

ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ

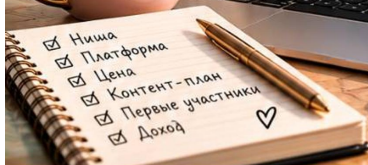
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗНАНИЯ ДЛЯ РЕАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА ПЛАТНОМ ОНЛАЙН-СООБЩЕСТВЕ

Как создать закрытое сообщество,
привлечь первых участников
и построить регулярный доход
на подписке

30
ИДЕЙ
ДЛЯ
ПЛАТНЫХ
СООБЩЕСТВ

- ✓ Идеи для сообщества
- ✓ Привлечение участников
- ✓ Контент и вовлечённость
- ✓ Монетизация
- ✓ Готовые шаблоны
- ✓ 30-дневный план



GOOD COMMUNITY
GOOD INCOME



НИША

КАК ВЫБРАТЬ
ПРИБЫЛЬНУЮ ТЕМУ



УЧАСТНИКИ

КАК ПРИВЛЕЧЬ
ПЕРВЫХ ПОДПИСЧИКОВ



КОНТЕНТ

УРОКИ, ПРЯМЫЕ ЭФИРЫ,
ЧАТЫ, ЧЕЛЛЕНДЖИ



МОНЕТИЗАЦИЯ

ПОДПИСКА, ДОП. ПРОДУКТЫ,
УСЛУГИ, ПАРТНЁРКИ



30-ДНЕВНЫЙ
ПЛАН

ОТ ИДЕИ ДО ПЕРВЫХ
ПЛАТЯЩИХ УЧАСТНИКОВ

Виктория Кабанец

Как зарабатывать на платном онлайн-сообществе

<https://litres.ru/74506922>

SelfPub; 2026

Аннотация

Платное онлайн-сообщество — это не просто закрытый чат. При правильной модели оно может стать самостоятельным онлайн-продуктом с регулярной подпиской, полезным контентом и активной аудиторией.

Эта книга — практическое руководство для тех, кто хочет создать собственное платное сообщество с нуля. Вы узнаете, как выбрать нишу, сформулировать ценность подписки, определить цену, найти первых участников, организовать onboarding и создать систему, благодаря которой людям действительно хочется оставаться внутри.

Внутри — 30 идей для платных сообществ, 20 готовых prompts для вовлечения, примеры приглашений, контент-календарь, финансовый калькулятор, стратегия роста от первых 10 до 100+ участников и подробный 30-дневный план запуска.

Книга подойдёт экспертам, авторам, преподавателям, фрилансерам, предпринимателям и создателям контента,

которые хотят построить онлайн-сообщество вокруг своих знаний, опыта или профессиональной темы.

Содержание

Введение. Люди платят не за чат	6
1. Из чего состоит community-бизнес	7
Не продавайте доступ	8
2. 30 идей для платных сообществ	9
3. Как выбрать идею	11
Пять фильтров	11
4. Бесплатное или платное	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Виктория Кабанец

Как зарабатывать на платном онлайн- сообществе

Как зарабатывать на платном онлайн-сообществе

Как создать закрытое сообщество, привлечь первых участников и построить регулярный доход на подписке

Виктория Кабанец

Практическое руководство

© Виктория Кабанец, 2026

Введение. Люди платят не за чат

Платное сообщество — это не просто закрытая группа. Участник остаётся, когда получает повторяющуюся ценность: доступ к людям, поддержке, знаниям, обратной связи, структуре, событиям или возможностям, которые помогают ему двигаться быстрее.

Главное отличие подписной модели от разовой продажи — необходимость доказывать ценность каждый месяц. Поэтому хороший community-бизнес строится не вокруг количества сообщений, а вокруг результата участника и причин вернуться.

Эта книга поможет пройти путь от идеи до первых участников, настроить регулярную работу и оценивать экономику без обещаний «пассивного дохода».

1. Из чего состоит community-бизнес

Элемент

Вопрос

Аудитория

Для кого сообщество?

Обещание

Какую повторяющуюся ценность получает участник?

Формат

Что происходит внутри?

Цена

Почему подписка стоит этих денег?

Привлечение

Откуда приходят новые участники?

Удержание

Почему они остаются?

Не продавайте доступ

Фраза «закрытый чат за 990 #» слаба. Сильнее: конкретная аудитория + понятная цель + регулярный механизм достижения результата.

2. 30 идей для платных сообществ

1. Клуб начинающих фрилансеров
2. Сообщество создателей цифровых продуктов
3. Клуб affiliate-маркетинга
4. UGC Creator Club
5. AI для малого бизнеса
6. SEO-клуб для владельцев сайтов
7. Клуб авторов и блогеров
8. Content Accountability Club
9. Клуб изучающих иностранный язык
10. Разговорный языковой клуб
11. Сообщество онлайн-преподавателей
12. Клуб карьерного роста
13. Клуб удалённых специалистов
14. Женский предпринимательский клуб
15. Клуб владельцев Etsy-магазинов
16. Print-on-demand клуб
17. Клуб фотографов
18. Клуб мобильной съёмки
19. Книжный клуб с разбором и встречами
20. Клуб продуктивности
21. Клуб финансовой дисциплины
22. No-spend challenge community
23. Клуб планирования питания

- 24. Сообщество домашних кондитеров
- 25. Beauty community по конкретной теме
- 26. Клуб путешественников по конкретному региону
- 27. Сообщество экспатов
- 28. Клуб родителей с образовательными материалами
- 29. Профессиональный mastermind по узкой специальности
- 30. Клуб совместной работы и еженедельной отчётности

3. Как выбрать идею

Пять фильтров

Проблема или цель повторяется, а не решается за один вечер.

Людям полезно взаимодействовать не только с вами, но и друг с другом.

Вы способны поддерживать формат минимум несколько месяцев.

Есть конкретный результат, прогресс или опыт, ради которого стоит возвращаться.

Вы можете объяснить отличие бесплатного контента от платного пространства.

Если ценность полностью можно передать одним PDF, подписка может быть лишней. Тогда цифровой продукт часто честнее и проще.

4. Бесплатное или платное

Модель

Роль

Бесплатная группа

охват, знакомство, обсуждение

Paid community

глубина, структура, доступ, события, accountability

Freemium

бесплатный вход + премиальный уровень

Курс + community

обучение + поддержка

Membership + библиотека

регулярные материалы + сообщество

Платный уровень должен иметь самостоятельную ценность, а не искусственно прятать базовую информацию.

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.