

ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА PRINT-ON-DEMAND БЕЗ СКЛАДА И ЗАКУПОК

Практическое руководство
по созданию дизайнов, выбору товаров
и продаже продукции под заказ



**ИДЕИ
ДЛЯ ДИЗАЙНОВ**
Тренды и готовые
ниши



**СОЗДАНИЕ
ДИЗАЙНОВ С AI**
Простые инструменты
и промпты



ВЫБОР ТОВАРОВ
Футболки, кружки,
сумки и многое другое



**ПЛАТФОРМЫ
И ПОСТАВЩИКИ**
Где продавать
и как работать



ЦЕНЫ И ПРИБЫЛЬ
Примеры расчётов
и готовые формулы



ПОИСК КЛИЕНТОВ
Пошаговые стратегии
продвижения

**ПОШАГОВЫЙ
ПЛАН
НА 30 ДНЕЙ**



Thank
you
♡

- ☒ Идея
- ☒ Дизайн
- ☒ Товар
- ☒ Платформа
- ☒ Продажи
- ☒ Прибыль



**РЕАЛЬНЫЕ
ПРИМЕРЫ**



**ШАБЛОНЫ
И ЧЕК-ЛИСТЫ**



**СОВЕТЫ
ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ**

Виктория Кабанец

Как зарабатывать на Print-on-Demand без склада и закупок

«Автор»

2026

Кабанец В. В.

Как зарабатывать на Print-on-Demand без склада и закупок /
В. В. Кабанец — «Автор», 2026

Хотите продавать футболки, кружки, сумки и другие товары с собственными дизайнами, не закупая продукцию заранее? В этой книге Виктория Кабанец объясняет, как работает Print-on-Demand — бизнес-модель печати товаров под заказ. Вы узнаете, как создавать дизайны с помощью ИИ, выбирать товары и поставщиков, рассчитывать прибыль, находить покупателей и продвигать свои предложения. Внутри — практические примеры, готовые шаблоны, полезные инструменты и пошаговый план на 30 дней. ****Начните создавать собственный бренд без склада и крупных первоначальных закупок!****

© Кабанец В. В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение	6
Как читать книгу	7
Глава 1. Что такое Print-on-Demand и кому он подходит	8
Что важно понять	8
Рабочая последовательность	9
Пример из практики	10
Почему начинающие ошибаются	11
Проверка перед следующим шагом	12
Практическое задание	13
Глава 2. Как проверить спрос до запуска	14
Что важно понять	14
Рабочая последовательность	15
Пример из практики	16
Почему начинающие ошибаются	17
Проверка перед следующим шагом	18
Практическое задание	19
Глава 3. Выбор ниши и покупателя	20
Что важно понять	20
Рабочая последовательность	21
Пример из практики	22
Почему начинающие ошибаются	23
Проверка перед следующим шагом	24
Практическое задание	25
Глава 4. Какие товары тестировать первыми	26
Что важно понять	26
Рабочая последовательность	27
Пример из практики	28
Почему начинающие ошибаются	29
Проверка перед следующим шагом	30
Практическое задание	31
Глава 5. Поиск производственного партнёра в России	32
Что важно понять	32
Рабочая последовательность	33
Пример из практики	34
Почему начинающие ошибаются	35
Проверка перед следующим шагом	36
Практическое задание	37
Контрольная точка после главы 5	38
Глава 6. Как проверить качество образцов	39
Что важно понять	39
Рабочая последовательность	40
Пример из практики	41
Почему начинающие ошибаются	42
Проверка перед следующим шагом	43
Практическое задание	44
Конец ознакомительного фрагмента.	45

Виктория Кабанец

Как зарабатывать на Print-on-Demand без склада и закупок

Как зарабатывать на Print-on-Demand без склада и закупок

Практическое руководство по созданию дизайнов, выбору товаров и продаже продукции

под заказ

Виктория Кабанец

2026

Введение

Print-on-Demand, или печать по требованию, кажется простой моделью: придумать изображение, разместить товар и ждать заказов. На практике это небольшой бизнес-процесс, где дизайн — только один из этапов. Важны спрос, качество производства, ответственность перед покупателем, документы и точная экономика. Эта книга помогает последовательно проверить модель без обещаний лёгких денег.

Книга ориентирована прежде всего на русскоязычного читателя и российский рынок. Названия сервисов и правила площадок меняются; актуальную доступность, тарифы, договоры и налоговые требования необходимо проверять самостоятельно. Примеры сумм учебные. Материал не заменяет юридическую, налоговую или финансовую консультацию.

Как читать книгу

Работайте с одной товарной идеей от первой главы до последней. Выполняйте задания и сохраняйте расчёты. Не печатайте изделия с чужими защищёнными изображениями без разрешения. Не тратьте деньги на рекламу до проверки образца и полной себестоимости.

Глава 1. Что такое Print-on-Demand и кому он подходит

Что важно понять

POD — модель производства по заказу: изделие печатается или оформляется после поступления заказа. Продавец может заниматься дизайном, описанием и поиском покупателей, а производство поручить партнёру. Но отсутствие склада не означает отсутствие расходов: возможны образцы, доставка, комиссии, возвраты, реклама и налоги.

Рабочая последовательность

Выберите одну модель: собственный бренд с производственным партнёром; дизайнер, передающий макеты типографии; посредник, организующий индивидуальные заказы. Запишите, кто принимает деньги, кто отвечает за качество, возвраты и доставку.

Пример из практики

Вы продаёте футболку с оригинальной типографикой. Клиент оформляет заказ, вы проверяете макет, типография печатает и отправляет. Если изделие бракованное, покупателю важно знать, кто решает проблему — это следует определить заранее.

Почему начинающие ошибаются

Частая ошибка — принять одно удачное наблюдение за доказательство всей бизнес-модели. Даже если похожий товар активно рекламируют, это ничего не говорит о прибыли конкретного продавца. Проверяйте договорённости, цифры и качество отдельно. Сохраняйте исходные условия, чтобы позже понимать причину изменений.

Проверка перед следующим шагом

- ☐ Что я уже знаю точно, а что пока предполагаю?
- ☐ Какие условия нужно подтвердить у поставщика или площадки?
- ☐ Сколько денег и времени я готов потратить на проверку?
- ☐ Какой результат покажет, что идею стоит продолжать?

Практическое задание

Запишите одно решение по теме главы и одно подтверждение, которое необходимо получить. Укажите источник информации и дату проверки. Если информации недостаточно, не заменяйте её догадкой.

Моё		решение:
Доказательство	или	источник:
Ограничения	и	риски:
Следующее		действие:
Дата		проверки:

Глава 2. Как проверить спрос до запуска

Что важно понять

Вкусы автора не равны спросу. Смотрите, какие задачи покупатель решает подарком или персонализированной вещью, но не принимайте популярность чужого товара за гарантию продаж.

Рабочая последовательность

Соберите 20 наблюдений: тип товара, аудитория, повод покупки, диапазон цен, срок изготовления, отзывы о качестве и типичные жалобы. Проведите пять разговоров с потенциальными покупателями без навязывания покупки.

Пример из практики

Для подарка учителю важны срок, читаемость надписи и возможность персонализации.
Для корпоративного заказа важнее единый стиль и стабильное качество партии.

Почему начинающие ошибаются

Частая ошибка — принять одно удачное наблюдение за доказательство всей бизнес-модели. Даже если похожий товар активно рекламируют, это ничего не говорит о прибыли конкретного продавца. Проверяйте договорённости, цифры и качество отдельно. Сохраняйте исходные условия, чтобы позже понимать причину изменений.

Проверка перед следующим шагом

- ☐ Что я уже знаю точно, а что пока предполагаю?
- ☐ Какие условия нужно подтвердить у поставщика или площадки?
- ☐ Сколько денег и времени я готов потратить на проверку?
- ☐ Какой результат покажет, что идею стоит продолжать?

Практическое задание

Запишите одно решение по теме главы и одно подтверждение, которое необходимо получить. Укажите источник информации и дату проверки. Если информации недостаточно, не заменяйте её догадкой.

Моё		решение:
Доказательство	или	источник:
Ограничения	и	риски:
Следующее		действие:
Дата		проверки:

Глава 3. Выбор ниши и покупателя

Что важно понять

Ниша — не просто «люди от 18 до 45 лет». Полезнее сочетать событие, аудиторию и конкретную потребность: памятный подарок выпускнику, фирменные вещи для небольшой команды, предметы для локального клуба.

Рабочая последовательность

Опишите три сегмента по формуле: кто, в какой ситуации, что хочет получить, почему не покупает готовое изделие. Сравните их по частоте повода, доступности аудитории и сложности производства.

Пример из практики

Не «кружки для всех», а «небольшие партии кружек для семейных праздников с согласованным индивидуальным дизайном».

Почему начинающие ошибаются

Частая ошибка — принять одно удачное наблюдение за доказательство всей бизнес-модели. Даже если похожий товар активно рекламируют, это ничего не говорит о прибыли конкретного продавца. Проверяйте договорённости, цифры и качество отдельно. Сохраняйте исходные условия, чтобы позже понимать причину изменений.

Проверка перед следующим шагом

- ☐ Что я уже знаю точно, а что пока предполагаю?
- ☐ Какие условия нужно подтвердить у поставщика или площадки?
- ☐ Сколько денег и времени я готов потратить на проверку?
- ☐ Какой результат покажет, что идею стоит продолжать?

Практическое задание

Запишите одно решение по теме главы и одно подтверждение, которое необходимо получить. Укажите источник информации и дату проверки. Если информации недостаточно, не заменяйте её догадкой.

Моё		решение:
Доказательство	или	источник:
Ограничения	и	риски:
Следующее		действие:
Дата		проверки:

Глава 4. Какие товары тестировать первыми

Что важно понять

Футболки, худи, кружки, шоперы, постеры, блокноты и наклейки отличаются технологией печати, себестоимостью, рисками возврата и требованиями к макету. Начинать сразу с десятков категорий не обязательно.

Рабочая последовательность

Выберите два изделия с понятными техническими требованиями и возможностью заказать образец. Сравните минимальный заказ, сроки, устойчивость печати, упаковку и доставку.

Пример из практики

Шопер может быть проще по размерной сетке, чем одежда; но материал, цвет и технология печати всё равно влияют на результат.

Почему начинающие ошибаются

Частая ошибка — принять одно удачное наблюдение за доказательство всей бизнес-модели. Даже если похожий товар активно рекламируют, это ничего не говорит о прибыли конкретного продавца. Проверяйте договорённости, цифры и качество отдельно. Сохраняйте исходные условия, чтобы позже понимать причину изменений.

Проверка перед следующим шагом

- ☐ Что я уже знаю точно, а что пока предполагаю?
- ☐ Какие условия нужно подтвердить у поставщика или площадки?
- ☐ Сколько денег и времени я готов потратить на проверку?
- ☐ Какой результат покажет, что идею стоит продолжать?

Практическое задание

Запишите одно решение по теме главы и одно подтверждение, которое необходимо получить. Укажите источник информации и дату проверки. Если информации недостаточно, не заменяйте её догадкой.

Моё		решение:
Доказательство	или	источник:
Ограничения	и	риски:
Следующее		действие:
Дата		проверки:

Глава 5. Поиск производственного партнёра в России

Что важно понять

Ищите типографии и сервисы печати по требованию, которые реально обслуживают нужный регион. Доступность интеграций, оплаты и логистики меняется; проверяйте условия непосредственно перед запуском.

Рабочая последовательность

Запросите письменные сведения: ассортимент, стоимость одного изделия, требования к файлам, сроки, доставка, работа с браком, образцы, документы и возможность нейтральной упаковки.

Пример из практики

Один подрядчик обещает низкую цену, но не фиксирует сроки и порядок переделки. Второй дороже, но даёт образцы и понятные условия. Сравнение должно учитывать весь риск заказа.

Почему начинающие ошибаются

Частая ошибка — принять одно удачное наблюдение за доказательство всей бизнес-модели. Даже если похожий товар активно рекламируют, это ничего не говорит о прибыли конкретного продавца. Проверяйте договорённости, цифры и качество отдельно. Сохраняйте исходные условия, чтобы позже понимать причину изменений.

Проверка перед следующим шагом

- ☐ Что я уже знаю точно, а что пока предполагаю?
- ☐ Какие условия нужно подтвердить у поставщика или площадки?
- ☐ Сколько денег и времени я готов потратить на проверку?
- ☐ Какой результат покажет, что идею стоит продолжать?

Практическое задание

Запишите одно решение по теме главы и одно подтверждение, которое необходимо получить. Укажите источник информации и дату проверки. Если информации недостаточно, не заменяйте её догадкой.

Моё		решение:
Доказательство	или	источник:
Ограничения	и	риски:
Следующее		действие:
Дата		проверки:

Контрольная точка после главы 5

Прежде чем двигаться дальше, оцените пять параметров по шкале от 0 до 2: 0 — не проверено; 1 — частично подтверждено; 2 — подтверждено документами или реальным тестом.

Спрос и аудитория: _____ / 2

Качество образца: _____ / 2

Права на материалы: _____ / 2

Экономика заказа: _____ / 2

Исполнение и ответственность: _____ / 2

Главный _____ нерешённый _____ риск:

Кого	нужно	спросить	и	какой	документ	получить:
------	-------	----------	---	-------	----------	-----------

Глава 6. Как проверить качество образцов

Что важно понять

Красивый макет на экране не гарантирует качественную печать. Реальный образец показывает цвет, детализацию, расположение, устойчивость и качество основы.

Рабочая последовательность

Закажите один-два образца. Осмотрите швы, ткань, края печати, упаковку; сфотографируйте при дневном свете. Если допустимо для материала, проверьте изделие после ухода по инструкции.

Пример из практики

Чёрный тонкий текст на ткани может читаться хуже, чем на цифровом превью. Перед продажей упростите дизайн и увеличьте отступы.

Почему начинающие ошибаются

Частая ошибка — принять одно удачное наблюдение за доказательство всей бизнес-модели. Даже если похожий товар активно рекламируют, это ничего не говорит о прибыли конкретного продавца. Проверяйте договорённости, цифры и качество отдельно. Сохраняйте исходные условия, чтобы позже понимать причину изменений.

Проверка перед следующим шагом

- ☐ Что я уже знаю точно, а что пока предполагаю?
- ☐ Какие условия нужно подтвердить у поставщика или площадки?
- ☐ Сколько денег и времени я готов потратить на проверку?
- ☐ Какой результат покажет, что идею стоит продолжать?

Практическое задание

Запишите одно решение по теме главы и одно подтверждение, которое необходимо получить. Укажите источник информации и дату проверки. Если информации недостаточно, не заменяйте её догадкой.

Моё		решение:
Доказательство	или	источник:
Ограничения	и	риски:
Следующее		действие:

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.