

МАХ ETWOOD

ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО
ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ БОЛЬШЕ

КАК ЗАРАБОТАТЬ МИЛЛИОН НА ИИ



КАК ПРЕВРАТИТЬ
ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ
В ДЕНЬГИ, БИЗНЕС
И ФИНАНСОВУЮ СВОБОДУ



БИЗНЕС
НА ИИ



ПОШАГОВЫЕ
ИНСТРУКЦИИ



РЕАЛЬНЫЕ
КЕЙСЫ



ПРАКТИЧЕСКИЕ
ЗАДАНИЯ

18+

Max Etwood

**КАК ЗАРАБОТАТЬ
МИЛЛИОН НА ИИ**

«Автор»

2026

Etwood M.

КАК ЗАРАБОТАТЬ МИЛЛИОН НА ИИ / М. Etwood —
«Автор», 2026

Искусственный интеллект открывает новые возможности для заработка. Но как превратить его в реальные деньги? В этой книге ты узнаешь, как зарабатывать на ИИ без программирования, больших вложений и собственной команды. Найдёшь идеи для бизнеса, научишься создавать востребованные продукты, привлекать клиентов и выстраивать систему дохода. Тебе не нужен миллион, чтобы начать. Тебе нужен план. Хватит наблюдать за чужим успехом. Используй ИИ, чтобы создать свой.

© Etwood M., 2026

© Автор, 2026

Max Etwood

КАК ЗАРАБОТАТЬ МИЛЛИОН НА ИИ

КАК ЗАРАБОТАТЬ МИЛЛИОН НА ИИ

Практическая система превращения искусственного интеллекта в деньги, бизнес и финансовую свободу

Max Etwood

Важное предупреждение

Эта книга — практическое руководство, а не обещание гарантированного заработка. «Миллион» в названии — это цель и ориентир, а не прогноз. В книге мы последовательно разделяем три вещи: **выручку** (деньги, которые прошли через ваш бизнес), **прибыль** (то, что осталось после расходов) и **личный доход** (то, что вы забрали себе после налогов). Миллион выручки — не миллион в кармане. Любые цифры в книге — арифметические примеры для понимания экономики, а не гарантия результата. Ваш результат зависит от ваших действий, рынка, качества работы и дисциплины.

Введение. Зачем эта книга

ИИ не сделает тебя богатым.

Это первое, что нужно принять. Нейросеть — это не волшебная палочка и не печатный станок. Это инструмент. Молоток не строит дом — дом строит человек, который умеет им пользоваться.

Но есть вторая часть, и она важнее:

Человек, который умеет с помощью ИИ решать чужие проблемы, может построить прибыльный бизнес быстрее и дешевле, чем когда-либо раньше в истории.

Раньше, чтобы открыть дело, нужны были деньги на офис, сотрудников, оборудование, годы обучения. Сегодня человек с ноутбуком, интернетом и доступом к ИИ может за неделю собрать предложение, которое решает реальную задачу бизнеса, — и продать его.

Эта книга — о пути. Не о технологиях, а о маршруте:

- от нулевых знаний до первого заработка;
- от продажи собственного времени к продаже готового результата;
- от разовых заказов к постоянным клиентам;
- от одиночной работы к системе, которую можно масштабировать.

Я пишу эту книгу для обычного человека. Не для предпринимателя с миллионами на счету. Не для программиста. Для того, кто зарабатывает 30–80 тысяч рублей в месяц, видит, как ИИ меняет мир, но пока не понимает, где здесь его возможность.

Если это ты — читай дальше. Но читай не как книгу, а как инструкцию. С заданием в конце каждой главы. Потому что информация без действия — это развлечение.

ЧАСТЬ I. НАЙТИ ВОЗМОЖНОСТЬ

Глава 1. Миллион начинается не с денег

Почему одни используют ИИ для развлечения, а другие превращают его в источник дохода.

Два человека, один инструмент

Представь двух людей. У обоих есть доступ к ChatGPT. Оба умеют писать промпты.

Первый просит нейросеть написать смешное стихотворение про кота. Смеётся. Закрывает вкладку. Возвращается к сериалу. Через месяц он всё ещё там же, где был.

****Второй**** открывает ChatGPT и пишет: «Составь 10 вариантов описания для карточек товара интернет-магазина детских игрушек. Учти, что покупают мамы 25–40 лет, важен тон — тёплый, но без сюсюканья». Копирует результат, дорабатывает, идёт к владельцу магазина и говорит: «У вас 200 карточек с плохими описаниями. Я перепишу их за 3 дня. Стоимость — 15 000 рублей».

Один и тот же инструмент. Разница — в направлении усилия.

Миллион начинается не с денег. Он начинается с ****вопроса, который ты задаёшь инструменту****. И с ****проблемы, которую ты решаешь для другого человека****.

Почему ИИ не сделает тебя богатым, но изменит правила

Давай честно. ИИ сам по себе не приносит денег. Он не открывает счёт в банке и не ищет клиентов. Он не несёт ответственности за результат. Он не умеет вести переговоры.

Что ИИ делает — он ****снижает стоимость производства интеллектуального труда****. Тексты, которые раньше писал копирайтер за 5000 рублей, теперь можно подготовить за час. Дизайн, который стоил 20 000, можно сделать за вечер. Анализ, на который уходила неделя, — за пару часов.

Это значит вот что: ****барьер входа в бизнес упал****. Раньше, чтобы конкурировать, нужна была команда. Теперь нужна голова и дисциплина.

Но упавший барьер — это и ловушка. Потому что теперь ****все**** могут сделать текст за час. И если ты продаёшь просто «текст» — ты конкурируешь со всеми, кто тоже научился писать промпты.

Поэтому глава 3 скажет тебе: не продавай ИИ. Продавай результат. Но сначала — осознай, что ты стоишь на старте, а не в конце пути.

Что ты покупаешь, открывая эту книгу

Ты покупаешь не информацию о нейросетях. Ты покупаешь маршрут.

Маршрут, который начинается с вопроса: «Какая проблема есть у людей, за решение которой они готовы платить прямо сейчас?» — и заканчивается системой, которая приносит деньги, даже когда ты спишь.

Это маршрут из четырёх частей:

1. ****Найти возможность**** — понять, где деньги и как их увидеть.
2. ****Заработать первые деньги**** — сделать первый продукт и первого клиента.
3. ****Построить систему**** — перестать продавать время и начать продавать результат.
4. ****Пройти путь к миллиону**** — математика, ошибки, масштабирование и план на 90 дней.

Типичная ошибка новичка

Новичок думает: «Сначала я выучу все нейросети, потом начну». Он смотрит 40 часов обзоров, собирает коллекцию из 200 инструментов, проходит 5 курсов — и не зарабатывает ни рубля.

Почему? Потому что ****знание инструментов не создаёт ценность****. Ценность создаёт решение проблемы клиента. Инструмент — это только способ доставить решение быстрее и дешевле.

Не учи все нейросети. Выучи одну. Потом найди одного человека с проблемой. Потом реши её. Всё остальное — потом.

Задание к главе 1

Возьми лист бумаги. Раздели его на две колонки.

В левой напиши 5 способов, которыми ты уже пользуешься ИИ ****для себя**** (развлечение, учёба, бытовые задачи).

В правой напиши 5 проблем ****других людей**** — знакомых, коллег, бизнесов, которые ты мог бы решить с помощью ИИ. Не оценивай, реально ли это. Просто выпиши.

Это первый шаг: перевести взгляд с себя на другого человека. Деньги живут в чужой проблеме.

Глава 2. Новая золотая лихорадка

Что изменилось на рынке и почему простое владение инструментами уже не является преимуществом.

Что действительно изменилось

Каждый технологический сдвиг создаёт окно возможностей. Когда появился интернет — одни делали сайты «под себя», другие строили империи на доменах, трафике и магазинах. Когда появились смартфоны — одни играли в игры, другие выпускали приложения и становились миллионерами.

С ИИ сейчас происходит то же самое. Но есть важное отличие.

****Раньше преимуществом было владение инструментом.**** Умеешь верстать сайты — ты ценный. Умеешь монтировать видео — тебя нанимают. Инструмент был дефицитом.

****Теперь инструмент перестал быть дефицитом.**** ChatGPT доступен школьнику и директору завода. Midjourney рисует за минуты. Автоматизация собирается без кода. Все получили одинаковый доступ к «молотку».

Значит, преимущество сместилось. Оно больше не в том, ****что**** ты умеешь. Оно в том, ****какую проблему ты выбираешь**** и ****как ты организуешь работу****.

Три уровня участников рынка ИИ

На рынке сейчас три типа людей.

****Уровень 1. Потребители.**** Они используют ИИ для развлечения и личных задач. Они не зарабатывают. Их миллионы.

****Уровень 2. Исполнители.**** Они научились делать отдельные задачи быстрее — писать тексты, генерировать картинки, монтировать видео. Они зарабатывают, но продают ****время**** и ****задачу****. Их доход ограничен количеством часов в сутках. Их много, и конкуренция растёт.

****Уровень 3. Поставщики результата.**** Они продают не текст, а ****продажи****. Не картинку, а ****конверсию****. Не видео, а ****охват и заявки****. Они решают бизнес-проблему целиком и берут за это деньги, которые измеряются в деньгах клиента, а не в часах работы.

Миллион живёт на третьем уровне. Но попасть туда можно только через второй.

Ловушка «золотой лихорадки»

Во времена золотой лихорадки больше всего заработали не золотоискатели, а те, кто продавал им лопаты, джинсы и еду.

С ИИ происходит то же самое. Сейчас огромный рынок «продавцов лопат»: курсы, марафоны, «секретные промпты», подписки на закрытые каналы. Многие из них зарабатывают на тех, кто хочет заработать, — а не на реальных клиентах.

Это не значит, что учиться не нужно. Это значит: ****не путай обучение с делом****. Не покупай пятую лопату. Возьми одну и начни копать.

Почему сейчас — лучшее время для входа

Потому что рынок ещё не насыщен. Малый и средний бизнес в России только начинает понимать, что ИИ — это не игрушка, а инструмент экономии и роста. Владелец магазина, салона, стоматологии, автосервиса — он слышал про ИИ, но у него нет времени разбираться. Ему нужен человек, который ****придёт и решит****.

Этот человек может быть тобой. Прямо сейчас. Пока конкуренты смотрят обзоры.

Типичная ошибка новичка

Новичок думает: «Рынок уже занят, все всё делают, я опоздал». Это неправда. Рынок ИИ-услуг для малого бизнеса находится в самой ранней стадии. Большинство предпринимателей

ещё не получили ни одного качественного предложения. Окно открыто. Оно закроется через 2–3 года, когда появятся крупные игроки. Но сегодня — ты можешь войти.

Задание к главе 2

Открой любой сайт объявлений (Avito, профильные группы, сайты вакансий). Найди 10 вакансий или заказов, где упоминаются слова «ChatGPT», «нейросеть», «ИИ», «автоматизация». Выпиши, **что именно** заказчик просит сделать.

Ты увидишь реальный спрос. Не гипотетический, не из обзоров — а живой. Это твоя первая карта рынка.

Глава 3. Не продавай ИИ — продавай результат

Как предприниматели покупают заявки, продажи, экономию времени и снижение расходов, а не красивые технологии.

Главный сдвиг в голове

Запомни одну фразу, она стоит всей книги:

Никто не хочет покупать ИИ. Все хотят покупать результат.

Владельцу салона красоты не нужна «нейросеть». Ему нужны **записи клиентов**. Владелец интернет-магазина не нужен «ChatGPT». Ему нужны **продажи**. Стоматологии не нужна «автоматизация». Ей нужны **меньше недозвонов и больше повторных визитов**.

Когда ты приходишь к клиенту и говоришь «я работаю с ИИ», — ты продаёшь технологию. Клиент не понимает, зачем ему это. Он вежливо кивает и забывает.

Когда ты приходишь и говоришь «у вас 40% заявок теряются, потому что менеджер отвечает через 6 часов. Я настрою автоответ, который отвечает за 2 минуты и передаёт горячие заявки менеджеру. Ожидаемый рост конверсии — 15–20%», — ты продаёшь **деньги**. Клиент слушает.

Как перевести «ИИ» на язык клиента

Вот таблица перевода. Слева — что ты делаешь. Справа — что покупает клиент.

| Ты делаешь | Клиент покупает |

|---|---|

| Пишешь тексты с ИИ | Больше заявок с сайта |

| Генерируешь карточки товаров | Рост конверсии каталога |

| Настраиваешь чат-бота | Экономию времени менеджеров |

| Автоматизируешь отчёты | Часы, которые собственник тратит на рутину |

| Создаёшь контент | Приток аудитории и доверие |

| Делаешь рассылки | Повторные продажи |

| Анализируешь данные | Решения, которые экономят деньги |

Научись говорить на правой стороне таблицы. Это язык бизнеса. Это язык, на котором люди платят.

Формула предложения

Любое сильное предложение строится по формуле:

Проблема → Решение → Результат → Цена

Пример:

- **Проблема:** «У вас 200 карточек товара, и в описаниях нет ключевых слов — вы теряете поисковый трафик».

- **Решение:** «Я перепишу описания с учётом SEO и более покупателя».

- **Результат:** «Ожидаемый рост органического трафика на 20–30% за 2 месяца».

- **Цена:** «25 000 рублей за 200 карточек».

Заметь: слово «ИИ» здесь вообще не упоминается. Клиенту не важно, **как** ты это сделаешь. Важно, **что он получит**.

Почему это работает лучше

Потому что ты снимаешь с клиента риск. Он не покупает «непонятную технологию, которая может не сработать». Он покупает «решение конкретной проблемы с понятным результатом».

И ещё: когда ты продаёшь результат, ты можешь ****брать больше****. Потому что цена привязана к ценности результата, а не к часам работы. Переписать 200 карточек — это 2–3 дня. Но если это приносит клиенту 100 000 рублей дополнительной выручки в месяц, — 25 000 за работу выглядит дешево.

Типичная ошибка новичка

Новичок приходит к клиенту и говорит: «Я умею работать с нейросетями, могу сделать вам что-нибудь с ИИ». Это предложение ни о чём. Клиент не знает, что заказать. Он не знает, что тебе можно доверять. И он не понимает, за что платит.

Правильно: прийти с ****конкретным предложением**** под ****конкретную проблему****. «Я посмотрел ваш сайт. У вас нет описаний у 60% товаров. Я могу закрыть это за неделю. Вот пример того, как это будет выглядеть. Стоимость — X. Результат — Y».

Задание к главе 3

Выбери один бизнес, который ты знаешь (знакомый, магазин рядом, сайт, которым пользуешься). Найди ****одну конкретную проблему****, которую можно решить с помощью ИИ. Сформулируй предложение по формуле «Проблема → Решение → Результат → Цена». Пока не отправляй. Просто напиши.

Это твоё первое коммерческое предложение. Оно ещё сырое. Но оно уже есть.

Глава 4. Найди проблему, за которую платят

Как находить задачи бизнеса, за решение которых готовы платить уже сейчас.

Где живут деньги

Деньги живут в трёх местах:

1. ****Там, где теряются деньги.**** Клиент уходит без покупки. Заявка теряется. Менеджер забывает перезвонить. Товар не продаётся. Это — потери, и бизнес готов платить, чтобы их остановить.

2. ****Там, где тратится время.**** Собственник 4 часа в день отвечает на одни и те же вопросы. Менеджер вручную переносит данные из таблицы в таблицу. Это — рутина, и бизнес готов платить, чтобы её убрать.

3. ****Там, где можно вырасти.**** Новый рынок, новый канал, новый продукт. Бизнес готов платить за рост, если видит понятный путь.

Начинай с первых двух. Потери и рутина — это самые быстрые деньги, потому что проблема уже болит, и клиент это осознаёт.

Как найти проблему за 30 минут

Тебе не нужны опросы и исследования. Нужны глаза и уши.

****Способ 1. Спроси напрямую.**** Напиши 5 знакомым, у которых есть бизнес или подработка. Спроси: «Что в работе отнимает у тебя больше всего времени и раздражает?» Слушай. Не предлагай. Просто слушай. В ответах будут проблемы.

****Способ 2. Посмотри на сайты и профили.**** Открой 10 сайтов малого бизнеса. Посмотри: есть ли описания товаров? Работает ли форма заявки? Отвечают ли в соцсетях? Есть ли блог? В 80% случаев ты найдёшь 3–5 проблем, которые можно закрыть.

****Способ 3. Посмотри на вакансии.**** Если бизнес ищет «контент-менеджера на 30 000 в месяц», чтобы вести соцсети, — это проблема, которую ты можешь решить дешевле и быстрее с ИИ. И предложить бизнесу экономию.

****Способ 4. Посмотри на конкурентов клиента.**** Если у конкурента есть то, чего нет у твоего потенциального клиента (отзывы, контент, автоответы, каталог), — это его боль. И это твоё предложение.

Критерии хорошей проблемы

Не каждая проблема — это возможность. Хорошая проблема для старта отвечает четырём критериям:

1. ****Болит.**** Клиент уже страдает от неё и осознаёт это.
2. ****Повторяется.**** Это не разовая ситуация, а постоянная задача.
3. ****Измерима.**** Можно посчитать, сколько денег или времени она стоит.
4. ****Решаема за 1–2 недели.**** Ты можешь закрыть её быстро и показать результат.

Пример хорошей проблемы: «У интернет-магазина 300 товаров без описаний, из-за этого низкая конверсия и плохая индексация». Болит. Повторяется. Измерима. Решаема за неделю.

Пример плохой проблемы: «Хочу, чтобы бизнес рос». Слишком абстрактно. Непонятно, что делать. Нельзя оценить результат.

Три ниши, где проще всего начать

****1. Локальный бизнес.**** Салоны, стоматологии, автосервисы, кафе, магазины. У них есть клиенты, есть выручка, но нет времени и людей на маркетинг. Они готовы платить за конкретный результат: больше записей, больше отзывов, меньше потерь.

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.