

ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА СВОИХ НАВЫКАХ

25 УСЛУГ, ЗА КОТОРЫЕ ЛЮДИ ГОТОВЫ ПЛАТИТЬ

ПРАКТИЧЕСКИЕ
ПРИМЕРЫ
ШАБЛОНЫ
И ПОШАГОВЫЙ
ПЛАН

Практическое руководство
по превращению знаний и опыта
в доход без больших вложений



ОНЛАЙН-УСЛУГИ
ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ
И ОПЫТНЫХ



ГДЕ ИСКАТЬ
КЛИЕНТОВ



КАК УСТАНОВИТЬ
ЦЕНУ НА СВОИ УСЛУГИ



ГОТОВЫЕ ШАБЛОНЫ
СООБЩЕНИЙ
КЛИЕНТАМ



ПРИМЕРЫ РЕАЛЬНЫХ
ЗАКАЗОВ И ДОХОДА



30-ДНЕВНЫЙ ПЛАН
ДЛЯ ПЕРВЫХ
КЛИЕНТОВ

✓ Больше
возможностей
✓ Больше
клиентов
✓ Больше
дохода

Навыки
=
Доход
♥

ФРИЛАНС
ОНЛАЙН-БИЗНЕС
КЛИЕНТЫ
РАЗВИТИЕ
ДОХОД

Мой план:

- ✓ Выбрать услугу
- ✓ Создать портфолио
- ✓ Найти первых клиентов
- ✓ Получить доход
- ✓ Развиваться дальше ♥

✓ ИДЕИ
✓ ПРИМЕРЫ
✓ ЧЕК-ЛИСТЫ
✓ СТРАТЕГИИ

Виктория Кабанец

**Как зарабатывать на своих
навыках: 25 услуг, за которые
люди готовы платить**

«Автор»

2026

Кабанец В. В.

Как зарабатывать на своих навыках: 25 услуг, за которые люди готовы платить / В. В. Кабанец — «Автор», 2026

Хотите начать зарабатывать на своих знаниях и умениях, но не знаете, с чего начать? В этой книге Виктория Кабанец рассказывает о 25 услугах, которые можно предлагать клиентам без больших вложений. Вы узнаете, как выбрать подходящее направление, найти первых заказчиков, установить цены и превратить свои навыки в источник дохода. Внутри — практические примеры, готовые шаблоны, полезные советы и пошаговый план на 30 дней. **Начните использовать то, что уже умеете, и откройте для себя новые возможности заработка!**

Содержание

Введение	7
Как пользоваться книгой	8
Часть I. Найти то, что вы уже умеете	9
Аудит навыков	9
Продукт услуги: результат вместо абстрактной помощи	10
Часть II. Каталог из 25 услуг	11
Услуга 1. Редактирование текстов	12
Что получает заказчик	13
Как выполнить заказ: рабочий маршрут	14
Как показать навык без клиентов	15
Как рассчитать цену	16
Что написать потенциальному клиенту	17
Границы и риски	18
Практикум	19
Услуга 2. Перевод коротких материалов	20
Что получает заказчик	21
Как выполнить заказ: рабочий маршрут	22
Как показать навык без клиентов	23
Как рассчитать цену	24
Что написать потенциальному клиенту	25
Границы и риски	26
Практикум	27
Услуга 3. Расшифровка аудио	28
Что получает заказчик	29
Как выполнить заказ: рабочий маршрут	30
Как показать навык без клиентов	31
Как рассчитать цену	32
Что написать потенциальному клиенту	33
Границы и риски	34
Практикум	35
Услуга 4. Оформление документов	36
Что получает заказчик	37
Как выполнить заказ: рабочий маршрут	38
Как показать навык без клиентов	39
Как рассчитать цену	40
Что написать потенциальному клиенту	41
Границы и риски	42
Практикум	43
Услуга 5. Создание резюме	44
Что получает заказчик	45
Как выполнить заказ: рабочий маршрут	46
Как показать навык без клиентов	47
Как рассчитать цену	48
Что написать потенциальному клиенту	49
Границы и риски	50
Практикум	51

Контрольная точка: услуги 1–5	52
Решение	53
Услуга 6. Подготовка карточек товаров	54
Что получает заказчик	55
Как выполнить заказ: рабочий маршрут	56
Как показать навык без клиентов	57
Как рассчитать цену	58
Что написать потенциальному клиенту	59
Границы и риски	60
Практикум	61
Услуга 7. Обработка фотографий	62
Что получает заказчик	63
Конец ознакомительного фрагмента.	64

Виктория Кабанец

Как зарабатывать на своих навыках: 25 услуг, за которые люди готовы платить

ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ

Как зарабатывать на своих навыках

25 услуг, за которые люди готовы платить

Практическое руководство по превращению знаний и опыта в доход без больших вложений

2026

Введение

У многих людей уже есть полезные навыки: писать понятные письма, приводить документы в порядок, искать информацию, работать с таблицами или помогать другим организовать процессы. Эти действия могут стать услугой, если ясно определить клиента, результат, границы работы и способ проверки качества. Книга не обещает быстрых денег: спрос и стоимость зависят от рынка, компетенции и умения договариваться.

Внутри — 25 направлений услуг, от редактирования текста до удалённой административной помощи. Каждое направление рассматривается как маленький проект: кому оно нужно, что входит в работу, как показать образец, как обсудить цену, какие ошибки не допустить и как начать практиковаться.

Как пользоваться книгой

Прочитайте первые две главы и отметьте навыки, которыми уже уверенно владеете.

Выберите три услуги и сделайте для каждой учебный пример, явно помеченный как демонстрационный.

Не выдавайте учебные работы за реальные клиентские заказы.

Проверяйте действующие правила площадок, налоги и требования к обработке данных.

Не берите работу, где нужна лицензия или профессиональная квалификация, которой у вас нет.

Часть I. Найти то, что вы уже умеете

Аудит навыков

Составьте четыре списка: «делаю уверенно», «могу объяснить другому», «люди уже просят помочь», «хочу освоить за месяц». Пересечение этих списков часто показывает стартовую услугу лучше, чем модные рейтинги профессий.

☐ Какие задачи я выполнял не менее пяти раз?

☐ Как проверить качество результата без догадок?

☐ Сколько времени уходит на типовой заказ?

☐ Что я точно не умею и не должен обещать?

☐ Могу ли показать образец без чужих конфиденциальных данных?

Продукт услуги: результат вместо абстрактной помощи

Не продавайте «всё, что связано с текстами». Предлагайте проверяемый объём: «редактирование до 5 000 знаков с одним раундом уточнений». Покупателю легче оценить конкретный результат, а вам — рассчитать время и не утонуть в бесконечных правках.

Часть II. Каталог из 25 услуг

Услуга 1. Редактирование текстов

Кому подходит: авторы, эксперты и небольшие компании. Главная задача клиента — исправить ошибки и сделать материал понятным. Типичный объект работы: пост, статья, инструкция или письмо.

Что получает заказчик

Итог: публикация текста без ошибок и двусмысленностей. До начала работы уточните формат файлов, количество единиц, критерии готовности, сроки, число правок и способ передачи материалов.

Как выполнить заказ: рабочий маршрут

1. Уточните исходную задачу и получите материалы законным способом.
2. Согласуйте объём, критерии приёмки, сроки и стоимость до начала работы.
3. Выполните основную работу: вычитка, правка логики, согласование терминов.
4. Проверьте результат по брифу, а не только по собственному вкусу.
5. Передайте результат, зафиксируйте правки и завершите заказ.

Как показать навык без клиентов

Сделайте демонстрационный проект: фрагмент до и после правки с комментариями. Подпишите его «учебный пример», объясните исходную задачу, свои действия и итог. Не используйте чужие логотипы, фотографии и тексты без прав.

Как рассчитать цену

Оцените подготовку, исполнение, проверку, переписку и возможную одну правку. Учтите налоги, комиссии и расходы. Для первого предложения полезен фиксированный объём, а дополнительные работы — по отдельному согласованию. Ни одна примерная ставка не гарантирует спрос.

Что написать потенциальному клиенту

«Здравствуйте! Я помогаю с задачами, где нужно исправить ошибки и сделать материал понятным. Могу выполнить небольшой конкретный объём: пост, статья, инструкция или письмо. Покажу учебный пример и предложу срок после уточнения деталей. Подскажите, актуальна ли такая задача?»

Границы и риски

Не переписывайте авторский смысл без согласования.

Если заказчик просит то, что выходит за компетенцию, объясните ограничение до оплаты и предложите сузить объём или обратиться к профильному специалисту.

Практикум

- ☐ Подготовьте учебный образец: фрагмент до и после правки с комментариями.
- ☐ Напишите описание услуги из четырёх предложений: для кого, результат, объём, срок.
- ☐ Оцените время каждого этапа и составьте список уточняющих вопросов.
- ☐ Попросите знакомого оценить понятность предложения, не обещая ему работу.

Моя формулировка услуги:

Что входит: _____ Что не входит: _____

Услуга 2. Перевод коротких материалов

Кому подходит: магазины, частные специалисты, авторы. Главная задача клиента — понятно передать информацию на другом языке. Типичный объект работы: описание товара, письмо, памятка.

Что получает заказчик

Итог: согласованный текст на нужном языке. До начала работы уточните формат файлов, количество единиц, критерии готовности, сроки, число правок и способ передачи материалов.

Как выполнить заказ: рабочий маршрут

1. Уточните исходную задачу и получите материалы законным способом.
2. Согласуйте объём, критерии приёмки, сроки и стоимость до начала работы.
3. Выполните основную работу: перевод, сверка терминов, финальная проверка.
4. Проверьте результат по брифу, а не только по собственному вкусу.
5. Передайте результат, зафиксируйте правки и завершите заказ.

Как показать навык без клиентов

Сделайте демонстрационный проект: параллельные фрагменты исходного и переведённого текста. Подпишите его «учебный пример», объясните исходную задачу, свои действия и итог. Не используйте чужие логотипы, фотографии и тексты без прав.

Как рассчитать цену

Оцените подготовку, исполнение, проверку, переписку и возможную одну правку. Учтите налоги, комиссии и расходы. Для первого предложения полезен фиксированный объём, а дополнительные работы — по отдельному согласованию. Ни одна примерная ставка не гарантирует спрос.

Что написать потенциальному клиенту

«Здравствуйте! Я помогаю с задачами, где нужно понятно передать информацию на другом языке. Могу выполнить небольшой конкретный объём: описание товара, письмо, памятка. Покажу учебный пример и предложу срок после уточнения деталей. Подскажите, актуальна ли такая задача?»

Границы и риски

Юридические и медицинские документы требуют соответствующей компетенции.

Если заказчик просит то, что выходит за компетенцию, объясните ограничение до оплаты и предложите сузить объём или обратиться к профильному специалисту.

Практикум

☐ Подготовьте учебный образец: параллельные фрагменты исходного и переведённого текста.

☐ Напишите описание услуги из четырёх предложений: для кого, результат, объём, срок.

☐ Оцените время каждого этапа и составьте список уточняющих вопросов.

☐ Попросите знакомого оценить понятность предложения, не обещая ему работу.

Моя формулировка услуги:

Что входит: _____ Что не входит: _____

Услуга 3. Расшифровка аудио

Кому подходит: преподаватели, интервьюеры, исследователи. Главная задача клиента — получить редактируемый текст из записи. Типичный объект работы: интервью, лекция, встреча.

Что получает заказчик

Итог: текст с таймкодами по договорённости. До начала работы уточните формат файлов, количество единиц, критерии готовности, сроки, число правок и способ передачи материалов.

Как выполнить заказ: рабочий маршрут

1. Уточните исходную задачу и получите материалы законным способом.
2. Согласуйте объём, критерии приёмки, сроки и стоимость до начала работы.
3. Выполните основную работу: расшифровка, обозначение говорящих, сверка спорных мест.
4. Проверьте результат по брифу, а не только по собственному вкусу.
5. Передайте результат, зафиксируйте правки и завершите заказ.

Как показать навык без клиентов

Сделайте демонстрационный проект: обезличенный фрагмент расшифровки. Подпишите его «учебный пример», объясните исходную задачу, свои действия и итог. Не используйте чужие логотипы, фотографии и тексты без прав.

Как рассчитать цену

Оцените подготовку, исполнение, проверку, переписку и возможную одну правку. Учтите налоги, комиссии и расходы. Для первого предложения полезен фиксированный объём, а дополнительные работы — по отдельному согласованию. Ни одна примерная ставка не гарантирует спрос.

Что написать потенциальному клиенту

«Здравствуйте! Я помогаю с задачами, где нужно получить редактируемый текст из записи. Могу выполнить небольшой конкретный объём: интервью, лекция, встреча. Покажу учебный пример и предложу срок после уточнения деталей. Подскажите, актуальна ли такая задача?»

Границы и риски

Получите разрешение на обработку записи и защитите персональные данные.

Если заказчик просит то, что выходит за компетенцию, объясните ограничение до оплаты и предложите сузить объём или обратиться к профильному специалисту.

Практикум

- ☐ Подготовьте учебный образец: обезличенный фрагмент расшифровки.
- ☐ Напишите описание услуги из четырёх предложений: для кого, результат, объём, срок.
- ☐ Оцените время каждого этапа и составьте список уточняющих вопросов.
- ☐ Попросите знакомого оценить понятность предложения, не обещая ему работу.

Моя формулировка услуги:

Что входит: _____ Что не входит: _____

Услуга 4. Оформление документов

Кому подходит: частные специалисты и малый бизнес. Главная задача клиента — привести документ к единому аккуратному виду. Типичный объект работы: прайс, инструкция, отчёт.

Что получает заказчик

Итог: файл DOCX и PDF после согласования. До начала работы уточните формат файлов, количество единиц, критерии готовности, сроки, число правок и способ передачи материалов.

Как выполнить заказ: рабочий маршрут

1. Уточните исходную задачу и получите материалы законным способом.
2. Согласуйте объём, критерии приёмки, сроки и стоимость до начала работы.
3. Выполните основную работу: стили, оглавление, поля, таблицы.
4. Проверьте результат по брифу, а не только по собственному вкусу.
5. Передайте результат, зафиксируйте правки и завершите заказ.

Как показать навык без клиентов

Сделайте демонстрационный проект: демонстрационный документ на 3 страницы. Подпишите его «учебный пример», объясните исходную задачу, свои действия и итог. Не используйте чужие логотипы, фотографии и тексты без прав.

Как рассчитать цену

Оцените подготовку, исполнение, проверку, переписку и возможную одну правку. Учтите налоги, комиссии и расходы. Для первого предложения полезен фиксированный объём, а дополнительные работы — по отдельному согласованию. Ни одна примерная ставка не гарантирует спрос.

Что написать потенциальному клиенту

«Здравствуйте! Я помогаю с задачами, где нужно привести документ к единому аккуратному виду. Могу выполнить небольшой конкретный объём: прайс, инструкция, отчёт. Покажу учебный пример и предложу срок после уточнения деталей. Подскажите, актуальна ли такая задача?»

Границы и риски

Не изменяйте юридический смысл текста.

Если заказчик просит то, что выходит за компетенцию, объясните ограничение до оплаты и предложите сузить объём или обратиться к профильному специалисту.

Практикум

- ☐ Подготовьте учебный образец: демонстрационный документ на 3 страницы.
- ☐ Напишите описание услуги из четырёх предложений: для кого, результат, объём, срок.
- ☐ Оцените время каждого этапа и составьте список уточняющих вопросов.
- ☐ Попросите знакомого оценить понятность предложения, не обещая ему работу.

Моя формулировка услуги:

Что входит: _____ Что не входит: _____

Услуга 5. Создание резюме

Кому подходит: соискатели. Главная задача клиента — представить опыт понятно и без преувеличений. Типичный объект работы: резюме и сопроводительное письмо.

Что получает заказчик

Итог: редактируемое резюме. До начала работы уточните формат файлов, количество единиц, критерии готовности, сроки, число правок и способ передачи материалов.

Как выполнить заказ: рабочий маршрут

1. Уточните исходную задачу и получите материалы законным способом.
2. Согласуйте объём, критерии приёмки, сроки и стоимость до начала работы.
3. Выполните основную работу: интервью, структура, формулировки, корректура.
4. Проверьте результат по брифу, а не только по собственному вкусу.
5. Передайте результат, зафиксируйте правки и завершите заказ.

Как показать навык без клиентов

Сделайте демонстрационный проект: учебное резюме вымышленного кандидата. Подпишите его «учебный пример», объясните исходную задачу, свои действия и итог. Не используйте чужие логотипы, фотографии и тексты без прав.

Как рассчитать цену

Оцените подготовку, исполнение, проверку, переписку и возможную одну правку. Учтите налоги, комиссии и расходы. Для первого предложения полезен фиксированный объём, а дополнительные работы — по отдельному согласованию. Ни одна примерная ставка не гарантирует спрос.

Что написать потенциальному клиенту

«Здравствуйте! Я помогаю с задачами, где нужно представить опыт понятно и без преувеличений. Могу выполнить небольшой конкретный объём: резюме и сопроводительное письмо. Покажу учебный пример и предложу срок после уточнения деталей. Подскажите, актуальна ли такая задача?»

Границы и риски

Не придумывайте образование и достижения клиента.

Если заказчик просит то, что выходит за компетенцию, объясните ограничение до оплаты и предложите сузить объём или обратиться к профильному специалисту.

Практикум

- ☐ Подготовьте учебный образец: учебное резюме вымышленного кандидата.
- ☐ Напишите описание услуги из четырёх предложений: для кого, результат, объём, срок.
- ☐ Оцените время каждого этапа и составьте список уточняющих вопросов.
- ☐ Попросите знакомого оценить понятность предложения, не обещая ему работу.

Моя формулировка услуги:

Что входит: _____ Что не входит: _____

Контрольная точка: услуги 1–5

Сравните пять направлений по реальным признакам, а не по громким обещаниям заработка. Для каждого оцените: владение навыком, доступность учебного портфолио, время исполнения, риск ошибки и интерес к самой работе.

Услуга 1: навык ____/5; образец готов ____; время ____; риски ____; хочу попробовать ____

Услуга 2: навык ____/5; образец готов ____; время ____; риски ____; хочу попробовать ____

Услуга 3: навык ____/5; образец готов ____; время ____; риски ____; хочу попробовать ____

Услуга 4: навык ____/5; образец готов ____; время ____; риски ____; хочу попробовать ____

Услуга 5: навык ____/5; образец готов ____; время ____; риски ____; хочу попробовать ____

Решение

Одна	услуга	для	теста:				Почему:
Что	нужно	подтянуть	до	первого	платного	заказа:	

Услуга 6. Подготовка карточек товаров

Кому подходит: небольшие продавцы. Главная задача клиента — ясно описать характеристики и преимущества. Типичный объект работы: карточка товара для каталога.

Что получает заказчик

Итог: описание и список характеристик. До начала работы уточните формат файлов, количество единиц, критерии готовности, сроки, число правок и способ передачи материалов.

Как выполнить заказ: рабочий маршрут

1. Уточните исходную задачу и получите материалы законным способом.
2. Согласуйте объём, критерии приёмки, сроки и стоимость до начала работы.
3. Выполните основную работу: сбор фактов, структура, тексты, проверка.
4. Проверьте результат по брифу, а не только по собственному вкусу.
5. Передайте результат, зафиксируйте правки и завершите заказ.

Как показать навык без клиентов

Сделайте демонстрационный проект: учебная карточка бытового товара. Подпишите его «учебный пример», объясните исходную задачу, свои действия и итог. Не используйте чужие логотипы, фотографии и тексты без прав.

Как рассчитать цену

Оцените подготовку, исполнение, проверку, переписку и возможную одну правку. Учтите налоги, комиссии и расходы. Для первого предложения полезен фиксированный объём, а дополнительные работы — по отдельному согласованию. Ни одна примерная ставка не гарантирует спрос.

Что написать потенциальному клиенту

«Здравствуйте! Я помогаю с задачами, где нужно ясно описать характеристики и преимущества. Могу выполнить небольшой конкретный объём: карточка товара для каталога. Покажу учебный пример и предложу срок после уточнения деталей. Подскажите, актуальна ли такая задача?»

Границы и риски

Не приписывайте товару неподтверждённые свойства.

Если заказчик просит то, что выходит за компетенцию, объясните ограничение до оплаты и предложите сузить объём или обратиться к профильному специалисту.

Практикум

- ☐ Подготовьте учебный образец: учебная карточка бытового товара.
- ☐ Напишите описание услуги из четырёх предложений: для кого, результат, объём, срок.
- ☐ Оцените время каждого этапа и составьте список уточняющих вопросов.
- ☐ Попросите знакомого оценить понятность предложения, не обещая ему работу.

Моя формулировка услуги:

Что входит: _____ Что не входит: _____

Услуга 7. Обработка фотографий

Кому подходит: продавцы, мастера, частные специалисты. Главная задача клиента — сделать снимки чистыми и единообразными. Типичный объект работы: 10–20 фотографий продукции.

Что получает заказчик

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.