

ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ

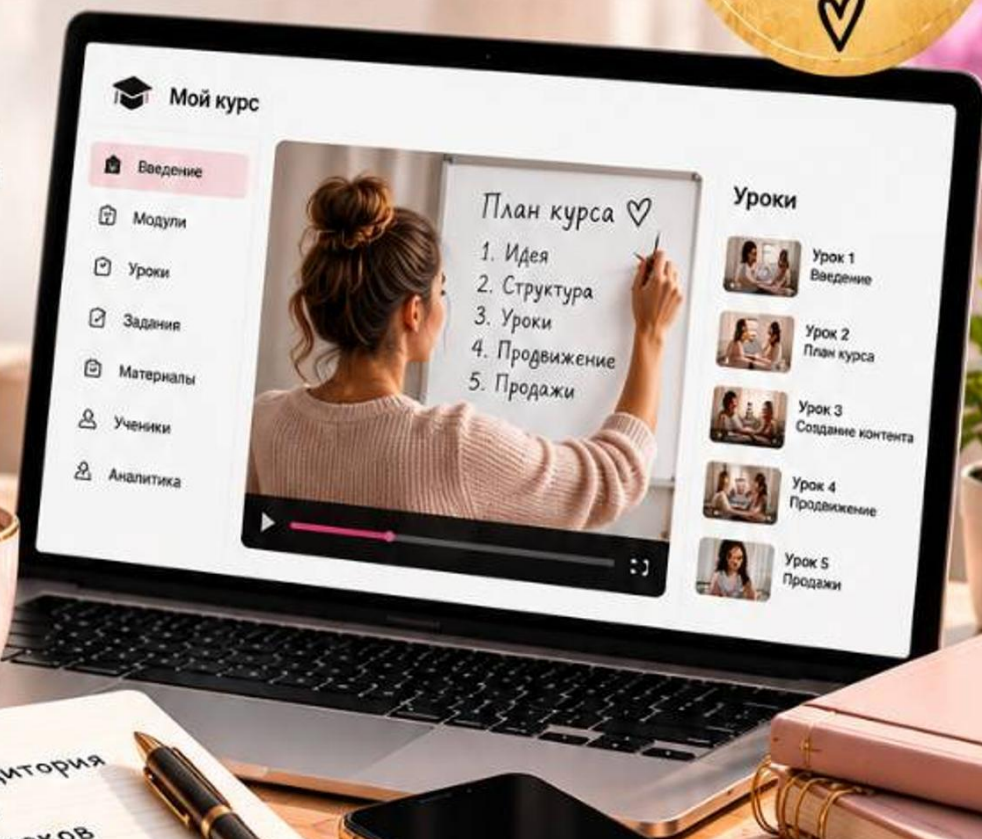
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗНАНИЯ ДЛЯ РЕАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА ОНЛАЙН- КУРСАХ

Как превратить свои знания
в обучающий продукт, найти первых
учеников и построить систему продаж

30
ИДЕЙ
ДЛЯ
ОНЛАЙН-
КУРСОВ

- ✓ Идеи для курсов
- ✓ Структура и содержание
- ✓ Создание и запись уроков
- ✓ Платформа и техническая настройка
- ✓ Продвижение и продажи
- ✓ Готовые шаблоны
- ✓ 30-дневный план



ONLINE COURSE
DIGITAL PRODUCTS
PASSIVE INCOME
FREEDOM

- ☑ Тема
- ☑ Целевая аудитория
- ☑ Структура
- ☑ Запись уроков
- ☑ Продвижение
- ☑ Продажи
- ☑ Доход



ИДЕИ

30 ПРИБЫЛЬНЫХ
ТЕМ ДЛЯ КУРСОВ



СОЗДАНИЕ

КАК СТРУКТУРИРОВАТЬ
И ЗАПИСАТЬ КУРС



ПРОДВИЖЕНИЕ

КАК НАЙТИ
ПЕРВЫХ УЧЕНИКОВ



ПРОДАЖИ

СТРАТЕГИИ,
ЦЕНЫ, ВОРОНКИ,
АВТОМАТИЗАЦИЯ



30-ДНЕВНЫЙ
ПЛАН

ОТ ИДЕИ ДО ПЕРВЫХ
ПРОДАЖ

Виктория Кабанец

**Как зарабатывать
на онлайн-курсах**

«Автор»

2026

Кабанец В. В.

Как зарабатывать на онлайн-курсах / В. В. Кабанец — «Автор»,
2026

Чтобы создать онлайн-курс, недостаточно просто записать несколько видео. Сильный обучающий продукт начинается с конкретной проблемы аудитории, понятного результата и программы, которая действительно помогает ученику пройти путь от знаний к практике. Эта книга — пошаговое руководство для тех, кто хочет превратить свои знания и навыки в онлайн-курс и начать его продавать. Вы узнаете, как проверить идею ещё до записи уроков, определить целевую аудиторию, построить программу, создать минимальную версию курса, найти первых beta-учеников и установить цену. Внутри — 30 идей для онлайн-курсов, структура программы и отдельных уроков, финансовый калькулятор, 15 практических шаблонов, стратегия поиска первых учеников и подробный 30-дневный план от идеи до первых продаж. Книга подойдёт экспертам, преподавателям, фрилансерам, консультантам и авторам, которые хотят упаковать свои знания в самостоятельный цифровой образовательный продукт.

© Кабанец В. В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение. Сначала результат — потом уроки	6
1. 30 идей для онлайн-курсов	7
2. Проверяем идею до записи	8
Пять вопросов	8
Сигналы спроса	9
3. Интервью с потенциальным учеником	10
4. Формулируем результат	11
Формула	12
5. Curriculum backwards	13
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Виктория Кабанец

Как зарабатывать на онлайн-курсах

Как зарабатывать на онлайн-курсах

Как превратить свои знания в обучающий продукт, найти первых учеников и построить систему продаж

Виктория Кабанец

Практическое руководство

© Виктория Кабанец, 2026

Введение. Сначала результат — потом уроки

Онлайн-курс — это не набор длинных видео. Это путь от точки А к конкретному результату. Чем яснее этот путь, тем проще создать программу, объяснить её ценность и помочь ученику дойти до конца.

Главная ошибка новичка — месяцами записывать уроки до проверки спроса. В этой книге мы начинаем с аудитории, проблемы и минимальной версии курса, а уже затем расширяем продукт.

1. 30 идей для онлайн-курсов

1. Основы фриланса
2. Поиск первых клиентов
3. Создание цифровых продуктов
4. Affiliate-маркетинг
5. UGC для новичков
6. SEO для малого бизнеса
7. Email-маркетинг
8. Контент-план на месяц
9. AI для работы
10. Canva для бизнеса
11. Мобильная фотография
12. Видеомонтаж для новичков
13. Создание faceless-контента
14. Основы подкастинга
15. Создание блога
16. Русский язык для иностранцев
17. Нидерландский для начинающих
18. Подготовка к языковому экзамену
19. Разговорный английский по теме
20. Онлайн-репетиторство
21. Личный бюджет
22. Планирование расходов
23. Организация дома
24. Капсульный гардероб
25. Уход за кожей по типу
26. Домашняя выпечка
27. Рукоделие
28. Планирование путешествий
29. Навыки удалённой работы
30. Основы личного бренда

2. Проверяем идею до записи

Пять вопросов

Есть ли конкретная аудитория?

Какой измеримый или наблюдаемый результат она хочет?

Что мешает получить его самостоятельно?

Готовы ли люди уже тратить деньги или время на решение?

Можно ли провести ученика к результату за разумный срок?

Сигналы спроса

Повторяющиеся вопросы клиентов, запросы в поиске, популярные обсуждения, существующие продукты и реальные покупки в нише подтверждают наличие интереса. Конкуренция сама по себе не означает, что идея плохая.

3. Интервью с потенциальным учеником

Вопрос

Зачем

Что вы пытаетесь сделать?

понять цель

Что уже пробовали?

увидеть альтернативы

Где застряли?

найти препятствие

Что было бы хорошим результатом?

уточнить обещание

За что уже платили?

понять покупательское поведение

Не спрашивайте только «купили бы вы курс?». Намерение и реальная покупка — разные вещи.

4. Формулируем результат

Слабое обещание: «Курс по контенту». Сильнее: «За 4 недели создать рабочую систему контента и подготовить публикации на следующий месяц». Не обещайте финансовый или иной результат, который зависит от факторов вне вашего контроля.

Формула

Для [аудитория] → от [точка А] → к [точка Б] → через [метод/срок, если обоснован].

5. Curriculum backwards

Начните с финального результата и двигайтесь назад: что ученик должен уметь перед финалом, что нужно освоить до этого и какие минимальные знания нужны в начале.

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.