

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА СОЗДАНИИ САЙТОВ С ПОМОЩЬЮ ИИ В 2027 ГОДУ

От идеи →
до готового сайта

Практическое руководство:

как создавать сайты без программирования,
находить клиентов и продавать услуги бизнесу



ИИ-инструменты
и готовые промпты



10 реальных
проектов сайтов



Поиск клиентов
и общение с заказчиками



Шаблоны, примеры
и технические задания



Расчеты стоимости
и варианты дохода



Пошаговый план
на 30 дней

CHATGPT

WIX

TILDA

WORDPRESS

CANVA

LOVABLE

Сайты
Клиенты
Доход
Свобода ♥



WIX



LOVABLE

ПОШАГОВЫЙ
ПЛАН
НА 30 ДНЕЙ

Виктория Кабанец

**Как зарабатывать на создании
сайтов с помощью ИИ в 2027 году**

«Автор»

2026

Кабанец В. В.

Как зарабатывать на создании сайтов с помощью ИИ в 2027 году /
В. В. Кабанец — «Автор», 2026

****Хотите научиться создавать сайты с помощью искусственного интеллекта и зарабатывать на этом без навыков программирования?****Сегодня ИИ-инструменты и конструкторы сайтов позволяют создавать лендинги, сайты-визитки и небольшие бизнес-сайты даже начинающим специалистам.В книге ****«Как зарабатывать на создании сайтов с помощью ИИ в 2027 году»**** вы узнаете, как превратить эти возможности в практическую услугу для предпринимателей.****Внутри книги:****- 10 примеров сайтов для разных видов бизнеса;- выбор ИИ-инструментов и конструкторов;- создание структуры, дизайна и текстов сайта;- готовые промпты и практические задания;- поиск заказчиков и создание портфолио;- примеры технических заданий и расчётов стоимости;- проверка, публикация и передача сайтов клиентам;- пошаговый план действий на первые 30 дней.Книга подойдёт новичкам, фрилансерам, самозанятым и всем, кто хочет освоить создание сайтов как направление удалённой работы.

© Кабанец В. В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение. Сайт — не картинка, а рабочий инструмент	6
Часть I. Профессия и рабочая система	7
1. Какие сайты можно делать без кода	7
2. Как ИИ помогает, а где мешает	8
3. Конструктор, CMS и собственная разработка	9
4. Домен, хостинг и права собственности	10
5. Бриф до дизайна	11
6. Структура и пользовательский путь	12
7. Тексты, которые не обещают лишнего	13
8. Дизайн для чтения и действия	14
9. Формы и персональные данные	15
10. SEO без магических обещаний	16
11. Скорость, мобильность и доступность	17
12. Как проверить сайт перед сдачей	18
13. Где искать клиентов	19
14. Как продавать результат, а не технологию	20
15. Смета и ограничения проекта	21
16. Договор и правки	22
17. Публикация и передача	23
18. Сопровождение без бесконечных обещаний	24
19. Работа с российскими клиентами	25
20. Как избежать обмана и ошибок	26
Часть II. Десять проектов от брифа до сдачи	27
Проект 1. Лендинг для клининговой компании	28
Ситуация заказчика	28
Что будет на сайте	29
Какие материалы запросить	30
Порядок выполнения	31
Критерии приёмки	32
Особый риск	33
Рабочий промпт для ИИ	34
Учебное техническое задание	35
Проверка перед передачей	36
Практическое задание	37
Проект 2. Сайт репетитора	38
Ситуация заказчика	38
Что будет на сайте	39
Какие материалы запросить	40
Порядок выполнения	41
Критерии приёмки	42
Особый риск	43
Рабочий промпт для ИИ	44
Конец ознакомительного фрагмента.	45

Виктория Кабанец

Как зарабатывать на создании сайтов с помощью ИИ в 2027 году

Как зарабатывать на создании сайтов с помощью ИИ в 2027 году

Практическое руководство: как создавать сайты без программирования, находить клиентов и продавать услуги бизнесу

Виктория Кабанец

2026

Введение. Сайт — не картинка, а рабочий инструмент

Клиент покупает не набор красивых блоков. Ему нужен понятный путь для посетителя: узнать об услуге, увидеть доказательства, задать вопрос и отправить заявку. Создание такого пути — услуга, которую можно оказывать с помощью конструкторов сайтов и ИИ, не называя себя программистом. Но ответственность за факты, доступность, безопасность и качество остаётся у исполнителя.

Книга рассчитана на применение в 2027 году, однако написана в 2026-м. Она не обещает знания будущих тарифов, законов и алгоритмов. Перед заказом сверяйте действующие условия конструкторов, доменов, хостинга, обработки персональных данных, рекламы и платежей. Все цены, компании и проекты ниже — учебные примеры, а не статистика спроса или гарантии заработка.

Маршрут обучения: выбрать тип сайта → получить бриф → сделать структуру → подготовить тексты → собрать макет → проверить мобильную версию → настроить формы и домен → передать проект → предложить сопровождение. Для сложных магазинов, интеграций и обработки чувствительных данных привлекайте специалиста.

Часть I. Профессия и рабочая система

1. Какие сайты можно делать без кода

Одностраничные сайты услуг, портфолио, страницы мероприятий, каталоги без оплаты, сайты-визитки и информационные страницы часто подходят для конструкторов. Полноценные интернет-магазины, личные кабинеты, сложные калькуляторы и интеграции могут требовать программирования, юридической и технической проверки.

Практическое действие. Составьте перечень функций, которые вы умеете реализовать и протестировать. Отдельно перечислите функции, которые не обещаете без технического исследования.

2. Как ИИ помогает, а где мешает

ИИ полезен для вопросов брифа, карты страниц, структуры заголовков, черновиков текстов, идей дизайна, сценариев FAQ и тест-кейсов. Он может придумать адрес, отзыв, сертификат или обещание. Поэтому всё фактическое сверяется с документами заказчика.

Практическое действие. Для любого черновика сделайте таблицу «утверждение — источник — кто проверил». Удаляйте неподтверждённые заявления.

3. Конструктор, CMS и собственная разработка

Конструктор ускоряет сборку, но ограничивает переносимость и некоторые функции. CMS требует обслуживания и безопасности. Индивидуальная разработка даёт гибкость, но увеличивает сроки и риск. Выбор зависит от задачи, а не моды.

Практическое действие. Проверьте на тестовом проекте: мобильную версию, форму, домен, скорость, доступность оплаты из России, экспорт и стоимость владения.

4. Домен, хостинг и права собственности

Домен и аккаунт должны принадлежать заказчику либо передаваться по прозрачной договорённости. Зафиксируйте, кто продлевает домен, платит за тариф, имеет доступ к DNS и отвечает за резервные копии. Не держите бизнес клиента в личном аккаунте без плана передачи.

Практическое действие. Создайте таблицу «ресурс — владелец — срок продления — кто оплачивает — кто имеет доступ». Никогда не публикуйте пароли в общем документе.

5. Бриф до дизайна

Бриф выясняет цель, аудиторию, услуги, преимущества, доказательства, конкурентов, стиль, сроки, бюджет и юридические требования. Если клиент просит «красивый сайт», уточните, какое действие посетитель должен совершить и как бизнес обрабатывает заявку.

Практическое действие. Сформулируйте одну главную цель страницы и две второстепенные. Все блоки должны помогать этой цели.

6. Структура и пользовательский путь

Первый экран отвечает на вопросы «что предлагается», «кому», «почему доверять» и «что делать дальше». Ниже идут услуги, процесс, примеры, FAQ и контакты. Структура зависит от аудитории; универсального набора блоков не существует.

Практическое действие. Нарисуйте путь: источник перехода → первый экран → доказательство → вопрос → заявка → подтверждение → ответ менеджера.

7. Тексты, которые не обещают лишнего

Конкретные формулировки полезнее пустых превосходных степеней. «Согласуем смету после осмотра» честнее, чем «самые низкие цены». Не используйте выдуманные отзывы, награды, цифры или лицензии.

Практическое действие. Перепишите пять рекламных клише в проверяемые факты и отметьте, какие сведения нужно запросить.

8. Дизайн для чтения и действия

Проверяйте контраст, иерархию заголовков, длину строк, размер кнопок и читабельность на телефоне. Дизайн не должен мешать понять цену, условия и следующий шаг. Красивая анимация не заменяет доступность.

Практическое действие. Попросите трёх людей найти цену, контакты и форму без подсказок. Запишите, где они затруднились.

9. Формы и персональные данные

Собирайте минимальный объем информации. Для простой заявки часто достаточно имени и способа связи. Согласуйте тексты уведомлений и правовое основание обработки с владельцем и специалистом; проверьте актуальные требования российского законодательства.

Практическое действие. Проверьте, кто получает заявки, где они хранятся, сколько времени и как удаляются. Не отправляйте реальные контакты в случайные ИИ-сервисы.

10. SEO без магических обещаний

У страницы должны быть понятные заголовки, корректные метаданные, читаемый URL, доступность для индексирования и полезный контент. Но никто не может честно гарантировать первое место в поиске.

Практическое действие. Проверьте заголовок страницы, описание, H1, изображения, внутренние ссылки и доступность страницы роботам согласно текущим рекомендациям поисковиков.

11. Скорость, мобильность и доступность

Большие изображения, лишние шрифты и тяжёлые анимации ухудшают впечатление. На мобильном проверьте меню, кнопки, формы и порядок блоков. Используйте осмысленные подписи для изображений и логичную структуру заголовков.

Практическое действие. Проведите тест на небольшом экране и медленном соединении; исправьте три самых заметных препятствия.

12. Как проверить сайт перед сдачей

Проверьте все ссылки, формы, тексты, мобильные экраны, политику конфиденциальности, доступы, отображение ошибок и сообщения после отправки. Тестируйте не только «идеальный» путь, но и пустые поля, неверный email и повторную отправку.

Практическое действие. Сохраните протокол тестирования с датой, результатом и ответственным за исправление.

13. Где искать клиентов

Ищите конкретные задания на фриланс-площадках, в сообществах предпринимателей и среди локальных компаний с устаревшими страницами. Не спамьте одинаковыми сообщениями и не выдавайте аудит за доказательство плохого бизнеса.

Практическое действие. Соберите 15 актуальных заданий: задача, объём, срок, бюджет, требования, ссылка и дата. Отметьте, на какие можете ответить портфолио.

14. Как продавать результат, а не технологию

Предпринимателю важнее заявки, ясная информация и удобство редактирования, чем название ИИ-сервиса. Показывайте схему, демо и критерии качества. Не обещайте определённое число продаж или лидов.

Практическое действие. Напишите предложение из трёх предложений: проблема → конкретный результат → что нужно от клиента.

15. Смета и ограничения проекта

Считайте часы на бриф, структуру, тексты, дизайн, сборку, мобильную адаптацию, тесты и передачу. Отдельно укажите домен, тариф конструктора, лицензии, интеграции и сопровождение.

Практическое действие. Условный расчёт: $3+4+6+8+4+3+2=30$ часов. При внутренней ставке 800 #/час труд оценивается в 24 000 # до расходов и налогов. Это не рыночная цена.

16. Договор и правки

Укажите число страниц, блоков, форм, раундов правок, сроки ответа клиента, исходники, права на контент и порядок изменения требований. Новая функция после утверждения структуры — отдельный объём.

Практическое действие. Разделите правку ошибки и изменение первоначальной задачи. Зафиксируйте правила в предложении до оплаты.

17. Публикация и передача

Передача включает доступы, домен, список тарифов, инструкцию редактирования, результаты тестов и резервную копию, если это поддерживается. Владелец должен понимать, что произойдёт при неоплате тарифа.

Практическое действие. Проведите короткое обучение: изменить текст, посмотреть заявку, проверить ссылку, связаться с поддержкой.

18. Сопровождение без бесконечных обещаний

Ежемесячная услуга может включать обновление текстов, проверку форм, исправление ссылок и небольшой отчёт. Определите лимит задач, время реакции и исключения.

Практическое действие. Не продавайте круглосуточную поддержку, если не можете её обеспечить.

19. Работа с российскими клиентами

Проверяйте актуальную доступность сервисов, российские способы оплаты, требования к документам, обработке персональных данных и размещению рекламы. Статус НПД может подходить отдельным услугам при соблюдении действующих ограничений.

Практическое действие. Сверяйте налоговые правила на nalog.gov.ru, а условия конструктора — на его официальном сайте. Сложные юридические вопросы передавайте специалисту.

20. Как избежать обмана и ошибок

Не передавайте коды подтверждения и банковские доступы. Не используйте пиратские шаблоны и чужие фото без лицензии. Не соглашайтесь на «проверочную оплату» по сомнительной ссылке.

Практическое действие. Для каждого нового клиента проверяйте площадку, договор, права на материалы и способ оплаты.

Часть II. Десять проектов от брифа до сдачи

Проект 1. Лендинг для клининговой компании

Ситуация заказчика

Небольшая компания оказывает уборку квартир и офисов. Посетитель должен выбрать услугу и оставить заявку.

Что будет на сайте

Первый экран, виды уборки, процесс, пример расчёта без ложной фиксированной цены, FAQ, форма, контакты.

Какие материалы запросить

Город обслуживания, точный перечень услуг, фотографии с правами, условия расчёта, график и контакты.

Порядок выполнения

1. Проведите короткое интервью и согласуйте одно главное действие посетителя.
2. Составьте карту блоков и покажите её до дизайна.
3. Напишите черновики на основе подтверждённых фактов клиента.
4. Соберите первый экран и один типовой внутренний блок.
5. Утвердите стиль, затем закончите остальные блоки.
6. Проверьте мобильную версию, формы, ссылки и сообщения об ошибках.
7. Передайте доступы, инструкцию, список тарифов и протокол приёмки.

Критерии приёмки

Заявка приходит ответственному, пользователь видит подтверждение, на мобильном все кнопки доступны.

Особый риск

Не обещайте окончательную цену без осмотра или исходных данных.

Рабочий промпт для ИИ

«Ты UX-редактор и аналитик. Создай структуру сайта для задачи: Небольшая компания оказывает уборку квартир и офисов. Посетитель должен выбрать услугу и оставить заявку. Используй только факты заказчика: [ДАННЫЕ]. Предложи заголовки, последовательность блоков, главный призыв к действию, FAQ и список недостающих сведений. Не придумывай отзывы, цены, гарантии и сертификаты. Выдели всё, что требует подтверждения».

Учебное техническое задание

Цель: Небольшая компания оказывает уборку квартир и офисов. Посетитель должен выбрать услугу и оставить заявку. Состав страниц и блоков: Первый экран, виды уборки, процесс, пример расчёта без ложной фиксированной цены, FAQ, форма, контакты. Материалы заказчика: Город обслуживания, точный перечень услуг, фотографии с правами, условия расчёта, график и контакты. Критерии приёмки: Заявка приходит ответственному, пользователь видит подтверждение, на мобильном все кнопки доступны. Сроки, число правок, интеграции и стоимость тарифов согласовываются отдельно.

Проверка перед передачей

- ☐ Текст согласован и факты подтверждены
- ☐ Главное действие понятно на первом экране
- ☐ На мобильном нет горизонтальной прокрутки
- ☐ Все ссылки и формы протестированы
- ☐ Изображения используются с разрешения
- ☐ Доступы и тарифы принадлежат или переданы клиенту
- ☐ Есть инструкция редактирования

Практическое задание

Создайте демонстрационный макет с вымышленной компанией и явно подпишите его «учебный проект». Попросите двух людей найти главную услугу и способ связи за 30 секунд. Запишите, что пришлось исправить.

Проект 2. Сайт репетитора

Ситуация заказчика

Преподаватель хочет объяснить форматы уроков и принимать заявки на пробное занятие.

Что будет на сайте

О преподавателе, программы, уровни, формат, подтверждённый опыт, FAQ, запись.

Какие материалы запросить

Реальные квалификации, программа, цены, правила отмены, расписание, контакт.

Порядок выполнения

1. Проведите короткое интервью и согласуйте одно главное действие посетителя.
2. Составьте карту блоков и покажите её до дизайна.
3. Напишите черновики на основе подтверждённых фактов клиента.
4. Соберите первый экран и один типовой внутренний блок.
5. Утвердите стиль, затем закончите остальные блоки.
6. Проверьте мобильную версию, формы, ссылки и сообщения об ошибках.
7. Передайте доступы, инструкцию, список тарифов и протокол приёмки.

Критерии приёмки

Посетитель может выбрать формат и отправить запрос без передачи лишних данных.

Особый риск

Не выдавайте учебные задания за официальные экзаменационные материалы.

Рабочий промпт для ИИ

«Ты UX-редактор и аналитик. Создай структуру сайта для задачи: Преподаватель хочет объяснить форматы уроков и принимать заявки на пробное занятие. Используй только факты заказчика: [ДАННЫЕ]. Предложи заголовки, последовательность блоков, главный призыв к действию, FAQ и список недостающих сведений. Не придумывай отзывы, цены, гарантии и сертификаты. Выдели всё, что требует подтверждения».

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.