

ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА ПРОДАЖЕ ЦИФРОВЫХ НАБОРОВ

Практическое руководство по созданию
комплектов цифровых продуктов,
увеличению среднего чека
и повторным продажам

ГОТОВЫЕ
ПРИМЕРЫ
НАБОРОВ
И ПЛАН
ДЕЙСТВИЙ
НА 30 ДНЕЙ



ГОТОВЫЕ



ПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ



ЭФФЕКТИВНЫЕ



ПОВТОРНЫЕ

Виктория Кабанец

**Как зарабатывать на
продаже цифровых наборов**

«Автор»

2026

Кабанец В. В.

Как зарабатывать на продаже цифровых наборов /
В. В. Кабанец — «Автор», 2026

Хотите увеличить доход от цифровых продуктов, не создавая каждый раз совершенно новый товар? Эта книга — практическое руководство по созданию и продаже цифровых наборов: готовых комплектов из планеров, шаблонов, таблиц, чек-листов, рабочих тетрадей и других полезных материалов. Вы узнаете, как объединять несколько продуктов в одно привлекательное предложение, выбирать подходящую целевую аудиторию, рассчитывать стоимость наборов и повышать средний чек. Особое внимание уделяется практической стороне: разработке цифровых комплектов, оформлению карточек товаров, выбору площадок для продаж, продвижению, дополнительным предложениям и работе с повторными покупателями. В книге представлены восемь практических примеров, четыре графика, таблицы для расчётов, шестнадцать рабочих листов и пошаговый план действий на 30 дней. Вы также научитесь оценивать прибыльность наборов, проверять качество файлов, учитывать расходы и избегать распространённых ошибок начинающих продавцов.

© Кабанец В. В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

От автора	7
Как пользоваться книгой	8
1. Что является цифровым набором	9
Суть и практический принцип	9
Контрольный шаг	10
Практика	11
2. Кому продавать	12
Суть и практический принцип	12
Контрольный шаг	13
Практика	14
3. Проверка спроса до производства	15
Суть и практический принцип	15
Контрольный шаг	16
Практика	17
4. Архитектура полезного набора	18
Суть и практический принцип	18
Контрольный шаг	19
Практика	20
5. Форматы и совместимость	21
Суть и практический принцип	21
Контрольный шаг	22
Практика	23
6. Canva: пакет дизайнов	24
Суть и практический принцип	24
Контрольный шаг	25
Практика	26
7. Excel и Google Sheets: финансовый комплект	27
Суть и практический принцип	27
Контрольный шаг	28
Практика	29
8. Notion: рабочая система	30
Суть и практический принцип	30
Контрольный шаг	31
Практика	32
9. Файлы, папки и упаковка	33
Суть и практический принцип	33
Контрольный шаг	34
Практика	35
10. Цена и воспринимаемая ценность	36
Суть и практический принцип	36
Контрольный шаг	37
Практика	38
11. Экономика одной продажи	39
Суть и практический принцип	39
Контрольный шаг	40
Практика	41

12. Карточка товара, которую понимают	42
Конец ознакомительного фрагмента.	43

Виктория Кабанец

Как зарабатывать на продаже цифровых наборов

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА ПРОДАЖЕ ЦИФРОВЫХ НАБОРОВ

Практическое руководство по созданию комплектов цифровых продуктов, расчёту прибыли и повторным продажам

Виктория Кабанец

Издание 2026 • Практические кейсы, расчёты, таблицы и задания

От автора

Один файл редко решает всю задачу покупателя. Но и десять случайных файлов не становятся полезным набором только потому, что их поместили в ZIP-архив. Этот учебник посвящён конструированию завершённого решения: от диагностики проблемы до цены, доставки, поддержки и измерения результата.

Все цены, коэффициенты и данные в примерах условные. Никаких гарантированных заработков; правила магазинов, налогообложения, лицензий и платежей необходимо проверять для своей страны и каждой платформы на дату запуска. Не копируйте чужие материалы, шрифты и шаблоны без подходящих прав.

Как пользоваться книгой

Читайте главы по порядку и параллельно создавайте один конкретный набор. Все задания рассчитаны на практику, а не на теорию. В конце есть матрицы, шаблоны и план запуска на 30 дней.

1. Что является цифровым набором

Суть и практический принцип

Набор — это несколько взаимосвязанных цифровых инструментов, которые вместе закрывают одну измеримую задачу. Например, не «планер + трекер + обои», а «подготовка семейного бюджета на три месяца» с таблицей расходов, календарём платежей и инструкцией.

Покупатель платит не за число файлов, а за сокращение времени, ясность действий и снижение ошибок. Начинайте описание набора с конечного результата, а не с перечня форматов.

Контрольный шаг

Проверьте: если удалить один элемент, ухудшится ли результат? Если нет, вероятно, это лишний бонус. Убедитесь, что каждый элемент дополняет другой и нет дублирования.

Практика

Запишите применительно к своему набору: (1) задачу пользователя; (2) измеримый результат; (3) доказательство ценности; (4) возможный риск; (5) критерий готовности. После выполнения сохраните один проверяемый артефакт — таблицу, изображение, сообщение или ссылку на тестовую копию.

Вопрос для самопроверки: какое конкретное действие сможет выполнить покупатель за первые 15 минут после скачивания? Если ответ неясен, улучшите инструкцию и первый экран продукта.

2. Кому продавать

Суть и практический принцип

Для первого запуска выберите аудиторию с конкретным повторяющимся процессом: фрилансеры, преподаватели, родители, маленькие магазины или владельцы студий. Не выбирайте всех сразу.

Сформулируйте точную ситуацию: «самозанятый фотограф регулярно теряет заявки и не знает, какие съёмки оплачены». Тогда набор может включать CRM-таблицу, календарь работ, чек-лист брифа и сообщения клиентам.

Контрольный шаг

Интервьюируйте пять представителей сегмента. Просите показать существующий процесс и спрашивайте о последней проблеме, а не о гипотетическом желании купить ваш продукт.

Практика

Запишите применительно к своему набору: (1) задачу пользователя; (2) измеримый результат; (3) доказательство ценности; (4) возможный риск; (5) критерий готовности. После выполнения сохраните один проверяемый артефакт — таблицу, изображение, сообщение или ссылку на тестовую копию.

Вопрос для самопроверки: какое конкретное действие сможет выполнить покупатель за первые 15 минут после скачивания? Если ответ неясен, улучшите инструкцию и первый экран продукта.

3. Проверка спроса до производства

Суть и практический принцип

Первые сигналы спроса: вопросы на форумах, запросы поиска, отзывы к конкурентным продуктам, обсуждения профессиональных сообществ. Частота запросов без намерения платить не доказывает доходности ниши.

Составьте лист наблюдений: формулировка боли, источник, частота, текущий обходной путь, цена ошибки и возможный цифровой инструмент. Отдельно укажите неопределённость.

Контрольный шаг

Не путайте лайки с продажами. Мини-тестом может быть карточка продукта с открытым описанием и кнопкой интереса, но не выдавайте тест за существующий товар, если он ещё не готов.

Практика

Запишите применительно к своему набору: (1) задачу пользователя; (2) измеримый результат; (3) доказательство ценности; (4) возможный риск; (5) критерий готовности. После выполнения сохраните один проверяемый артефакт — таблицу, изображение, сообщение или ссылку на тестовую копию.

Вопрос для самопроверки: какое конкретное действие сможет выполнить покупатель за первые 15 минут после скачивания? Если ответ неясен, улучшите инструкцию и первый экран продукта.

4. Архитектура полезного набора

Суть и практический принцип

Основу составляют главный инструмент, два-три сопутствующих инструмента и краткая инструкция. У каждого файла должна быть единственная функция, понятное имя и пример заполнения.

Пример для малого бизнеса: MASTER_Orders.xlsx — учёт заказов; CALENDAR.xlsx — сроки; BRIEF.docx — сбор требований; README.pdf — инструкции; DEMO — демонстрационные данные.

Контрольный шаг

Разделите обязательное и дополнительное. Обязательное нужно для результата; бонусы полезны, но не должны раздувать цену без причины.

Практика

Запишите применительно к своему набору: (1) задачу пользователя; (2) измеримый результат; (3) доказательство ценности; (4) возможный риск; (5) критерий готовности. После выполнения сохраните один проверяемый артефакт — таблицу, изображение, сообщение или ссылку на тестовую копию.

Вопрос для самопроверки: какое конкретное действие сможет выполнить покупатель за первые 15 минут после скачивания? Если ответ неясен, улучшите инструкцию и первый экран продукта.

Проверяемый элемент

Критерий приёмки

Полезность

Соответствует одной реальной задаче

Техническая работа

Протестирован на чистом аккаунте

Права и условия

Лицензии, ограничения и платёжные условия ясны

5. Форматы и совместимость

Суть и практический принцип

PDF подходит для чтения и печати, XLSX для расчётов, CSV для переноса данных, DOCX для редактируемых писем, PNG для изображений. Notion и Google Sheets чаще предоставляются по ссылке или как копируемый шаблон.

Указывайте требования: наличие аккаунта, совместимость с мобильным устройством, поддерживаемые языки, необходимость платного тарифа, типичные ограничения. Протестируйте файл с чистой учётной записью.

Контрольный шаг

Не обещайте безупречную работу во всех программах. Excel и Google Sheets по-разному ведут себя с формулами, форматированием и региональными настройками.

Практика

Запишите применительно к своему набору: (1) задачу пользователя; (2) измеримый результат; (3) доказательство ценности; (4) возможный риск; (5) критерий готовности. После выполнения сохраните один проверяемый артефакт — таблицу, изображение, сообщение или ссылку на тестовую копию.

Вопрос для самопроверки: какое конкретное действие сможет выполнить покупатель за первые 15 минут после скачивания? Если ответ неясен, улучшите инструкцию и первый экран продукта.

6. Canva: пакет дизайнов

Суть и практический принцип

При создании набора для социальных сетей начните с содержания: 12 постов, 6 историй, 3 обложки и краткая инструкция по фирменным цветам. Организуйте файлы по назначению, а не случайному номеру.

Проверяйте лицензии на элементы и шрифты, правила передачи редактируемых шаблонов и ограничения перепродажи. Нельзя продавать чужие исходные шаблоны как собственную разработку.

Контрольный шаг

Пройдите путь покупателя: открыть ссылку, создать копию, заменить текст, экспортировать, убедиться, что ничего не сломалось.

Практика

Запишите применительно к своему набору: (1) задачу пользователя; (2) измеримый результат; (3) доказательство ценности; (4) возможный риск; (5) критерий готовности. После выполнения сохраните один проверяемый артефакт — таблицу, изображение, сообщение или ссылку на тестовую копию.

Вопрос для самопроверки: какое конкретное действие сможет выполнить покупатель за первые 15 минут после скачивания? Если ответ неясен, улучшите инструкцию и первый экран продукта.

7. Excel и Google Sheets: финансовый комплект

Суть и практический принцип

Создайте лист ввода, лист расчётов, инструкцию и демонстрационный пример. Отдельные поля должны иметь понятные единицы: #, %, дата или количество. Установите валидацию и защиту формул где возможно.

Формула прибыли: выручка минус прямые расходы минус комиссии минус возвраты минус доля затрат на привлечение. Не смешивайте денежные поступления с начисленной прибылью.

Контрольный шаг

Сделайте тест с пустыми ячейками, отрицательными значениями, несколькими валютами и некорректной датой. Проверьте локаль: разделители дробных чисел и аргументов формул отличаются.

Практика

Запишите применительно к своему набору: (1) задачу пользователя; (2) измеримый результат; (3) доказательство ценности; (4) возможный риск; (5) критерий готовности. После выполнения сохраните один проверяемый артефакт — таблицу, изображение, сообщение или ссылку на тестовую копию.

Вопрос для самопроверки: какое конкретное действие сможет выполнить покупатель за первые 15 минут после скачивания? Если ответ неясен, улучшите инструкцию и первый экран продукта.

Проверяемый элемент

Критерий приёмки

Полезность

Соответствует одной реальной задаче

Техническая работа

Протестирован на чистом аккаунте

Права и условия

Лицензии, ограничения и платёжные условия ясны

8. Notion: рабочая система

Суть и практический принцип

Notion-пакет должен содержать согласованные базы: «Клиенты», «Проекты», «Задачи», «Платежи». Назовите каждое свойство понятно и добавьте демонстрационные записи, которые можно удалить.

Покупатель получает не вашу рабочую базу, а очищенный шаблон без персональных данных. Проверьте публичный доступ, разрешение на дублирование и поведение связанных баз.

Контрольный шаг

Приложите путь первого запуска: продублировать, настроить категории, внести один проект, проверить представления, удалить тестовые записи.

Практика

Запишите применительно к своему набору: (1) задачу пользователя; (2) измеримый результат; (3) доказательство ценности; (4) возможный риск; (5) критерий готовности. После выполнения сохраните один проверяемый артефакт — таблицу, изображение, сообщение или ссылку на тестовую копию.

Вопрос для самопроверки: какое конкретное действие сможет выполнить покупатель за первые 15 минут после скачивания? Если ответ неясен, улучшите инструкцию и первый экран продукта.

9. Файлы, папки и упаковка

Суть и практический принцип

Соберите предсказуемую структуру: 00_START_HERE, 01_TOOLS, 02_EXAMPLES, 03_GUIDES, 04_LICENSE. Внутри укажите версию и дату, добавьте список содержимого.

Форматы архивов и размер вложений зависят от площадки. Для больших материалов понадобится законный механизм выдачи ссылки и возможность обновить файл после покупки.

Контрольный шаг

Проверьте скачивание на телефоне и компьютере. Не используйте пароли там, где они создают больше обращений в поддержку, чем предотвращают проблем.

Практика

Запишите применительно к своему набору: (1) задачу пользователя; (2) измеримый результат; (3) доказательство ценности; (4) возможный риск; (5) критерий готовности. После выполнения сохраните один проверяемый артефакт — таблицу, изображение, сообщение или ссылку на тестовую копию.

Вопрос для самопроверки: какое конкретное действие сможет выполнить покупатель за первые 15 минут после скачивания? Если ответ неясен, улучшите инструкцию и первый экран продукта.

10. Цена и воспринимаемая ценность

Суть и практический принцип

Цена должна отражать результат, спрос, сложность поддержки, конкуренцию, комиссии и позиционирование. Сумма розничных цен каждого элемента не равна автоматически ценности набора.

Стройте лестницу из трёх вариантов: Starter, Complete и Pro. Различайте их реальной функциональностью, а не искусственно ограниченными инструкциями.

Контрольный шаг

Сценарии цены проверяют небольшими тестами при сопоставимом трафике. Высокая конверсия с отрицательной экономикой — плохой успех.

Практика

Запишите применительно к своему набору: (1) задачу пользователя; (2) измеримый результат; (3) доказательство ценности; (4) возможный риск; (5) критерий готовности. После выполнения сохраните один проверяемый артефакт — таблицу, изображение, сообщение или ссылку на тестовую копию.

Вопрос для самопроверки: какое конкретное действие сможет выполнить покупатель за первые 15 минут после скачивания? Если ответ неясен, улучшите инструкцию и первый экран продукта.

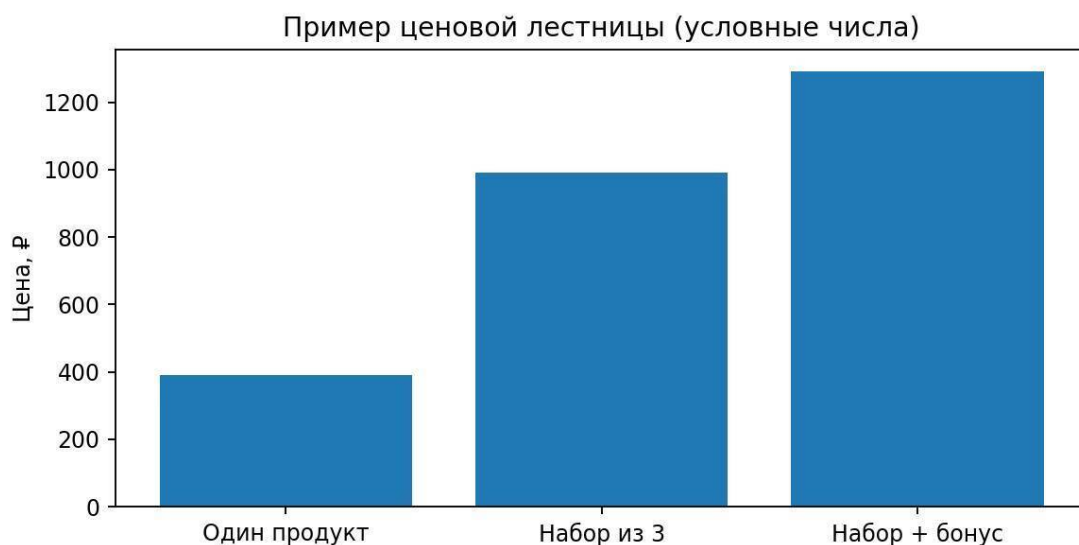


Иллюстрация: числа условные, используются для обучения, не являются прогнозом заработка.

Проверяемый элемент **Критерий приёмки**

Полезность

Соответствует одной реальной задаче

Техническая работа

Протестирован на чистом аккаунте

Права и условия

Лицензии, ограничения и платёжные условия ясны

11. Экономика одной продажи

Суть и практический принцип

Пусть цена — 990 #, комиссия и обработка платежа — 130 #, поддержка — 180 #, ожидаемые возвраты — 50 #, затраты на привлечение — 100 #. Тогда вклад заказа: 530 # до постоянных расходов и налогов.

Фиксируйте валовую выручку, чистую выручку, переменные затраты и прибыль отдельно. Возвраты учитывайте даже если пока их мало.

Контрольный шаг

Сравнивайте результаты за период, а не по одной покупке. Установите допустимый бюджет эксперимента до старта.

Практика

Запишите применительно к своему набору: (1) задачу пользователя; (2) измеримый результат; (3) доказательство ценности; (4) возможный риск; (5) критерий готовности. После выполнения сохраните один проверяемый артефакт — таблицу, изображение, сообщение или ссылку на тестовую копию.

Вопрос для самопроверки: какое конкретное действие сможет выполнить покупатель за первые 15 минут после скачивания? Если ответ неясен, улучшите инструкцию и первый экран продукта.

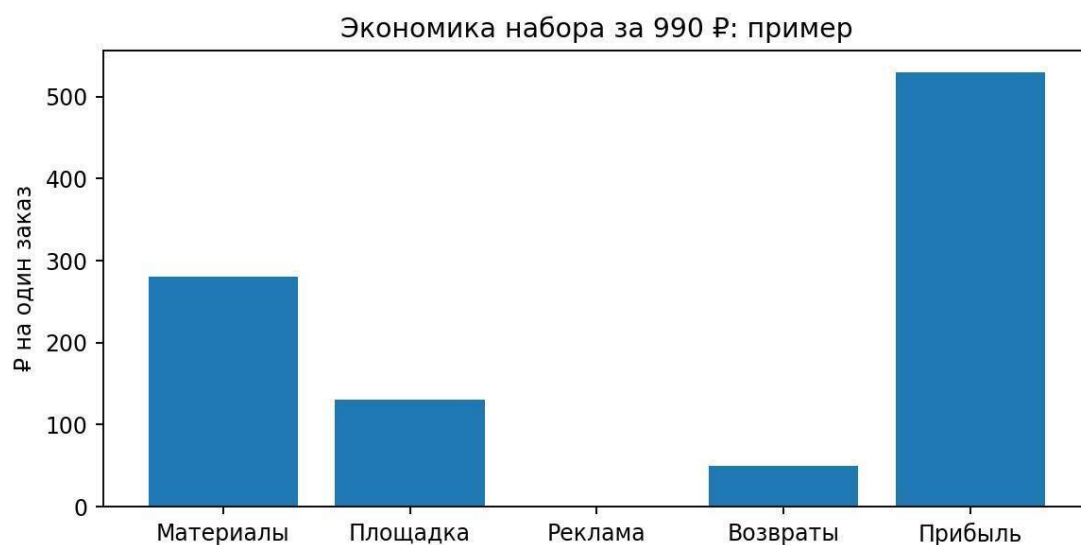


Иллюстрация: числа условные, используются для обучения, не являются прогнозом заработка.

Проверяемый элемент

Критерий приёмки

Полезность

Соответствует одной реальной задаче

Техническая работа

Протестирован на чистом аккаунте

Права и условия

Лицензии, ограничения и платёжные условия ясны

12. Карточка товара, которую понимают

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.