавание
45. Самоорганизация фрилансера
46. Новые сервисы для предпринимателей

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.