

ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА НЕЙРОСЕТЯХ В РОССИИ В 2027 ГОДУ

15 востребованных ИИ-услуг:
как находить клиентов, выполнять заказы
и получать доход без программирования



ChatGPT



Midjourney



Canva AI



Notion AI



Карточки товаров
для Wildberries и Ozon



Тексты, контент
и переводы



Дизайн, картинки
и видео



Telegram-боты
и автоматизация



Готовые примеры
заказов и цены

ПОШАГОВЫЙ
ПЛАН
НА 30 ДНЕЙ

Good
Ideas
Good
Income
♥

Виктория Кабанец

Как зарабатывать на нейросетях в России в 2027 году

<https://litres.ru/74601113>

SelfPub; 2026

Аннотация

****Хотите зарабатывать с помощью нейросетей, но не знаете, с чего начать?***

Эта книга — практическое руководство для тех, кто хочет освоить ИИ-инструменты и использовать их для удалённой работы и фриланса в России.

Вы познакомитесь с 15 направлениями ИИ-услуг: от создания текстов, изображений и карточек товаров до презентаций и цифровых материалов.

Внутри — примеры заказов, готовые промпты, рекомендации по поиску клиентов, созданию портфолио и расчёту стоимости услуг.

****Главное — пошаговый план на первые 30 дней****, который поможет перейти от изучения нейросетей к практическим действиям.

Книга подходит новичкам и не требует навыков программирования. Результаты зависят от ваших усилий, опыта и рыночного спроса.

Содержание

От автора	6
Содержание	7
1. Как устроен рынок ИИ-услуг	8
Клиент покупает результат	8
Три модели работы	9
Почему «сделаю всё через ИИ» не продаёт	10
Риски	11
Упражнение	12
2. Безопасная работа с данными и правами	13
Мини-протокол	14
3. Инструменты и выбор рабочего набора	15
4. Пятнадцать услуг: от идеи до результата	16
Услуга 1. Карточки товаров для маркетплейсов	16
Услуга 2. Контент-план для малого бизнеса	18
Услуга 3. Редактирование текстов и адаптация тона	19
Услуга 4. Презентации для услуг и продаж	21
Услуга 5. FAQ и шаблоны клиентской поддержки	23
Услуга 6. Расшифровка и конспект встреч	25
Услуга 7. Резюме и сопроводительные письма	27
Услуга 8. Сценарии коротких видео	29

Услуга 9. Инфографика и визуалы для товаров	30
Услуга 10. Локализация коммерческих материалов	31
Услуга 11. Учебные материалы и тесты	33
Услуга 12. Исследование конкурентов по открытым данным	35
Конец ознакомительного фрагмента.	36

Виктория Кабанец Как зарабатывать на нейросетях в России в 2027 году

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА НЕЙРОСЕТЯХ В РОССИИ В 2027 ГОДУ

15 востребованных ИИ-услуг: как находить клиентов, выполнять заказы и получать доход без программирования

Виктория Кабанец

От автора

Эта книга написана для человека, который хочет не просто нажимать кнопки в нейросети, а продавать конкретный результат: текст, карточку товара, презентацию, инструкцию или готовый рабочий процесс. Здесь нет обещаний лёгких денег. Каждый заказ требует проверки фактов, общения с клиентом, соблюдения прав и доработок.

Важное уточнение о дате: книга подготовлена в октябре 2026 года как практический ориентир на 2027 год. Никто не может достоверно знать будущие тарифы сервисов, правила площадок и спрос. Поэтому примеры цен ниже — учебные модели, а не прогнозы или гарантии. Проверяйте актуальные условия перед публикацией услуги.

Содержание

1. Как устроен рынок ИИ-услуг
2. Безопасная работа с данными и правами
3. Инструменты и выбор рабочего набора
4. 15 услуг: от идеи до результата
5. Поиск клиентов и проверка спроса
6. Портфолио без выдуманных кейсов
7. Переговоры, договорённости и оплата
8. Контроль качества и сдача работы
9. Экономика заказов и налоги
10. План первых 30 дней
11. Практикум: 15 шаблонов заказов
12. Приложения: брифы, промпты и чек-листы

1. Как устроен рынок ИИ-услуг

Клиент покупает результат

Заказчику обычно не важно, каким инструментом вы подготовили текст. Ему нужно, чтобы карточка товара отвечала на вопросы покупателей, презентация объясняла предложение, а ответы поддержки сэкономили время сотрудника.

Три модели работы

Первая — разовый результат: например, десять описаний. Вторая — пакет: ежемесячное оформление контента. Третья — настройка процесса: библиотека шаблонов, правила проверки и инструкция для команды.

Почему «сделаю всё через ИИ» не продаёт

Слишком широкое обещание не объясняет ценность. Узкая формулировка «подготовлю 20 карточек товара с единым стилем и таблицей характеристик» позволяет сравнить предложение с задачей.

Риски

Генеративные системы ошибаются, придумывают источники, искажают изображения и иногда воспроизводят стереотипы. Исполнитель отвечает за проверку результата, а не перекладывает ответственность на модель.

Упражнение

Запишите три отрасли, которые вам понятны. Для каждой сформулируйте одну повторяющуюся задачу, результат в измеримых единицах и критерий приёмки.

2. Безопасная работа с данными и правами

Не загружайте в публичные ИИ-сервисы паспорта, базы клиентов, коммерческие секреты, медицинские сведения и переписку без разрешения и подходящих условий обработки.

Проверяйте условия конкретного сервиса, доступность оплаты и законность использования в вашей юрисдикции. Не обещайте, что иностранный сервис всегда доступен в России.

Не выдавайте созданные ИИ фотографии за реальные фото товара или выполненного объекта. Обозначайте концепты как иллюстрации.

Не имитируйте чужой голос, внешность, подпись или бренд без прав и согласия. Проверяйте лицензии шрифтов, изображений и музыки.

Для рекламных, медицинских, юридических и финансовых материалов нужен особенно строгий фактчекинг; профильные утверждения должен проверять специалист.

Обсуждайте с заказчиком хранение файлов, срок удаления исходников, конфиденциальность и права на результат до начала работы.

Мини-протокол

Получить разрешённые исходники → убрать лишние персональные данные → обработать → проверить каждое утверждение → согласовать финальную версию → передать файлы безопасным способом → удалить временные копии по договорённости.

3. Инструменты и выбор рабочего набора

Не начинайте с покупки пяти подписок. Для большинства услуг нужен текстовый помощник, редактор документов, таблица, графический редактор и способ обмениваться файлами. Для отдельных задач добавляются распознавание речи, генерация изображений и автоматизация. Возможности, цены и ограничения меняются: проверяйте их на официальных страницах перед оплатой.

Текст: структурирование, варианты заголовков, черновики, классификация обратной связи.

Таблицы: списки товаров, учёт задач, расчёты, сравнение версий.

Графика: шаблоны, размерные сетки, подготовка исходников и экспорт.

Аудио: транскрибация с обязательной ручной проверкой имён, чисел и терминов.

Автоматизация: сначала отладьте процесс вручную; лишь затем подключайте интеграции.

Правило выбора: тестируйте сервис на трёх типовых задачах, сравнивайте качество, стоимость одной готовой единицы и время исправления ошибок. Бесплатный инструмент может оказаться дороже, если требует долгой ручной правки.

4. Пятнадцать услуг: от идеи до результата

Услуга 1. Карточки товаров для маркетплейсов

Кому предлагать. Продавцы с каталогом из десятков SKU.

Что продавать. Пакет из 10 структурированных карточек: заголовки, преимущества, описания, FAQ и таблица характеристик.

Процесс. Попросите исходные характеристики и фотографии; выделите подтверждённые свойства; подготовьте единый шаблон; создайте варианты; вручную проверьте каждую цифру и обещание.

Ключевой риск. Не придумывайте состав, размеры, сертификаты и свойства товара.

Что передать. Таблица с полями SKU, заголовков, пять преимуществ, описание, ключевые запросы и источник каждого факта.

Как проверить качество. Покажите клиенту два образца, сверяйте результат с согласованным брифом и проведите контрольный просмотр глазами конечного пользователя. Зафиксируйте, какие изменения входят в стоимость, а какие

считаются новым заданием.

Пример первого предложения: «Подготовлю небольшой пилотный пакет, согласуем критерии качества, затем при необходимости расширим объём. До начала работы пришлю список исходных данных и формат результата».

Практическое задание. Сделайте демонстрационный образец на вымышленном бизнесе. Пометьте его «учебный пример» и укажите, какие данные были условными. Затем рассчитайте время подготовки и исправлений.

Услуга 2. Контент-план для малого бизнеса

Кому предлагать. Салоны, мастера, локальные магазины.

Что продавать. План на 30 публикаций с рубриками, тезисами, форматом и призывом к действию.

Процесс. Изучите аудиторию и ограничения бренда; согласуйте три рубрики; соберите вопросы покупателей; составьте календарь; предложите тестовую неделю.

Ключевой риск. Не обещайте рост охватов и продаж.

Что передать. Календарь с датой, темой, целью, черновиком и отметкой согласования.

Как проверить качество. Покажите клиенту два образца, сверяйте результат с согласованным брифом и проведите контрольный просмотр глазами конечного пользователя. Зафиксируйте, какие изменения входят в стоимость, а какие считаются новым заданием.

Пример первого предложения: «Подготовлю небольшой пилотный пакет, согласуем критерии качества, затем при необходимости расширим объём. До начала работы пришлю список исходных данных и формат результата».

Практическое задание. Сделайте демонстрационный образец на вымышленном бизнесе. Пометьте его «учебный пример» и укажите, какие данные были условными. Затем рассчитайте время подготовки и исправлений.

Услуга 3. Редактирование текстов и адаптация тона

Кому предлагать. Предприниматели и авторы.

Что продавать. Пять переработанных текстов в согласованном стиле.

Процесс. Получите образцы речи бренда; определите запрещённые формулировки; перепишите; проверьте смысл; покажите сравнение до/после.

Ключевой риск. ИИ может менять факты и авторскую позицию.

Что передать. Документ с итоговым текстом и журналом существенных правок.

Как проверить качество. Покажите клиенту два образца, сверяйте результат с согласованным брифом и проведите контрольный просмотр глазами конечного пользователя. Зафиксируйте, какие изменения входят в стоимость, а какие считаются новым заданием.

Пример первого предложения: «Подготовлю небольшой пилотный пакет, согласуем критерии качества, затем при необходимости расширим объём. До начала работы пришлю список исходных данных и формат результата».

Практическое задание. Сделайте демонстрационный образец на вымышленном бизнесе. Пометьте его «учебный пример» и укажите, какие данные были условными. Затем

рассчитайте время подготовки и исправлений.

Услуга 4. Презентации для услуг и продаж

Кому предлагать. Эксперты, агентства, небольшие компании.

Что продавать. Презентация на 10–12 слайдов с логикой предложения.

Процесс. Соберите цель, аудиторию и данные; создайте структуру; проверьте цифры; сверстайте; подготовьте PDF для просмотра и редактируемый исходник.

Ключевой риск. Не выдумывайте отзывы и результаты клиентов.

Что передать. Редактируемая презентация, PDF и перечень источников цифр.

Как проверить качество. Покажите клиенту два образца, сверяйте результат с согласованным брифом и проведите контрольный просмотр глазами конечного пользователя. Зафиксируйте, какие изменения входят в стоимость, а какие считаются новым заданием.

Пример первого предложения: «Подготовлю небольшой пилотный пакет, согласуем критерии качества, затем при необходимости расширим объём. До начала работы пришлю список исходных данных и формат результата».

Практическое задание. Сделайте демонстрационный образец на вымышленном бизнесе. Пометьте его «учебный

пример» и укажите, какие данные были условными. Затем рассчитайте время подготовки и исправлений.

Услуга 5. FAQ и шаблоны клиентской поддержки

Кому предлагать. Интернет-магазины и сервисные команды.

Что продавать. База из 40 ответов на типовые вопросы.

Процесс. Проанализируйте обезличенные обращения; сгруппируйте темы; создайте ответы; отметьте ситуации для передачи человеку; согласуйте с владельцем.

Ключевой риск. Не допускайте автоматических обещаний возврата или юридических гарантий без политики компании.

Что передать. Таблица «вопрос — ответ — условие — эскалация — дата проверки».

Как проверить качество. Покажите клиенту два образца, сверяйте результат с согласованным брифом и проведите контрольный просмотр глазами конечного пользователя. Зафиксируйте, какие изменения входят в стоимость, а какие считаются новым заданием.

Пример первого предложения: «Подготовлю небольшой пилотный пакет, согласуем критерии качества, затем при необходимости расширим объём. До начала работы пришлю список исходных данных и формат результата».

Практическое задание. Сделайте демонстрационный образец на вымышленном бизнесе. Пометьте его «учебный

пример» и укажите, какие данные были условными. Затем рассчитайте время подготовки и исправлений.

Услуга 6. Расшифровка и конспект встреч

Кому предлагать. Преподаватели, консультанты, команды.

Что продавать. Расшифровка часа записи плюс краткий протокол решений.

Процесс. Получите согласие участников; обработайте запись; проверьте имена и числа; отделите решения от обсуждений; оформите список задач.

Ключевой риск. Конфиденциальные записи требуют разрешения и защищённой обработки.

Что передать. Расшифровка, резюме и таблица поручений с ответственными.

Как проверить качество. Покажите клиенту два образца, сверяйте результат с согласованным брифом и проведите контрольный просмотр глазами конечного пользователя. Зафиксируйте, какие изменения входят в стоимость, а какие считаются новым заданием.

Пример первого предложения: «Подготовлю небольшой пилотный пакет, согласуем критерии качества, затем при необходимости расширим объём. До начала работы пришлю список исходных данных и формат результата».

Практическое задание. Сделайте демонстрационный образец на вымышленном бизнесе. Пометьте его «учебный

пример» и укажите, какие данные были условными. Затем рассчитайте время подготовки и исправлений.

Услуга 7. Резюме и сопроводительные письма

Кому предлагать. Соискатели.

Что продавать. Два варианта резюме и письмо под конкретную вакансию.

Процесс. Соберите реальные достижения; выберите требования вакансии; переформулируйте опыт; проверьте даты; адаптируйте формат.

Ключевой риск. Не добавляйте несуществующие должности, дипломы и навыки.

Что передать. DOCX/PDF и список вопросов для собеседования.

Как проверить качество. Покажите клиенту два образца, сверяйте результат с согласованным брифом и проведите контрольный просмотр глазами конечного пользователя. Зафиксируйте, какие изменения входят в стоимость, а какие считаются новым заданием.

Пример первого предложения: «Подготовлю небольшой пилотный пакет, согласуем критерии качества, затем при необходимости расширим объём. До начала работы пришлю список исходных данных и формат результата».

Практическое задание. Сделайте демонстрационный образец на вымышленном бизнесе. Пометьте его «учебный пример» и укажите, какие данные были условными. Затем

рассчитайте время подготовки и исправлений.

Услуга 8. Сценарии коротких видео

Кому предлагать. Эксперты и магазины.

Что продавать. Пакет из 10 сценариев по 20–40 секунд.

Процесс. Выберите одну цель на ролик; подготовьте хук, полезную часть, визуальные подсказки и СТА; проверьте реалистичность съёмки.

Ключевой риск. Не копируйте чужие ролики и не используйте чужие лица без согласия.

Что передать. Таблица сцен с таймкодами, текстом и визуальными указаниями.

Как проверить качество. Покажите клиенту два образца, сверяйте результат с согласованным брифом и проведите контрольный просмотр глазами конечного пользователя. Зафиксируйте, какие изменения входят в стоимость, а какие считаются новым заданием.

Пример первого предложения: «Подготовлю небольшой пилотный пакет, согласуем критерии качества, затем при необходимости расширим объём. До начала работы пришлю список исходных данных и формат результата».

Практическое задание. Сделайте демонстрационный образец на вымышленном бизнесе. Пометьте его «учебный пример» и укажите, какие данные были условными. Затем рассчитайте время подготовки и исправлений.

Услуга 9. Инфографика и визуалы для товаров

Кому предлагать. Продавцы маркетплейсов.

Что продавать. Пять карточек-инфографик для одного товара.

Процесс. Получите реальные фотографии; составьте иерархию фактов; сделайте макеты; проверьте мобильную читаемость; экспортируйте нужные размеры.

Ключевой риск. Не заменяйте реальный товар фантазийной картинкой без маркировки.

Что передать. PNG/JPG и редактируемые исходники.

Как проверить качество. Покажите клиенту два образца, сверяйте результат с согласованным брифом и проведите контрольный просмотр глазами конечного пользователя. Зафиксируйте, какие изменения входят в стоимость, а какие считаются новым заданием.

Пример первого предложения: «Подготовлю небольшой пилотный пакет, согласуем критерии качества, затем при необходимости расширим объём. До начала работы пришлю список исходных данных и формат результата».

Практическое задание. Сделайте демонстрационный образец на вымышленном бизнесе. Пометьте его «учебный пример» и укажите, какие данные были условными. Затем рассчитайте время подготовки и исправлений.

Услуга 10. Локализация коммерческих материалов

Кому предлагать. Компании, выходящие на новые языковые рынки.

Что продавать. Адаптация лендинга или каталога с глоссарием.

Процесс. Согласуйте язык и рынок; составьте терминологию; переведите смысл, а не слова; проверьте культурные нюансы и интерфейсные ограничения.

Ключевой риск. Для юридических документов и регулируемых сфер нужен профильный переводчик.

Что передать. Таблица оригинал/перевод, глоссарий и список спорных мест.

Как проверить качество. Покажите клиенту два образца, сверяйте результат с согласованным брифом и проведите контрольный просмотр глазами конечного пользователя. Зафиксируйте, какие изменения входят в стоимость, а какие считаются новым заданием.

Пример первого предложения: «Подготовлю небольшой пилотный пакет, согласуем критерии качества, затем при необходимости расширим объём. До начала работы пришлю список исходных данных и формат результата».

Практическое задание. Сделайте демонстрационный образец на вымышленном бизнесе. Пометьте его «учебный

пример» и укажите, какие данные были условными. Затем рассчитайте время подготовки и исправлений.

Услуга 11. Учебные материалы и тесты

Кому предлагать. Репетиторы и онлайн-школы.

Что продавать. Пять уроков с заданиями и ключами для преподавателя.

Процесс. Уточните уровень, программу и цели; составьте задания разной сложности; проверьте однозначность ответов; протестируйте на небольшой группе.

Ключевой риск. ИИ часто создаёт неверные ответы; экспертная проверка обязательна.

Что передать. Пакет уроков, упражнения и отдельный файл с ответами.

Как проверить качество. Покажите клиенту два образца, сверяйте результат с согласованным брифом и проведите контрольный просмотр глазами конечного пользователя. Зафиксируйте, какие изменения входят в стоимость, а какие считаются новым заданием.

Пример первого предложения: «Подготовлю небольшой пилотный пакет, согласуем критерии качества, затем при необходимости расширим объём. До начала работы пришлю список исходных данных и формат результата».

Практическое задание. Сделайте демонстрационный образец на вымышленном бизнесе. Пометьте его «учебный пример» и укажите, какие данные были условными. Затем

рассчитайте время подготовки и исправлений.

Услуга 12. Исследование конкурентов по открытым данным

Кому предлагать. Небольшие бизнесы.

Что продавать. Матрица из 8 конкурентов с источниками и выводами.

Процесс. Согласуйте критерии; соберите публичные страницы; фиксируйте дату доступа; сравните предложения; сформулируйте гипотезы для теста.

Ключевой риск. Не выдавайте предположения за проверенные факты и не обходите ограничения доступа.

Что передать. Таблица критериев, ссылки и список проверяемых гипотез.

Как проверить качество. Покажите клиенту два образца, сверяйте результат с согласованным брифом и проведите контрольный просмотр глазами конечного пользователя. Зафиксируйте, какие изменения входят в стоимость, а какие считаются новым заданием.

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.