

БИЗНЕС-ПУТЬ С НУЛЯ

СТАРТ С НУЛЯ ПОШАГОВАЯ СИСТЕМА ЗАРАБОТКА ДЛЯ ТЕХ, КТО НЕ ЗНАЕТ НИЧЕГО О БИЗНЕСЕ

От первой сделки до 100 000 Р в месяц

БЕРСАНОВ МАГОМЕД-ЭМИ АДАМОВИЧ

Магомед-Эми Берсанов
СТАРТ С НУЛЯ. Пошаговая
система заработка для тех,
кто не знает ничего о бизнесе.

<https://litres.ru/74665892>

SelfPub; 2026

Аннотация

Эта книга для тех, кто хочет начать зарабатывать, но не знает, с чего. Никакой теории — только проверенные алгоритмы: выбор ниши, поиск первых клиентов бесплатно, фриланс, перепродажа, партнёрские программы, создание цифровых продуктов. От первой сделки до системного бизнеса с доходом 100 000+ в месяц. Подходит новичкам, студентам и подросткам с 14 лет. Работайте легально: самозанятость и основы налогов — внутри.

Содержание

Правовая информация	4
Предисловие	6
Содержание	7
Глава 1. Почему 90% никогда не начнут (и как войти в 10%)	11
Глава 2. Что такое «зарабатывать» на самом деле — разбор 5 моделей дохода	14
Глава 3. Инвентаризация твоих ресурсов (время, телефон, доступ в интернет, навыки)	28
Глава 4. Как выбрать направление без опыта — матрица «интерес + спрос + лёгкость входа»	43
Глава 5. Первые 30 дней: режим, окружение, отсеечение помех	54
Глава 6. Всё, что нужно для старта — список из 10 бесплатных сервисов	67
Глава 7. Как создать «цифровой профиль» — почта, телефон, кошелёк, карта, самозанятость (пошагово для России)	78
Конец ознакомительного фрагмента.	88

Магомед-Эми Берсанов

СТАРТ С НУЛЯ.

**Пошаговая система
заработка для тех, кто не
знает ничего о бизнесе.**

Правовая информация

СТАРТ С НУЛЯ

Пошаговая система заработка для тех, кто не знает ничего о бизнесе

Берсанов Магомед-Эми Адамович

© Берсанов М.-Э. А., 2026. Все права защищены.

Копирование, распространение и любое использование материалов без письменного разрешения автора запрещены.

Возрастная маркировка: 16+

КНИГА НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПУБЛИЧНОЙ ОФЕРТОЙ, ФИНАНСОВОЙ, НАЛОГОВОЙ, ЮРИДИЧЕСКОЙ ИЛИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ КОНСУЛЬТАЦИЕЙ.

Эта книга носит информационно-образовательный характер. Все суммы дохода, сроки и примеры — иллюстрация,

а не гарантия результата. Итоговый результат зависит от ваших усилий, навыков, рыночной ситуации и других факторов.

Автор не гарантирует получение дохода и не несёт ответственности за решения, принятые читателем на основе книги. Налоговые правила, лимиты и суммы взносов со временем меняются — проверяйте актуальную информацию на официальных сайтах (например, nalog.gov.ru).

Упоминания компаний, сервисов, платформ и банков приведены в информационных целях и не являются рекламой или рекомендацией.

Предисловие

ПРЕДИСЛОВИЕ

Эта книга написана для жителя России, который хочет зарабатывать, но не имеет стартового капитала, образования, связей или даже чёткого понимания, с чего начать. Здесь нет оторванной от жизни теории — только практические алгоритмы, основанные на реальном опыте. Ты будешь читать и сразу применять. Каждая глава — это законченный модуль. Ты можешь начать с любой, но лучше идти по порядку.

Содержание

СОДЕРЖАНИЕ (полная структура)

Часть 1. МЫШЛЕНИЕ И ПОДГОТОВКА

Глава 1. Почему 90% никогда не начнут (и как войти в 10%)

Глава 2. Что такое «зарабатывать» на самом деле — разбор 5 моделей дохода

Глава 3. Инвентаризация твоих ресурсов (время, телефон, доступ в интернет, навыки)

Глава 4. Как выбрать направление без опыта — матрица «интерес + спрос + лёгкость входа»

Глава 5. Первые 30 дней: режим, окружение, отсечение помех

Часть 2. БЕСПЛАТНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ИНФРАСТРУКТУРА

Глава 6. Всё, что нужно для старта — список из 10 бесплатных сервисов (Яндекс, Гугл, Телеграм, соцсети, конструкторы)

Глава 7. Как создать «цифровой профиль» — почта, телефон, кошелёк, карта, самозанятость (пошагово для России)

Глава 8. Где брать информацию и не утонуть в мусоре — алгоритм поиска, сохранения и применения знаний

Часть 3. ПЕРВЫЕ ДЕНЬГИ ЗА 7 ДНЕЙ

Глава 9. Фриланс с нуля: биржи (Kwork, fl.ru, биржа ян-

декса), как заполнить профиль, какой заказ брать первым

Глава 10. Перепродажа на Avito и Юле: как найти товар с наценкой 100% без вложений (дропшипдинг, поиск локальных скидок)

Глава 11. Партнёрские программы (CPA) — регистрация, выбор оффера, первый линк и первые клики

Глава 12. Микро-услуги в соцсетях — таргет, администрирование, обзвон, набор текста, монтаж видео за 5 минут

Глава 13. Как получить первый платёж — настройка ЮMoney, Сбербанк, Тинькофф, вывод и налоги

Часть 4. МАСШТАБИРОВАНИЕ — ОТ 1 000 # ДО 100 000 # В МЕСЯЦ

Глава 14. Выбери одну сферу и углубись — критерии выбора (маркетинг, копирайтинг, дизайн, разработка, видео, обучение)

Глава 15. Создание портфолио за 1 день — кейсы, скриншоты, отзывы, даже если не работал

Глава 16. Ценообразование — как поднимать цену без потери клиентов

Глава 17. Воронка продаж для новичка — от холодного контакта до оплаты за 3 сообщения

Глава 18. Где брать клиентов бесплатно — Телеграм-чаты, городские паблики, доски объявлений, рассылки

Глава 19. Первые наёмные сотрудники (или фрилансеры) — как делегировать и контролировать

Часть 5. АВТОМАТИЗАЦИЯ И БИЗНЕС-СИСТЕМА

Глава 20. Скрипты и чек-листы для всего — чтобы не думать каждый раз

Глава 21. CRM на коленке — Google Таблицы, чат-боты, автоответчики

Глава 22. Как создать продукт (курс, шаблон, настройку) и продавать его бесконечно

Глава 23. Реклама с бюджетом 0 # — органический трафик, рефералы, взаимопиар

Глава 24. Первые инвестиции (когда они появятся) — что покупать в первую очередь (ноутбук, софт, домен)

Часть 6. УСТОЙЧИВОСТЬ И РОСТ

Глава 25. Как не слить бизнес при кризисе — диверсификация, подушка, несколько каналов

Глава 26. Выход на стабильный доход 100 000+ — стратегия за 6 месяцев

Глава 27. Регистрация ИП или самозанятость — пошаговая инструкция с налогами и отчётами

Глава 28. Переход от «работаю руками» к «управляю системой»

Глава 29. Делегирование, найм, контроль — как отпустить и не потерять качество

Глава 30. Следующий уровень — открытие юрлица, офис, инвесторы (или остаться микро-бизнесом с высокой маржой)

ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ПОСЛЕСЛОВИЕ — итог пути и дальнейшие шаги

НАЧАЛО КНИГИ — ГЛАВА 1

Глава 1. Почему 90% никогда не начнут (и как войти в 10%)

Ты держишь эту книгу, потому что хочешь перемен. Но хочешь — не значит сделаешь. По моим наблюдениям, большинство прочитавших первую главу так и не переходят к действиям. Но те, кто начинает, через год уже работают на себя и сами решают, когда вставать и с кем работать.

Почему так мало? Есть три главные ловушки:

Ловушка №1: «Сначала надо изучить теорию».

Ты думаешь, что для старта нужно прочитать 20 книг, пройти курсы, получить диплом. Это ложь. В реальном бизнесе знания добываются в процессе. Ты учишься, когда уже делаешь. Первые деньги можно получить уже сегодня, даже без знаний — просто предложив свою помощь в том, что ты умеешь хоть немного. Если ты не умеешь ничего — научись одному простому действию за 1 час (например, делать нарезки видео в CapCut или оформлять объявления на Avito). Этого достаточно для первого заказа.

Ловушка №2: «Нужны деньги для старта».

Интернет полон историй о стартапах с миллионами. Но 90% предпринимателей начинали с нуля: первый компьютер — в кредит, первый клиент — за бесплатно, первый рекламный бюджет — 500 #. Сегодня можно начать вообще без де-

нег: фриланс, перепродажа по предзаказу, партнёрские программы — всё это не требует вложений. Твой телефон и доступ в интернет — это уже капитал.

Ловушка №3: «Жду подходящего момента».

Момент никогда не наступит. Сейчас — лучшее время, потому что у тебя есть энергия и минимальные риски. Через год у тебя будет больше обязательств, меньше времени, и ты будешь жалеть, что не начал сегодня.

Как войти в 10%? Очень просто: принять решение и сделать первый шаг в течение 24 часов после прочтения этой главы. Не продумывать до мелочей, а просто сделать. Зарегистрироваться на бирже фриланса, выставить товар на Avito, отправить 5 сообщений потенциальным клиентам. Действие рождает уверенность, а не наоборот.

Практическое задание к главе 1 (выполни сразу):

1. Заведи блокнот (бумажный или в приложении) — он будет твоим дневником действий.

2. Напиши там дату и ответь на вопросы:

· Какую сумму я хочу зарабатывать через 3 месяца?

· Сколько времени в день я готов уделять новому делу? (будь честен — 1 час, 2, 4?)

· Какие мои навыки могут быть полезны другим (даже если это «хорошо говорю по телефону» или «умею готовить»)?

3. Установи таймер на 15 минут и найди в интернете (2ГИС, соцсети) 5 потенциальных клиентов для своего первого предложения (например, если умеешь делать презента-

ции — найди небольшие компании, напиши им предложение бесплатной помощи в обмен на отзыв).

Ты только что сделал первый шаг. Поздравляю! Ты уже не в 90%, ты в 10% стартовавших. Дальше будет проще.

Глава 2. Что такое «зарабатывать» на самом деле — разбор 5 моделей дохода

Прежде чем ты выберешь свой путь, ты должен чётко понять, откуда вообще берутся деньги в интернете и в реальной жизни. Большинство новичков думают, что заработок — это либо «работа по найму», либо «свой бизнес с офисом и штатом». Это глубокое заблуждение. На самом деле существует всего 5 фундаментальных моделей получения дохода, и любая твоя деятельность будет относиться к одной из них или их комбинации.

Я разберу каждую модель максимально подробно, приведу примеры из российской реальности, укажу порог входа, риски и потенциал. Ты сможешь объективно оценить, какая модель тебе ближе по складу ума, темпераменту и текущим ресурсам. И главное — ты увидишь, что для старта в любой из них не нужны ни образование, ни деньги, ни связи. Нужно только желание и последовательность.

Модель №1. Продажа своего времени (почасовая работа / фриланс / услуги)

Суть: Ты выполняешь конкретную задачу за деньги. Клиент платит за часы или за результат (фиксированная ставка). Чем больше ты работаешь, тем больше зарабатываешь, но у

этой модели есть естественный потолок — физическое время ограничено 24 часами в сутки.

Кто подходит: Люди, которые умеют делать что-то руками или головой и готовы делать это для других. Подходит для новичков, потому что не требует создания сложных систем — достаточно найти первого заказчика.

Примеры в России:

- Копирайтер — пишет тексты для сайтов, соцсетей, объявлений. Цена за 1000 знаков от 30 # (новичок) до 500 # (профи).

- Дизайнер — делает логотипы, баннеры, обложки для соцсетей. Разовые заказы от 500 до 10 000 #.

- Видеомонтажёр — нарезает ролики для YouTube, TikTok, ВКонтакте. Обработка 1 минуты видео стоит от 200 до 2000 #.

- Ассистент — помогает заполнять таблицы, делать рассылки, искать информацию. Ставка 100–300 #/час.

- Курьер, водитель, репетитор, уборщица — всё это тоже продажа времени, но в офлайне.

Как начать с нуля:

- Зарегистрируйся на биржах: Kwork, fl.ru, YouDo, Профи.ру, Авито Услуги.

- Сделай портфолио даже из учебных работ (нарисуй вымышленный логотип, напиши статью о том, что ты разбираешься).

- Установи минимальную цену (например, 200 # за заказ),

чтобы получить первый отзыв.

- Откликайся на 10–20 заказов в день, пиши персонализированные предложения.

Плюсы:

- Быстрый вход — деньги можно получить в первый же день.

- Не нужно вкладывать деньги.

- Гибкий график.

Минусы:

- Потолок по доходу (максимум 100–200 тыс. # в месяц, если работать по 12 часов, но это выгорание).

- Ты не создаёшь актив — перестал работать, перестал получать.

- Высокая конкуренция на простые задачи.

Стратегия для этой модели:

Начни с низкой цены, но быстро повышай её после 5–10 выполненных заказов. Параллельно собирай отзывы и портфолио. Через месяц работы ты должен поднять цену в 2–3 раза. Дальше либо переходи к следующей модели (продажа продуктов), либо становись топ-специалистом с ценой 5000 #/час.

Модель №2. Перепродажа товаров (торговля, арбитраж, дропшиптинг)

Суть: Ты покупаешь товар дешевле, продаёшь дороже. Разница — твоя прибыль. При этом ты можешь вообще не иметь товара на руках (дропшиптинг) — ты принимаешь за-

каз, берёшь деньги, передаёшь заказ поставщику, а тот отправляет покупателю.

Кто подходит: Люди, которые умеют искать выгодные предложения, договариваться, разбираются в ценах или просто готовы мониторить площадки.

Примеры в России:

- Покупка товаров с AliExpress, Ozon, Яндекс.Маркет и перепродажа на Avito, Юле, в соцсетях с наценкой 30–100%.
- Скупка б/у вещей (техника, одежда, мебель) на том же Avito, ремонт/чистка и перепродажа.
- Дропшипинг через конструкторы типа InSales или через оптовых поставщиков (например, товары для дома, игрушки, аксессуары).
- Арбитраж трафика — но это сложнее, пока не рассматриваем.

Как начать с нуля:

- Выбери категорию, в которой ты хоть немного разбираешься (телефоны, одежда, спорттовары, книги).
- Зарегистрируйся на Avito и Юле (бесплатно).
- Найди 3–5 товаров с низкой ценой (например, на Ozon или у оптовиков) и выстави их на Avito с наценкой 50%. Важно: сначала выставляй, а когда придёт заказ — покупай и отправляй. Так не нужен стартовый капитал. Если страшно, можно начать с товаров, которые ты уже не используешь дома — продай их и на полученные деньги купи следующую партию.

- В объявлении пиши хорошее описание, делай качественные фото с телефона, указывая причину продажи (например, «новый, не распакован»).

Плюсы:

- Масштабируемость — можно продавать много товаров.
- Не привязан к навыкам — может любой.
- Можно автоматизировать (создать интернет-магазин, настроить рекламу).

Минусы:

- Риск остаться с неликвидным товаром.
- Конкуренция, особенно на Avito.
- Необходимость общаться с покупателями и решать спорные моменты.

Стратегия для этой модели:

Начинай с единичных товаров, которые ты хорошо знаешь. Изучи цены конкурентов, установи чуть ниже. Получив первые продажи, часть прибыли инвестируй в закупку большего количества тех же товаров, но уже оптом — так цена за единицу упадёт. Через 2–3 месяца выходи на дропшиптинг с поставщиками внутри России, чтобы сократить сроки доставки. Параллельно веди учёт в Excel — это основа для автоматизации.

Модель №3. Партнёрский маркетинг (СРА/партнёрки)

Суть: Ты приводишь клиента компании (банк, интернет-магазин, онлайн-курс) и получаешь процент или фиксированную сумму за каждого приведённого пользователя,

который совершил целевое действие (регистрация, покупка, скачивание).

Кто подходит: Люди, умеющие привлекать внимание — писать посты, снимать видео, делать обзоры, вести блоги. Также подходит тем, у кого есть аудитория в соцсетях, но можно и без неё — через рассылки, форумы, комментарии.

Примеры в России:

- Партнёрские программы банков (Тинькофф, Сбербанк, Альфа-Банк) — за приведённого клиента с оформленной картой платят 500–3000 #.

- Обучающие платформы (Нетология, Skillbox, Udemу) — платят 10–30% от стоимости курса.

- Интернет-магазины (Ozon, Wildberries, AliExpress) — платят 5–15% от суммы покупки.

- Игровые приложения, финансовые сервисы, страховки — широчайший выбор на CPA-сетях (например, Admitad, ActionPay, Cpa-Stars).

Как начать с нуля:

- Зарегистрируйся в любой CPA-сети (многие принимают без опыта).

- Выбери оффер (предложение) с высоким процентом и низким порогом входа, например, установка мобильного приложения за 50 #.

- Получи свою партнёрскую ссылку.

- Начни размещать её в тематических группах ВКонтакте, на форумах, в комментариях под видео на YouTube. Мож-

но купить рекламу за 500 # в паблике, но сначала попробуй бесплатно.

- Отслеживай статистику в личном кабинете.

Плюсы:

- Не нужно создавать свой продукт.
- Пассивный доход — ссылка работает и приносит деньги без твоего участия (если контент живёт долго).
- Масштабируется — чем больше каналов, тем больше переходов.

Минусы:

- Доход нестабилен, зависит от сезонности и трендов.
- Многие пользователи блокируют рекламу.
- Требуется креативность, чтобы выделиться.

Стратегия для этой модели:

Не распыляйся на 10 офферов — выбери один и полностью протестируй его в разных каналах. Заведи канал в Телеграм или группу ВК, где будешь давать полезную информацию (например, обзоры банковских карт) и ненавязчиво вставлять ссылки. Когда один оффер начнёт приносить стабильно 5000 # в месяц, добавляй второй и так далее. Через полгода можно выйти на 50–100 тыс. # пассивно.

Модель №4. Создание и продажа цифровых продуктов

Суть: Ты создаёшь один раз продукт, который можно продавать неограниченное количество раз без дополнительных затрат (электронные книги, шаблоны, курсы, программы, музыка, фото). Это чистая маржа — затраты только на время

создания и маркетинг.

Кто подходит: Люди, способные структурировать знания или создать что-то уникальное. Подходит даже новичку, если он освоил какую-то тему (например, научился делать торты и записал видео-урок) или просто собрал в одном месте полезные ссылки и продаёт как «база».

Примеры в России:

- Электронная книга «Как заработать на Avito с нуля» — продаётся за 500 #, тираж копий неограничен.
- Шаблоны презентаций в PowerPoint или гугл-доков — набор из 20 макетов за 300 #.
- Онлайн-курс «Английский за 30 дней» — видео, задания, чат — цена 5000 #.
- Гайды по спорту, питанию, психологии, программированию — всё, что можно упаковать в файлы.
- Мобильные приложения, стикеры для Telegram, пресеты для Lightroom.

Как начать с нуля:

- Выбери тему, в которой ты разбираешься хотя бы чуть больше, чем средний человек. Если таких тем нет — выбери тему, которая тебе интересна, и за неделю изучи её по открытым источникам (YouTube, статьи). Ты не должен быть экспертом — ты должен быть «на шаг впереди» новичка.
- Сделай структуру продукта — например, 5 уроков по 10 минут, или 50 вопросов и ответов, или 10 чек-листов.
- Запиши видео на телефон, набери текст в Word, нарисуй

в Canva — всё бесплатно.

- Продавай через свой Телеграм-канал, на платформах типа Толка, Озон (если электронная книга), или на собственной странице в ВК с приёмом оплаты на карту.
- Цену ставь невысокую для первого продукта (300–1000 #), чтобы получить отзывы.

Плюсы:

- Пассивный доход на долгие годы.
- Огромная маржинальность (почти 100% прибыли).
- Можно комбинировать с партнёрскими ссылками внутри продукта.

Минусы:

- Требуется время на создание (от 10 до 100 часов).
- Не получится, если не уметь продавать — нужно привлекать трафик.
- Конкуренция высокая, но можно выделиться уникальной подачей.

Стратегия для этой модели:

Сделай бесплатный мини-продукт (например, PDF с 5 советами) и раздавай его в обмен на подписку или контакт. Потом предлагай платный расширенный вариант. Собери базу из 100 человек — продажи пойдут. Через 3 месяца у тебя может быть 3–5 продуктов, приносящих 10–30 тыс. #/месяц без активных действий.

Модель №5. Создание аудитории и монетизация внимания (инфобизнес, блогинг)

Суть: Ты привлекаешь аудиторию (подписчики, зрители, читатели) и зарабатываешь на рекламе, донатах, платной подписке или продаже своих же продуктов. Это самая сложная, но и самая масштабируемая модель — при аудитории в 100 000 человек можно выйти на доход в миллионы рублей.

Кто подходит: Коммуникабельные, умеющие говорить или писать, любящие быть на виду. Также подходит людям с уникальным опытом или нестандартным взглядом.

Примеры в России:

- Блогер в соцсетях (ВКонтакте, TikTok, YouTube): реклама постов и видео — от 5000 # за пост у блогера с 50 000 подписчиков.
- Телеграм-канал «о бизнесе» с платной рекламой — средняя цена за пост в канале с 10 000 подписчиков около 5000 #.
- Подкаст на Яндекс.Музыке со спонсорами.
- Автор статей на Дзен — доход от рекламных показов (примерно 50–150 # за 1000 просмотров).
- Доступ к закрытому клубу за ежемесячную плату (например, 500 #/месяц за инвестиционные идеи).

Как начать с нуля:

- Выбери платформу, где ты чувствуешь себя увереннее (пиши в ВК/Телеграм, снимай в TikTok, записывай подкаст).
- Определи тему — узкую нишу (не «про жизнь», а «про жизнь в деревне», «про ремонт квартир», «про изучение китайского»).
- Создавай контент регулярно (раз в день или 3 раза в

неделю) без перерыва как минимум 3 месяца.

- Взаимодействуй с подписчиками, отвечай на комментарии.
- Когда наберёшь 1000–5000 подписчиков, начинай предлагать рекламу или свой маленький продукт.

Плюсы:

- Потенциально безлимитный доход (чем больше аудитория, тем больше заработок).
- Создаётся личный бренд — ты становишься узнаваемым.
- Открываются двери для других моделей (партнёрки, продукты, инвестиции).

Минусы:

- Очень долгий старт (первые 3–6 месяцев без денег).
- Требуется постоянное производство контента, выгорание — реальная угроза.
- Зависимость от алгоритмов платформ — они могут обнулить твой охват.

Стратегия для этой модели:

Начинай не с нуля — используй готовые площадки с аудиторией: публикуйся в пабликах, комментируй, делай репосты. Параллельно собирай свою базу в Телеграм или email-рассылку. Когда наберёшь 1000 человек, начинай делать опросы, что они хотят купить. Это даст тебе идеи для продуктов. Через год можно выйти на доход 50–200 тыс. # только с рекламы.

Как выбрать свою первую модель

Теперь ты знаешь 5 путей. Вот алгоритм выбора (выполни его письменно):

1. Выпиши свои текущие навыки (даже бытовые): умеешь печатать быстро, говоришь по-английски, водишь машину, готовишь, убираешь, разбираешься в компьютерах, рисуешь, фотографируешь, играешь в шахматы, хорошо продаёшь на рынке — любая мелочь.

2. Оцени своё время: сколько часов в день ты реально готов тратить на новое дело? Если 1–2 часа — бери модель №1 (фриланс) или №3 (партнёрки). Если 4–6 часов — модели №2 (перепродажа) или №4 (создание продукта). Если 8+ часов и ты готов ждать 6 месяцев без дохода — модель №5.

3. Оцени свой риск: боишься потерять деньги? Тогда только модели №1, №3, №4 — они без вложений. Готов рискнуть 1000–2000 # на закупку товара — пробуй №2.

4. Проверь себя на комфорт:

- Хочешь общаться с людьми — №2, №5.
- Хочешь работать один — №1, №4.
- Хочешь быстро получить результат — №1.
- Хочешь построить что-то масштабное — №5.

5. Выбери одну модель и одну под-нишу внутри неё (например, модель №1 — копирайтинг на тему строительства). Не пытайся делать всё сразу — это главная ошибка новичков.

Пример выбора для гипотетического читателя:

Петя, 18 лет, студент, живёт в Казани. Умеет быстро печатать, хорошо знает компьютерные игры, может играть 8 часов в день. Времени свободного — 3 часа вечером. Денег нет. Боится рисковать.

Выбор: модель №3 (партнёрка) — он начинает вести Телеграм-канал о новостях игр, вставляет ссылки на покупку игр с партнёрской программой Steam, а также на игровые аксессуары. Через месяц канал набирает 500 подписчиков, приносит 3000 #. Через три месяца — 15 000 #. Петя доволен, дальше он может создавать гайды по играм и продавать их (модель №4).

Итог по главе 2

Ты теперь вооружён знанием всех основных моделей. Нет правильной или неправильной — есть подходящая именно тебе сейчас. Ты можешь начать с одной, а через полгода переключиться на другую — это нормально. Главное — начать.

Задание к этой главе:

1. Выбери свою модель прямо сейчас, запиши её в блокнот.
2. Напиши, что тебе мешает начать (страх, лень, неуверенность) — честно.
3. Напиши, какой самый маленький первый шаг можно сделать уже сегодня для выбранной модели (например, зарегистрироваться на бирже, найти оптового поставщика, со-

здать аккаунт в соцсети).

Выполни это до того, как перейдёшь к следующей главе. Это не просто текст — это инструкция к действию.

Глава 3. Инвентаризация твоих ресурсов (время, телефон, доступ в интернет, навыки)

Ты уже знаешь пять моделей дохода и выбрал одну (или пока думаешь). Теперь самый важный этап: провести честную инвентаризацию того, что у тебя уже есть. Большинство новичков считают, что у них «ничего нет». Это ложь, которую ты говоришь сам себе. У тебя есть как минимум: время, телефон, доступ в интернет (иначе ты бы не читал эту книгу), базовые навыки и желание. Всё это — ресурсы, которые можно конвертировать в деньги. В этой главе мы разберём каждый ресурс до винтика и научимся его оценивать.

Почему это критически важно?

Потому что без инвентаризации ты будешь метаться, пробоывать всё подряд и сливать энергию. Когда ты точно знаешь, что у тебя есть, ты можешь построить реалистичный план. Ты перестанешь завидовать другим и начнёшь использовать своё.

Формат главы:

Я разобью ресурсы на 7 категорий. По каждой дам: что это, как измерить, как использовать для заработка, примеры из жизни. В конце — сводная таблица для заполнения. Читай и сразу записывай в блокнот.

Категория 1. Время

Что это: Твой самый ценный невосполнимый ресурс. У всех людей одинаково 24 часа в сутках. Но не все умеют их использовать.

Как измерить:

Возьми лист бумаги и распиши свой обычный день по часам. Например:

- 7:00–8:00 — подъём, завтрак, сборы
- 8:00–9:00 — дорога
- 9:00–18:00 — работа/учёба
- 18:00–19:00 — дорога домой
- 19:00–20:00 — ужин
- 20:00–23:00 — свободное время
- 23:00–7:00 — сон

Теперь найди скрытые часы:

- Сколько времени ты тратишь на соцсети? (проверь статистику в телефоне)
- Сколько уходит на игры, сериалы, бесцельный сёрфинг?
- Есть ли промежутки, которые можно использовать (обеденный перерыв, дорога в транспорте, очереди)?

Реальный пример:

Студент Вася думал, что у него нет времени. Но когда расписал день, оказалось: 2 часа в день он листает TikTok, 1 час играет в танки, ещё 1 час смотрит YouTube. Итого 4 часа можно освободить без ущерба для учёбы и сна.

Как использовать для заработка:

- 1–2 часа в день — достаточно для фриланса (модель №1) или партнёрок (модель №3).
- 3–4 часа — можно строить перепродажу (модель №2) или создавать продукт (модель №4).
- Если ты готов вставать на 1 час раньше или ложиться позже — это ещё +2 часа в день.
- Время в транспорте можно использовать для учёбы, написания текстов, ответов клиентам (с телефона).

Практическое задание:

1. Заведи отдельный лист «Хронометраж».
2. Три дня подряд записывай всё, что делаешь, с точностью до 15 минут.
3. Через три дня посчитай, сколько часов уходит на бесполезные занятия.
4. Выдели минимум 1 час в день на новое дело. Заблокируй это время в календаре как встречу с самим собой. Не отменяй.

Категория 2. Технические устройства

Что это: Телефон, компьютер, ноутбук, планшет. Даже старый смартфон — это инструмент производства.

Как измерить:

Проверь, что у тебя есть:

- Смартфон с доступом в интернет (обязательно).
- Компьютер/ноутбук (желательно, но можно обойтись телефоном на первых порах).
- Наушники (для созвонов, прослушивания курсов).

- Стабильный интернет (Wi-Fi или мобильный).

Как использовать для заработка:

- Телефон: Снимать видео, писать тексты, общаться с клиентами, управлять соцсетями, принимать оплату.
- Компьютер: Верстать сайты, монтировать видео, работать с таблицами, создавать курсы.
- Планшет: Рисовать дизайны, читать, вести записи.
- Наушники: Слушать подкасты, обучающие видео, проводить звонки.

Что делать, если нет компьютера?

Многие успешные люди начинали только с телефона. Ты можешь:

- Писать тексты в Google Документах с телефона.
- Монтировать видео в CapCut или InShot.
- Создавать дизайны в Canva.
- Продавать на Avito через приложение.
- Вести Телеграм-канал с телефона.
- Даже программировать можно с телефона (приложения типа AIDE, Termux).

Реальный пример:

Анна, 17 лет, из деревни в Тверской области, имела только смартфон и нестабильный интернет. Она начала вести TikTok о деревенской жизни, снимала на телефон, монтировала в CapCut. Через 4 месяца у неё было 50 000 подписчиков, и она зарабатывала на рекламе 20 000 # в месяц. Компьютер она купила только на третий месяц.

Практическое задание:

1. Проверь состояние своего устройства: хватает ли памяти, работает ли камера, есть ли интернет.
2. Если телефон старый — не беги покупать новый. Сначала заработай на нём.
3. Установи необходимые бесплатные приложения: Google Документы, Таблицы, Canva, CapCut, Телеграм, WhatsApp, приложение банка.
4. Убедись, что у тебя есть зарядка и power bank (если работаешь вне дома).

Категория 3. Доступ в интернет

Что это: Возможность быть онлайн. Это твой офис, библиотека, рынок и средство связи.

Как измерить:

- Сколько гигабайт в месяц ты тратишь?
- Есть ли Wi-Fi дома?
- Есть ли бесплатный Wi-Fi в кафе, библиотеке, у друзей?
- Какова скорость соединения (достаточно ли для видеозвонков)?

Как использовать для заработка:

- Интернет даёт доступ к биржам фриланса, партнёрским сетям, соцсетям.
- Через интернет ты можешь найти клиентов, обучиться, получить оплату.
- Даже при медленном интернете можно работать с текстами, таблицами, перепиской.

Что делать, если интернет дорогой?

- Используй бесплатный Wi-Fi в общественных местах (библиотеки, МФЦ, кафе).
- Оптимизируй трафик: отключи автообновления, скачивай видео для просмотра офлайн.
- Рассмотрю тарифы с ночным безлимитом или социальные тарифы для студентов.
- Объединись с соседями и разделите стоимость Wi-Fi.

Реальный пример:

Иван, 19 лет, жил в общежитии, где Wi-Fi был только в холле. Он скачивал обучающие видео дома, а утром смотрел их в транспорте. Тексты писал в блокноте телефона, а вечером загружал через Wi-Fi. Через 2 месяца он смог оплатить себе отдельный интернет из первых заработков.

Практическое задание:

1. Узнай скорость своего интернета (Speedtest).
2. Составь список мест рядом с домом, где есть бесплатный Wi-Fi.
3. Настрой экономию трафика на телефоне: отключи фоновые обновления приложений.
4. Если интернета нет вообще — найди способ выходить в сеть хотя бы 1 час в день (библиотека, школа, работа).

Категория 4. Навыки (даже самые простые)

Что это: Любые умения, которые ты приобрёл в жизни. Многие обесценивают свои навыки, считая их «ерундой». Это ошибка.

Как измерить:

Составь список из 20 пунктов. Что ты умеешь делать? Не важно, насколько хорошо. Примеры:

- Быстро печатать на клавиатуре (даже двумя пальцами).
- Готовить яичницу.
- Мыть посуду.
- Гулять с собакой.
- Играть в Minecraft.
- Разбираться в мемах.
- Красиво фотографировать на телефон.
- Писать посты в ВК.
- Говорить по-русски грамотно.
- Считать в уме.
- Водить машину.
- Убирать квартиру.
- Ухаживать за растениями.
- Делать маникюр.
- Стричь газон.
- Играть на гитаре.
- Петь.
- Танцевать.
- Запоминать числа.
- Общаться с людьми.

Теперь оцени каждый навык по шкале от 1 до 10 (где 10 — ты профи). Даже «3» — это уже база для старта.

Как использовать для заработка:

- «Быстро печатать» → набор текстов, расшифровка аудио, ввод данных.
- «Готовить» → создание рецептов, консультации, продажа выпечки.
- «Гулять с собакой» → выгул собак за деньги (объявления на Avito, в группах дома).
- «Играть в Minecraft» → стримы, гайды, продажа аккаунтов.
- «Разбираться в мемах» → ведение паблика, создание контента.
- «Фотографировать» → продажа фото на стоках, съёмка для знакомых.
- «Писать посты» → копирайтинг, администрирование групп.
- «Водить машину» → такси, доставка, курьерство.
- «Убирать» → клининг, помощь по дому.
- «Маникюр» → услуги на дому.

Реальный пример:

Катя, 16 лет, умела только «красиво рисовать в тиктоке» (создавать рисунки на телефоне в приложении). Она выложила свои работы во ВКонтакте, и ей начали заказывать аватарки для соцсетей. Первый заказ — 300 #. Через месяц она делала по 5 заказов в день и зарабатывала 45 000 #. Сейчас она освоила графический планшет и берёт заказы по 2000 #.

Практическое задание:

1. Напиши 20 своих навыков.
2. Оцени каждый от 1 до 10.
3. Выбери 3 навыка с оценкой 4 и выше.
4. Подумай, как каждый из них можно превратить в услугу: кому это может быть нужно?
5. Напиши объявление на Avito или в соцсетях о предоставлении этой услуги.

Категория 5. Знания (то, что ты знаешь)

Что это: Информация, которой ты владеешь. Она может быть бытовой, школьной, игровой, профессиональной.

Как измерить:

Составь список тем, в которых ты разбираешься лучше среднего человека. Примеры:

- Знаю, как устроен двигатель автомобиля.
 - Разбираюсь в смартфонах Xiaomi.
 - Понимаю, как играть в шахматы.
 - Знаю правила дорожного движения.
 - Разбираюсь в косметике.
 - Знаю, как ухаживать за кактусами.
 - Понимаю, как работает криптовалюта (даже если не инвестировал).
 - Знаю историю России.
 - Разбираюсь в футболе.
 - Умею оказывать первую помощь.
- Как использовать для заработка:
- Консультирование (платные советы).

- Написание статей, гайдов, книг.
- Создание курсов, инфопродуктов.
- Ведение блога на тему.
- Помощь другим в решении проблем (например, настройка телефона за деньги).

Реальный пример:

Артём, 20 лет, с детства увлекался компьютерными играми. Он знал все стратегии в Dota 2. Начал записывать видео-гайды на YouTube. Через год у него было 10 000 подписчиков, а доход от рекламы и донатов — 30 000 # в месяц. Он также продавал индивидуальные тренировки по игре за 500 #/час.

Практическое задание:

1. Напиши 10 тем, в которых ты разбираешься.
2. Для каждой темы придумай, какую проблему другого человека ты можешь решить.
3. Выбери одну тему и создай простой продукт: чек-лист, PDF с советами, видео-урок.
4. Предложи его бесплатно первым 10 людям в обмен на отзыв.

Категория 6. Социальные связи (люди вокруг)

Что это: Твои знакомые, друзья, родственники, одноклассники, соседи. Это твоя первая аудитория и первые клиенты.

Как измерить:

Посчитай, сколько человек ты знаешь лично (хотя бы по

имени). Обычно это 100–300 человек. Среди них есть:

- Те, кто может стать клиентом.
- Те, кто может дать совет.
- Те, кто может помочь с рекламой.
- Те, кто может стать партнёром.

Как использовать для заработка:

- Расскажи всем о своей новой услуге или товаре.
- Попроси сделать репост твоего объявления.
- Предложи первым клиентам скидку за отзыв.
- Найди среди знакомых тех, кто уже зарабатывает в интернете, и попроси поделиться опытом.

Реальный пример:

Сергей, 15 лет, начал продавать чехлы для телефонов. Первые 10 штук он продал своим одноклассникам и их родителям. Потом попросил их сфотографироваться с чехлами и выложил фото во ВКонтакте. Пошли заказы от незнакомых людей. Через месяц он заработал 15 000 #.

Практическое задание:

1. Составь список из 20 человек, которым ты можешь доверять.
2. Напиши каждому личное сообщение с информацией о том, чем ты теперь занимаешься.
3. Попроси их поделиться с друзьями.
4. Пообещай скидку или бонус за приведённого клиента.

Категория 7. Личностные качества и психологические ресурсы

Что это: Твой характер, привычки, эмоциональный фон. Это тоже ресурс, который можно усилить.

Как измерить:

Ответь честно на вопросы:

- Умеешь ли ты доводить дело до конца?
- Легко ли ты переносишь отказы?
- Готов ли ты учиться на ошибках?
- Есть ли у тебя дисциплина?
- Умеешь ли ты просить о помощи?
- Есть ли у тебя страхи (боязнь осуждения, неудачи, успеха)?
- Как ты реагируешь на критику?

Как использовать для заработка:

- Сильные качества (упорство, обучаемость) помогут не сдаться на первых порах.
- Слабые качества нужно компенсировать: если ты ленивый — ставь жёсткие дедлайны; если боишься общаться — начни с текстовых каналов; если недисциплинирован — найди партнёра или наставника.

Реальный пример:

Дмитрий, 22 года, бросил три начинания, потому что боялся, что его засмеют. Он поработал над собой: начал вести дневник, где записывал каждый маленький успех. Через полгода он смог открыто рекламировать свои услуги и вышел на доход 40 000 #.

Практическое задание:

1. Оцени свои качества по 10-балльной шкале: дисциплина, смелость, обучаемость, коммуникабельность, стрессоустойчивость.

2. Выбери одно качество, которое больше всего мешает, и составь план по его улучшению на месяц.

3. Начни вести дневник достижений — каждый день записывай хотя бы одно маленькое дело, которое ты сделал для заработка.

Сводная таблица инвентаризации

Заполни прямо сейчас:

Ресурс | Что у меня есть | Оценка (1–10) | Как использую

Время |||

Устройства |||

Интернет |||

Навыки |||

Знания |||

Связи |||

Качества |||

После заполнения ты увидишь, что у тебя гораздо больше активов, чем ты думал. Даже если по некоторым пунктам стоит «1», это не приговор. Например, если нет компьютера — используй телефон. Если нет интернета — ходи в библиотеку. Если нет навыков — выбери один и освой за неделю. Всё решаемо.

Как превратить ресурсы в деньги: пример пошагово

Возьмём абстрактного читателя с минимальным набором:

- Время: 2 часа в день.
- Устройство: смартфон.
- Интернет: мобильный, 10 ГБ в месяц.
- Навыки: печатает со скоростью 100 знаков в минуту, умеет искать информацию в Google.
- Знания: разбирается в фильмах и сериалах.
- Связи: 50 друзей в ВК.
- Качества: стеснительный, но упорный.

Шаг 1. Выбор модели.

Подходит модель №1 (фриланс) или №3 (партнёрки). Выбираем фриланс — набор текстов и поиск информации.

Шаг 2. Создание предложения.

«Набираю текст с фото/рукописи за 100 #/страница. Быстро, грамотно. Также ищу информацию и составляю подборки по фильмам/сериалам за 200 #».

Шаг 3. Размещение.

- На Avito в разделе «Услуги» → «Обучение, курсы» или «Компьютерная помощь».
- В группах ВК «Работа в [город]», «Фриланс для новичков».
- В своём статусе ВК и Телеграм.

Шаг 4. Первые заказы.

Написать 10 друзьям с предложением. Первому клиенту сделать бесплатно за отзыв. Получить отзыв, скриншот, выложить в объявлении.

Шаг 5. Масштабирование.

Поднять цену до 150 #. Подключить партнёрку: в перерывах писать посты о фильмах в своём Телеграм-канале, вставлять ссылки на онлайн-кинотеатры (партнёрские программы есть у Okko, More.tv, Wink). Через месяц доход: 5000 # с текстов + 2000 # с партнёрок.

Шаг 6. Автоматизация.

Создать шаблоны ответов клиентам, использовать Google Формы для приёма заказов, настроить автоответчик в Телеграме.

Это не фантазия. Это реальный план, который работает.

Итог по главе 3

Ты провёл инвентаризацию. Теперь ты знаешь свои сильные стороны и слабые места. Ты понимаешь, что даже с минимумом ресурсов можно начать. Главное — не сравнивать себя с другими, а использовать то, что есть.

Задание к главе 3 (обязательно к выполнению):

1. Заполни сводную таблицу ресурсов.
2. Выбери один ресурс, который ты недооценивал, и подумай, как его монетизировать.
3. Напиши план на 7 дней: что конкретно ты сделаешь каждый день для старта (например, день 1 — зарегистрироваться на Avito, день 2 — написать 10 друзьям, день 3 — сделать первую работу бесплатно и т.д.).

После выполнения задания переходи к следующей главе. Там мы разберём, как выбрать направление, чтобы не бросить через неделю.

Глава 4. Как выбрать направление без опыта — матрица «интерес + спрос + лёгкость входа»

Ты провёл инвентаризацию ресурсов. Теперь у тебя есть список навыков, знаний, времени и связей. Но перед тобой встаёт главный вопрос: куда направить усилия? Если ты начнёшь метаться между десятью идеями, ты не добьёшься ничего. Нужно выбрать одно направление и работать в нём минимум 3 месяца. Но как выбрать, если ты никогда не работал в интернете и не знаешь, что будет востребовано?

В этой главе я дам тебе матрицу выбора, которая работает для любого человека, даже 14-летнего школьника без опыта. Ты оценишь каждую идею по трём критериям и выберешь ту, что наберёт максимум баллов. Это не гарантия мгновенного успеха, но это резко снизит риск провала и выгорания.

Почему нельзя выбирать только по «интересу» или только по «деньгам»

Большинство новичков совершают одну из двух крайностей:

1. «Буду делать то, что мне нравится, а деньги придут сами».

Пример: человек любит играть в компьютерные игры и решает стать стримером. Он стримит 6 месяцев, но у него 10

зрителей, дохода нет. Он бросает, потому что «не приносит денег». Проблема: он не проверил спрос и не учёл конкуренцию.

2. «Буду делать то, что приносит деньги, даже если ненавижу».

Пример: человек идёт в копирайтинг, потому что «там платят». Он пишет статьи о медицинских клиниках, которые ему отвратительны. Через месяц он выгорает, пишет плохо, получает отказы и уходит.

Правильный подход: выбрать нишу, где есть баланс между твоим интересом, реальным спросом на рынке и простой входа. Тогда ты сможешь выдержать первые месяцы без денег, потому что тебе интересно, и будешь видеть, что клиенты платят, потому что спрос есть.

Матрица выбора: три критерия

Оцени каждую идею по шкале от 1 до 10 по трём параметрам:

Критерий 1. Интерес (И)

Насколько тебе нравится тема? Будешь ли ты заниматься этим даже бесплатно первое время?

- 1–3: скучно, делаю только ради денег.
- 4–7: нейтрально, могу делать, но не горит.
- 8–10: очень интересно, готов тратить всё свободное время.

Критерий 2. Спрос (С)

Есть ли люди, готовые платить за это? И сколько их?

- 1–3: почти никто не ищет, рынок мёртвый.
- 4–7: есть стабильный спрос, но конкуренция высокая.
- 8–10: высокий спрос, клиенты сами ищут исполнителей.

Критерий 3. Лёгкость входа (Л)

Насколько просто начать без денег, опыта и связей?

- 1–3: нужны серьёзные вложения, диплом, оборудование.
- 4–7: нужны некоторые навыки и минимальные вложения

(до 1000 #).

- 8–10: можно начать сегодня с телефона, без вложений.

Итоговая формула:

$$\text{Общий балл} = \text{И} \times 0,3 + \text{С} \times 0,4 + \text{Л} \times 0,3$$

(Вес спроса чуть выше, потому что без клиентов не будет денег.)

Максимум: 10 баллов. Если идея набирает 7 и выше — бери её. Если 5–6 — можно попробовать, но будь готов к трудностям. Если меньше 5 — откажись.

Пошаговый алгоритм выбора ниши

Шаг 1. Собери список идей (минимум 10).

Не фильтруй, просто выпиши всё, что приходит в голову:

- Копирайтинг
- Набор текста
- Дизайн логотипов
- Монтаж видео
- Ведение соцсетей
- Перепродажа товаров
- Партнёрские программы

- Консультирование по играм
- Обучение английскому
- Создание сайтов
- Выгул собак
- Курьерство
- Фотография
- Продажа hand-made
- Написание студенческих работ
- Таргетинг рекламы
- Администрирование Телеграм-каналов
- Озвучка видео
- Перевод текстов
- Помощь с домашним заданием

Шаг 2. Оцени каждую идею по трём критериям.

Заполни таблицу. Пример для наглядности:

Идея	Интерес (И)	Спрос (С)	Лёгкость (Л)	Общий балл
Копирайтинг	5	9	8	$50,3 + 90,4 + 8 * 0,3 = 1,5 + 3,6 + 2,4 = 7,5$
Монтаж видео	8	8	7	$2,4 + 3,2 + 2,1 = 7,7$
Выгул собак	6	7	9	$1,8 + 2,8 + 2,7 = 7,3$
Стриминг игр	10	5	6	$3 + 2 + 1,8 = 6,8$
Продажа hand-made	7	6	5	$2,1 + 2,4 + 1,5 = 6,0$

Шаг 3. Выбери 3 идеи с highest баллом.

В примере это монтаж видео, копирайтинг и выгул собак.

Теперь проверь их на реалистичность:

- Есть ли у тебя необходимые ресурсы? (Для монтажа нужен телефон/компьютер и программа CapCut — есть.)

- Можешь ли ты найти первых клиентов за неделю? (Для копирайтинга — да, на Kwork. Для выгула собак — да, через объявления у дома.)

- Не противоречит ли это закону и возрасту? (Для 14 лет — выгул собак можно, копирайтинг можно, монтаж можно.)

Шаг 4. Проверь спрос вручную.

Зайди на Avito, Kwork, fl.ru, в группы ВК. Поищи, сколько заказов по этой теме. Если видишь, что заказы появляются каждый день и их много — спрос есть. Если последний заказ был месяц назад — спрос низкий.

Шаг 5. Сделай пробный шаг.

Выбери одну идею и сегодня же сделай минимальное действие:

- Для монтажа: скачай CapCut, смонтируй 15-секундный ролик из своих фото и выложи в соцсети с хэштегом #монтажназаказ.

- Для копирайтинга: напиши короткий текст (200 знаков) о любой услуге и отправь в чат фрилансеров с предложением сделать первый заказ бесплатно.

- Для выгула собак: создай объявление на Avito «Выгуляю вашу собаку за 200 #» и покинь 3 группы соседей в Телеграме.

Если после пробного шага ты чувствуешь интерес и видишь отклик — продолжай. Если нет — вернись к матрице и выбери другую идею.

Примеры выбора для разных категорий читателей

Для школьника 14–16 лет (мало времени, нет денег, есть телефон):

Лучшие варианты: выгул собак, набор текста, монтаж коротких видео, помощь с домашним заданием младшим, продажа старых вещей на Avito, ведение простого Телеграм-канала.

Не подходят: инвестиции, сложные сайты, оптовые закупки.

Для студента 17–22 лет (есть 3–4 часа в день, ноутбук, ограниченные деньги):

Лучшие: копирайтинг, репетиторство, дизайн в Canva, партнёрские программы, создание контента для соцсетей, дропшипдинг.

Не подходят: тяжёлые производства, офлайн-бизнес.

Для взрослого без опыта (работает на заводе, 1–2 часа в день):

Лучшие: фриланс по своей профессии (если есть), перепродажа товаров с Avito, партнёрки, консультирование по бытовым вопросам.

Не подходят: блогинг с нуля (долго), создание курсов (нужна экспертиза).

Для человека с ограниченными физическими возможностями:

Лучшие: набор текста, озвучка, написание статей, администрирование групп, модерация чатов, создание цифровых продуктов.

Не подходят: курьерство, выгул собак.

Разбор типичных ошибок при выборе ниши

Ошибка 1. Выбор «модной» ниши без оценки своих ресурсов.

Пример: человек решает стать блогером-миллионником, потому что видел, как кто-то заработал. Но у него нет харизмы, камеры и желания снимать каждый день. Результат — провал.

Как избежать: проверь, готов ли ты делать это ежедневно 3 месяца без оплаты.

Ошибка 2. Игнорирование спроса.

Пример: человек начинает продавать картины, написанные собственноручно, но их никто не покупает, потому что рынок перенасыщен и нет уникальности.

Как избежать: перед стартом посмотри, сколько конкурентов и какие у них цены.

Ошибка 3. Слишком широкая ниша.

Пример: «Буду фрилансером» — это не ниша. Ниша — «написание текстов для строительных компаний».

Как избежать: сузь до конкретной услуги и конкретной аудитории.

Ошибка 4. Ориентация только на деньги.

Пример: человек идёт в арбитраж трафика, потому что «там миллионы», но не разбирается в рекламе и сливает бюджет.

Как избежать: выбирай то, что сможешь освоить за месяц.

Ошибка 5. Страх начать из-за возраста.

Пример: 14-летний думает, что его никто не возьмёт. На самом деле многие заказчики любят молодых за гибкость и низкие цены.

Как избежать: не указывай возраст, если не спрашивают. Просто делай работу хорошо.

Как проверить нишу на спрос без денег

1. Avito: введи ключевой запрос (например, «монтаж видео»). Посмотри количество объявлений и даты. Если объявления свежие (за последние дни), значит, люди ищут.

2. Kwork: зайдя в категорию, посмотри, сколько заказов в очереди и сколько исполнителей. Если заказов больше, чем исполнителей — спрос высокий.

3. Телеграм-чаты: найди чаты фрилансеров, поищи по ключевым словам «ищу», «нужен». Если сообщения появляются ежедневно — спрос есть.

4. ВКонтакте: в поиске набери «требуется [услуга]». Посмотри, как часто публикуют такие посты.

5. Google Trends: введи запрос и посмотри динамику за год. Если график растёт или стабилен — ниша живая.

Важно: не верь только цифрам. Поговори с людьми. Напиши 5 потенциальным клиентам и спроси, актуальна ли для них твоя услуга. Это даст более точную картину.

Что делать, если выбрал, но через неделю понял, что не твоё

Это нормально. Многие меняют нишу в первый месяц.

Главное — не бросать всё сразу, а проанализировать:

- Тебе не нравится сам процесс? Тогда меняй нишу.
- Тебе нравится, но нет клиентов? Значит, проблема в продвижении, а не в нише.
- Тебе нравится, клиенты есть, но платят мало? Поднимай цену или меняй аудиторию.

Правило: прежде чем менять нишу, сделай 10 продаж или 10 выполненных заказов. Если после этого желание не пропало — оставайся. Если пропало — меняй.

Практическое задание к главе 4 (выполни прямо сейчас)

1. Составь список из 10 идей (используй примеры выше или свои).
2. Оцени каждую по матрице (И, С, Л) и посчитай общий балл.
3. Выбери топ-3 идеи.
4. Проверь спрос по каждой: зайди на Avito, Kwork, в Телеграм-чаты. Запиши, сколько заказов/объявлений ты нашёл.
5. Выбери одну идею с highest баллом и подтверждённым спросом.
6. Сделай пробный шаг сегодня: создай объявление, напиши текст, сними видео, предложи услугу друзьям.
7. Напиши план на 7 дней по выбранной нише: что конкретно ты сделаешь каждый день (например, день 1 — создать профиль на Kwork, день 2 — написать 5 откликов, день 3 — сделать первую работу бесплатно и т.д.).

После выполнения этого задания ты будешь чётко знать, чем заниматься. Переходи к следующей главе, где мы разберём, как организовать первые 30 дней, чтобы не слиться.

Пример заполненной матрицы для 15-летнего школьника из Новосибирска

Идея | И | С | Л | Балл

Монтаж видео для TikTok 9 | 8 | 9 | $2,7+3,2+2,7 = 8,6$

Набор текста 4 | 7 | 10 | $1,2+2,8+3 = 7,0$

Продажа старых вещей 7 | 6 | 9 | $2,1+2,4+2,7 = 7,2$

Выгул собак 8 | 7 | 10 | $2,4+2,8+3 = 8,2$

Ведение Телеграм-канала о играх 10 | 5 | 7 | $3+2+2,1 = 7,1$

Выбор: монтаж видео (8,6) и выгул собак (8,2). Школьник выбрал монтаж, потому что ему это интереснее. Он скачал CapCut, сделал 3 ролика для друзей бесплатно, получил отзывы. Через неделю ему заплатили 300 # за монтаж ролика для местного кафе. Через месяц он зарабатывал 10 000 #.

Итог по главе 4

Ты научился выбирать нишу не наугад, а по системе. Теперь у тебя есть инструмент, который работает всегда. Даже если ты передумаешь через год, ты сможешь снова применить матрицу и выбрать новое направление.

Задание к главе 4 (обязательно):

1. Заполни матрицу для 10 идей.
2. Выбери одну нишу.
3. Сделай первый шаг сегодня.
4. Напиши план на 7 дней.

Только после этого переходи к главе 5. Иначе ты просто прочитаешь и ничего не сделаешь.

Глава 5. Первые 30 дней: режим, окружение, отсечение помех

Ты выбрал нишу, сделал первый шаг. Теперь самое опасное время — первые 30 дней. По статистике, 80% новичков сливаются именно в этот период. Причины: не хватает дисциплины, окружающие не поддерживают, старые привычки тянут назад, а результат ещё не виден. В этой главе я дам тебе конкретные инструменты, чтобы пройти этот месяц и не бросить. Ты настроишь режим, изменишь окружение и убережёшь всё, что мешает.

Почему первые 30 дней — критические

В первые дни ты полон энтузиазма. Но энтузиазм — это эмоция, она быстро заканчивается. На 5–7 день ты столкнёшься с первыми отказами: клиент не ответил, заказ не взяли, друг сказал «ерундой занимаешься». На 10–14 день захочется всё бросить, потому что деньги ещё не пришли, а усилий уже много. Если ты не подготовишься, ты сдашься. Если подготовишься — войдёшь в привычку, и дальше будет легче.

Цель первых 30 дней: не заработать миллион, а создать привычку действовать каждый день и получить первые подтверждения, что твоя ниша работает (первый заказ, первый отзыв, первый рубль). Это фундамент.

Часть 1. Режим дня: как выкроить время и не выгореть

Принцип: не ищи время, а создавай его.

Шаг 1. Определи свой «золотой час».

У каждого человека есть время суток, когда он наиболее продуктивен. У одних — утро (с 6 до 9), у других — вечер (с 20 до 23), у третьих — ночь. Выбери один час в день, который ты гарантированно можешь посвятить работе. Это твой несгораемый запас.

Шаг 2. Составь жёсткое расписание.

Пример для студента, который учится с 9 до 15:

- 6:30–7:30 — работа над заказами (золотой час)
- 7:30–8:00 — завтрак, сборы
- 8:00–9:00 — дорога (можно слушать обучающие подкасты)
- 9:00–15:00 — учёба
- 15:00–16:00 — обед, отдых
- 16:00–18:00 — домашние задания
- 18:00–19:00 — спорт или прогулка
- 19:00–20:00 — ужин
- 20:00–21:00 — ещё час работы (если есть силы)
- 21:00–22:00 — свободное время
- 22:00–23:00 — подготовка ко сну
- 23:00–6:30 — сон

Важно: не пытайся работать 8 часов в день с первого дня. Начни с 1 часа. Через неделю добавь ещё 30 минут. Так ты не выгоришь.

Шаг 3. Используй метод Pomodoro.

Работай 25 минут, отдыхай 5 минут. Через 4 цикла — отдых 15–20 минут. Это помогает сохранять концентрацию и не уставать. Для телефона есть бесплатные приложения (Focus To-Do, Pomodoro Timer).

Шаг 4. Убирай «пожирателей времени».

Проверь статистику телефона: сколько времени уходит на TikTok, YouTube, игры? У большинства — 3–5 часов в день. Ты можешь забрать половину этого времени на работу.

- Удали приложения, которые не нужны для заработка, на первые 30 дней.
- Отключи уведомления в соцсетях.
- Поставь блокировщик сайтов (например, Cold Turkey, LeechBlock) на время работы.
- Не смотри сериалы в фоне — это убивает концентрацию.

Пример:

Алексей, 17 лет, тратил 4 часа в день на YouTube. Он удалил приложение на месяц, оставил только браузер. Освободившиеся 4 часа он направил на монтаж видео. Через 2 недели он получил первый заказ на 1000 #.

Часть 2. Окружение: как перестать зависеть от чужого мнения

Проблема: близкие, друзья, одноклассники могут не поддерживать твоё начинание. Они говорят: «Зачем тебе это?», «У тебя не получится», «Лучше бы уроки делал». Это нормально — люди боятся нового и проецируют свои страхи.

Твоя задача — не спорить, а создать вокруг себя поддерживающую среду.

Шаг 1. Не рассказывай всем подряд.

Пока нет результата, не нужно трубить о своих планах. Расскажи только тем, кто точно поддержит (родители, если они адекватны, лучший друг). Остальным говори нейтрально: «Занимаюсь своим делом». Когда появятся деньги, вопросы отпадут сами.

Шаг 2. Найди единомышленников.

Вступи в Телеграм-чаты, группы ВК, форумы по своей нише. Там ты найдёшь людей, которые уже зарабатывают или тоже начинают. Общение с ними даст поддержку, советы и мотивацию.

- Для фрилансеров: чаты «Фриланс для новичков», «Kwork», «Работа для студентов».
- Для перепродажи: «Avito бизнес», «Дропшиппинг».
- Для контента: «Тиктокеры», «YouTubers».

Шаг 3. Найди наставника или партнёра.

Если есть знакомый, который уже зарабатывает в интернете, попроси его о 15-минутной консультации. Спроси, что он делал на старте, какие ошибки совершал. Если нет — найди партнёра среди сверстников, чтобы вместе делать и поддерживать друг друга. Договоритесь отчитываться раз в неделю о прогрессе.

Шаг 4. Изолируйся от токсичных людей.

Если кто-то постоянно критикует, высмеивает, отговари-

вает — сведи общение к минимуму на время. Ты не обязан терпеть чужой негатив. Это не значит, что нужно ссориться. Просто перестань делиться с ними планами и проводить много времени вместе.

Пример:

Марина, 16 лет, начала делать дизайны для соцсетей. Одноклассницы смеялись: «Лучше бы маникюр научилась делать». Она перестала с ними обсуждать работу, нашла чат дизайнеров в Телеграме. Там ей подсказали, как улучшить портфолио. Через месяц она получила первый заказ на 500 #, а через три — зарабатывала 20 000 #. Одноклассницы замолчали.

Часть 3. Отсечение помех: что мешает тебе работать

Помехи бывают внешние и внутренние.

Внешние помехи:

- Шум (телевизор, музыка, разговоры). Решение: работай в наушниках с белым шумом или инструментальной музыкой.

- Постоянные просьбы («помой посуду», «погуляй с собакой»). Решение: договорись с семьёй, что в твой «рабочий час» тебя не трогают. Повесь табличку на дверь.

- Отсутствие рабочего места. Решение: выдели уголок (стол, стул). Если нет — работай в библиотеке, в кафе, в парке.

- Медленный интернет. Решение: скачивай всё заранее, работай офлайн (пиши тексты в блокноте).

Внутренние помехи:

- Страх неудачи. Решение: прими, что первые 10 попыток могут быть провальными. Это не поражение, а опыт.
- Лень. Решение: начни с 5 минут. Скажи себе: «Я поработаю 5 минут, потом можно бросить». Обычно после 5 минут втягиваешься.
- Перфекционизм. Решение: делай «черновик», не стремись к идеалу. Идеально — враг сделанного.
- Сомнения в себе. Решение: веди дневник достижений. Каждый день записывай одно маленькое дело, которое ты сделал для заработка (написал отклик, создал объявление, посмотрел урок). Через неделю увидишь, что ты не стоишь на месте.

Упражнение «Стоп-кран»:

Когда чувствуешь, что хочешь всё бросить, задай себе три вопроса:

1. Что именно меня останавливает? (страх, усталость, отсутствие результата?)
2. Что я могу сделать прямо сейчас, чтобы стало легче? (отдохнуть 15 минут, попросить помощи, упростить задачу)
3. Что будет, если я брошу? (вернусь к тому, от чего бежал; потеряю время; буду жалеть)

Ответы отрезвляют.

Часть 4. Дисциплина vs мотивация: как заставить себя действовать

Главный секрет: мотивация приходит и уходит. Дисци-

плана — это привычка. Ты не должен ждать, пока захочется. Ты должен делать, потому что запланировал.

Как развить дисциплину за 30 дней:

1. Правило «не пропускай два дня подряд».

Если пропустил один день — ничего страшного. Пропустил два — начинается откат. Не позволяй себе два пропуска.

2. Минимальный ежедневный порог.

Определи минимальное действие, которое ты будешь делать каждый день без исключений. Например:

- Отправить 1 отклик на бирже.
- Написать 1 пост в соцсети.
- Сделать 1 звонок клиенту.
- Смонтировать 1 минуту видео.

Это займёт 10–15 минут, но сохранит привычку.

3. Ритуал начала.

Придумай действие, которое сигнализирует мозгу: «Пора работать». Например, заварить чай, включить определённую музыку, надеть наушники. Через неделю это станет триггером.

4. Отчёт перед собой.

Каждый вечер ставь галочку в календаре, если выполнил минимальный порог. Цепочка галочек мотивирует не разрывать её.

5. Награда.

За 7 дней без пропусков — награди себя (кино, вкусная

еда, покупка). Это закрепляет привычку.

Пример:

Тимур, 18 лет, решил заниматься партнёрами. Первую неделю он писал по 1 посту в день в свой Телеграм-канал. Через 10 дней он получил первые 50 переходов по ссылке. Через месяц — первые 500 #. Дисциплина дала результат, хотя мотивация уже угасла.

Часть 5. Как справляться с отказами и неудачами

В первые 30 дней тебя ждут отказы:

- Клиент не ответил.
- Заказ не дали.
- Друг сказал, что это ерунда.
- Первый ролик не набрал просмотров.
- Товар не купили.

Это не провал. Это обратная связь.

Техника «Переосмысление»:

Вместо «У меня не получилось» скажи «Я получил опыт, который приближает меня к цели».

Вместо «Меня отвергли» скажи «Этот клиент не мой, я найду другого».

Правило 10 отказов:

Если ты получил 10 отказов подряд — это не значит, что ты неудачник. Это значит, что ты действуешь. Многие не получают даже одного отказа, потому что ничего не делают. Поставь цель: получить 10 отказов за неделю. Это сместит фокус с «боюсь отказа» на «собираю отказы». Когда полу-

чишь 10-й, скорее всего, придёт и первый заказ.

Пример:

Олег, 19 лет, рассылал предложения о написании текстов 50 компаниям. 49 не ответили. Одна ответила и заказала статью за 1000 #. Олег не сдался после 49 отказов. Через месяц он получил ещё 5 заказов от той же компании.

Часть 6. Физическое и mental health

Ты не робот. Чтобы работать продуктивно, нужно заботиться о теле и голове.

Сон:

Спи 7–8 часов. Недосып убивает концентрацию и мотивацию. Если работаешь ночью, компенсируй дневным сном.

Питание:

Не работай голодным. Ешь простую здоровую пищу. Избегай энергетиков и много кофе — они дают краткий подъём, потом резкий спад.

Движение:

Каждый час делай 5-минутную разминку. Гуляй 30 минут в день. Спорт улучшает кровообращение мозга и настроение.

Психика:

Если чувствуешь тревогу, панику, апатию — сделай паузу. Поговори с близким, выйди на улицу, послушай музыку. Не доводи до выгорания. Лучше отдохнуть один день, чем потом месяц не работать.

Упражнение «Сброс напряжения»:

Сядь удобно, закрой глаза, дыши глубоко 2 минуты. Скажи себе: «Я делаю всё, что могу. Результат придёт». Это снижает стресс.

Часть 7. План на 30 дней: пошаговая инструкция

Вот готовый план, который ты можешь адаптировать под себя. Каждый день — минимум одно действие.

День 1–3: Подготовка.

- Создай рабочее место.
- Установи блокировщики, удали лишние приложения.
- Составь расписание с «золотым часом».
- Напиши список из 20 потенциальных клиентов/заказов.

День 4–7: Первые шаги.

- Зарегистрируйся на 2–3 площадках (Avito, Kwork, соцсети).

- Создай объявление или профиль.
- Отправь 5 предложений (друзьям, в чаты, компаниям).
- Сделай первую работу бесплатно за отзыв.

День 8–14: Первые деньги.

- Подними цену на 20–30%.
- Отправь ещё 10 предложений.
- Попроси отзыв у первого клиента.
- Создай портфолио из 3 работ.

День 15–21: Масштабирование.

- Увеличь количество откликов до 15 в день.
- Найди ещё 2 канала для поиска клиентов (например, Телеграм-чаты, группы ВК).

· Заведи простую CRM (Google Таблицу) для учёта заказов.

· Начни вести соцсеть (пост раз в 2 дня).

День 22–30: Закрепление.

· Доведи доход до стабильных 3000–5000 # (хотя бы).

· Проанализируй, что работает, а что нет.

· Составь план на следующий месяц.

· Награди себя за пройденный путь.

Важно: не жди, что к 30-му дню ты будешь зарабатывать 100 000 #. Цель — первые деньги и привычка. Если ты получил хотя бы 500 # и не бросил — ты уже победил.

Часть 8. Инструменты для организации

1. Трекер привычек.

Приложение (Habitica, Loop) или бумажный календарь. Отмечай каждый день, когда выполнил минимальный порог.

2. Google Таблицы.

Создай таблицу «Мои заказы»: дата, клиент, сумма, статус. Это дисциплинирует и показывает прогресс.

3. Блокнот идей.

Записывай все мысли, которые приходят в голову. Потом анализируй.

4. Таймер.

Для Pomodoro. Можно использовать обычный таймер на телефоне.

5. Наушники.

Для концентрации. Включай белый шум, классику или lo-

fi.

6. Бутылка воды.

Держи на столе. Пей каждые 30 минут.

Часть 9. Что делать, если сорвался

Если ты пропустил день, два, неделю — не вини себя. Это не конец. Просто вернись к минимальному порогу и продолжай.

Правило: «Лучше сделать мало, чем не сделать ничего».

Даже 5 минут работы сегодня лучше, чем ноль. Завтра будет легче.

Пример:

Кирилл, 20 лет, заболел и выпал из графика на 5 дней. Он не стал себя ругать, а просто на 6-й день сделал 10-минутное задание. Через неделю он снова вошёл в ритм и не потерял мотивацию.

Итог по главе 5

Ты теперь знаешь, как пройти первые 30 дней и не сдаться. Ты настроил режим, окружение, отсекаешь помехи, развил дисциплину, подготовился к отказам и позаботился о здоровье. Это фундамент, на котором строится всё остальное.

Задание к главе 5 (обязательно):

1. Составь своё расписание с «золотым часом».
2. Удали 3 приложения, которые крадут время.
3. Найди 2 Телеграм-чата или группы по своей нише.
4. Напиши минимальный ежедневный порог.
5. Заведи трекер привычек.

6. Начни выполнять план на 30 дней.

После этого переходи к следующей главе. Там мы разберём бесплатные инструменты и инфраструктуру, которые понадобятся тебе для работы.

Следующая глава: «Всё, что нужно для старта — список из 10 бесплатных сервисов». Ты получишь конкретный перечень инструментов для работы, общения, учёта и продвижения, которые не требуют денег.

Глава 6. Всё, что нужно для старта — список из 10 бесплатных сервисов

Ты уже знаешь, как выбрать нишу, организовать время и не бросить в первые 30 дней. Теперь встаёт вопрос: какими инструментами пользоваться? Многие думают, что для заработка в интернете нужно покупать дорогие программы, подписки и курсы. Это миф. На старте хватает бесплатных сервисов, которые уже есть в открытом доступе. В этой главе я дам ровно 10 категорий инструментов — этого достаточно для первых месяцев работы. Ты сможешь вести переписку, создавать контент, учитывать заказы, принимать оплату и продвигать себя, не потратив ни рубля.

Важное правило: не старайся освоить все 10 сразу. Выбери 3–4, которые нужны именно твоей нише, и работай с ними. Остальные добавишь по мере необходимости.

1. Google (Документы, Таблицы, Диск, Формы, Календарь, Gmail)

Что это: бесплатный офисный пакет от Google. Работает в браузере и на телефоне. Нужен только аккаунт Gmail.

Для чего использовать:

Google Документы — написание текстов, статей, отчётов, коммерческих предложений.

Google Таблицы — учёт заказов, клиентов, расходов и доходов. Твоя первая CRM.

Google Диск — хранение файлов (портфолио, шаблоны, видео, фото). 15 ГБ бесплатно.

Google Формы — сбор заявок от клиентов, опросы, анкеты.

Google Календарь — планирование дня, дедлайны, встречи.

Gmail — рабочая почта для переписки с заказчиками.

Как начать:

Заведи отдельный Gmail для работы — не личный, где спам и соцсети.

Создай на Диске папку «Мои работы» и складывай туда портфолио.

Заведи таблицу «Заказы» с колонками: дата, клиент, услуга, сумма, статус, отзыв.

Сделай форму «Заявка на услугу» и дай ссылку клиентам.

Пример. Ты копирайтер. Клиент оставляет заявку через форму — она попадает в таблицу. Ты берёшь её в работу, меняешь статус. Всё бесплатно и под рукой.

2. Яндекс (Диск, Документы, Почта, Метрика, Wordstat)

Что это: российский аналог Google. Некоторые сервисы удобнее именно для работы в РФ.

Для чего использовать:

Яндекс Диск — хранение файлов (бесплатный тариф обычно 5–10 ГБ).

Яндекс Документы — редактирование текстов и таблиц онлайн.

Яндекс Почта — рабочая почта, можно создать красивый адрес (например, имя@yandex.ru).

Яндекс Метрика — аналитика сайта или лендинга (если создашь).

Яндекс Wordstat — подбор ключевых слов для статей, объявлений, SEO.

Как начать:

Заведи Яндекс Почту для деловой переписки.

Установи Яндекс Диск на телефон и компьютер — файлы будут синхронизироваться.

Если пишешь тексты на заказ, используй Wordstat, чтобы понять, какие запросы люди вводят чаще всего.

Пример. Ты предлагаешь услугу «ремонт квартир». Вводишь в Wordstat это словосочетание, видишь, какие фразы ищут чаще, и используешь их в объявлении. Клиентов больше.

3. Telegram

Что это: мессенджер, который в России стал главной площадкой для работы, общения и продвижения.

Для чего использовать:

Рабочие чаты — поиск клиентов, обмен опытом, поддержка.

Каналы — блог, портфолио, анонсы услуг.

Боты — автоматизация: приём заявок, ответы на вопросы,

рассылки.

Хранение файлов — отправляешь файлы самому себе, и они остаются в «Избранном».

Как начать:

Создай отдельный рабочий аккаунт (или приведи текущий в порядок: фото, имя, описание).

Найди 5–10 чатов по своей нише (например, «Фриланс», «Копирайтинг», «Avito»).

Создай свой канал (даже с нуля) и публикуй работы, советы, кейсы.

Подключи бота для приёма заявок (например, @LivegramBot или @Manybot).

Пример. Ты монтажёр. В чате «Ищу монтажёра» видишь заказ, пишешь в личку, скидываешь ссылку на канал с портфолио. Клиент заказывает.

4. ВКонтакте (VK)

Что это: крупнейшая соцсеть России. Даёт бесплатный доступ к огромной аудитории.

Для чего использовать:

Личная страница — визитка с описанием услуг.

Группы и паблики — размещение объявлений, поиск клиентов.

VK Реклама — можно стартовать с 100–300 #, но на старте лучше бесплатные методы.

VK Маркет — продажа товаров и услуг прямо в профиле.

Как начать:

Оформи страницу: аватар с лицом, описание «Чем занимаюсь», ссылка на портфолио.

Вступи в 10–20 групп по теме («Работа в Москве», «Фриланс», «Базахолка»).

Размести объявление в группах (где позволяют правила) или оставь комментарии.

Создай свою группу «Мои услуги» и пригласи друзей.

Пример. Ты делаешь дизайн в Canva. Создаёшь альбом «Портфолио», кидаешь ссылку в группы «Ищу дизайнера» — получаешь первый заказ.

5. Canva

Что это: онлайн-конструктор графики. Бесплатная версия даёт тысячи шаблонов.

Для чего использовать:

Логотипы, баннеры, обложки для соцсетей.

Презентации, резюме, коммерческие предложения.

Посты для VK, Telegram, Одноклассников.

Обработка фото: удаление фона, цветокоррекция.

Как начать:

Зарегистрируйся через Google или почту.

Выбери шаблон под задачу (например, «Пост для соцсетей»).

Замени текст и картинки на свои.

Скачай в PNG или JPG. Всё бесплатно.

Пример. Ты предлагаешь «оформление групп ВК». Делаешь в Canva три обложки для портфолио — клиент видит

результат и заказывает.

6. CapCut и InShot

Что это: бесплатные мобильные приложения для монтажа видео.

Для чего использовать:

Нарезка видео для TikTok, Reels, YouTube Shorts.

Субтитры, музыка, эффекты.

Рекламные ролики для товаров.

Как начать:

Скачай CapCut (или InShot) на телефон.

Импортируй видео из галереи.

Обрежь лишнее, добавь переходы, текст и музыку.

Экспортируй в хорошем качестве.

Пример. Ты продаёшь чехлы для телефонов. Снимаешь распаковку, монтируешь в CapCut, выкладываешь на Avito и в соцсети. Покупатели видят товар в действии и заказывают.

7. Notion или Trello

Что это: бесплатные сервисы для управления задачами и проектами.

Для чего использовать:

Планирование дня, недели, месяца.

Список клиентов и заказов.

Хранение идей, ссылок, шаблонов.

Совместная работа с партнёром.

Как начать:

Зарегистрируйся в Notion (или Trello).

Создай доску «Мои заказы» с колонками: «Новые», «В работе», «Выполнено», «Оплачено».

Добавляй карточки с задачами.

Отмечай выполненные — это мотивирует.

Пример. У тебя пять заказов. В Trello видно: два в работе, один на проверке, два выполнены. Ничего не забыто.

8. Kwork и fl.ru

Что это: биржи фриланса. Бесплатная регистрация, заказы можно брать без вложений.

Для чего использовать:

Поиск первых клиентов.

Создание портфолио и сбор отзывов.

Продажа услуг (копирайтинг, дизайн, монтаж, переводы).

Как начать:

Зарегистрируйся на Kwork (или fl.ru).

Заполни профиль: фото, описание, навыки.

Создай «кворк» — услугу с фиксированной ценой («Напишу текст на 1000 знаков за 300 #»).

Откликайся на заказы в ленте. Первые 5 заказов делай по минимальной цене, чтобы собрать отзывы.

Пример. Ты создал кворк «Смонтирую видео на 1 минуту за 500 #». Через день — первый заказ. Получил отзыв, через неделю поднял цену до 800 #.

9. Avito и Юла

Что это: крупнейшие доски объявлений России. Бесплатное размещение (с ограничениями).

Для чего использовать:

Продажа товаров (новых и б/у).

Предложение услуг (ремонт, репетиторство, выгул собак, уборка).

Поиск клиентов для любых задач.

Как начать:

Зарегистрируйся по номеру телефона.

Сделай качественные фото (на телефон, при хорошем свете).

Напиши честное описание: что, сколько, где, почему продаёшь.

Укажи цену чуть ниже конкурентов для первых продаж.

Обновляй объявление раз в 2–3 дня, чтобы оно оставалось сверху.

Пример. Ты делаешь hand-made свечи. Фотографируешь их,ставляешь за 300 #. Первые покупатели — соседи, потом заказы идут со всего города.

10. Банковские приложения и ЮMoney

Что это: инструменты для приёма оплаты. Работают бесплатно.

Для чего использовать:

Получение денег от клиентов на карту.

Переводы, оплата услуг.

Выставление счетов (в некоторых банках).

Как начать:

Оформи карту любого банка (Сбербанк, Тинькофф, Аль-

фа). С 14 лет можно получить дополнительную карту от родителей.

Установи приложение банка.

Если карты нет — создай кошелёк ЮMoney: платежи принимаются по номеру телефона.

Договорись с клиентом о способе оплаты: перевод на карту, ЮMoney, наличные.

Пример. Ты сделал дизайн. Клиент скидывает 500 # на карту. Уведомление приходит сразу — подтверждаешь выполнение. Быстро и без комиссий (в большинстве случаев).

Как выбрать инструменты под свою нишу

Не нужно всё сразу. Примерные наборы:

Копирайтинг: Google Документы, Google Таблицы, Kwork, Telegram, Яндекс Почта.

Монтаж видео: CapCut, Google Диск, Avito (раздел услуг), Telegram, ВКонтакте.

Продажа товаров: Avito, Юла, Canva (для карточек), банковское приложение, Google Таблицы.

Партнёрки: Telegram, ВКонтакте, Google Таблицы, Canva (для креативов), банковское приложение.

Услуги (репетитор, выгул, уборка): Avito, Юла, ВКонтакте, Telegram, Google Календарь.

Правило: начни с трёх инструментов, доведи до автоматизма, потом добавляй.

Безопасность и гигиена работы

Отдельная почта — не смешивай личное и рабочее.

Двухфакторная аутентификация — включи везде, где можно (Telegram, Google, банк).

Пароли — используй разные, храни в менеджере (Bitwarden, KeePass).

Резервные копии — храни важные файлы на двух носителях (Google Диск + флешка).

Не переходи по подозрительным ссылкам — мошенники часто маскируются под клиентов.

Что делать, если нет компьютера

Все перечисленные сервисы работают на телефоне: Google Документы, Canva, CapCut, Telegram, Avito — всё есть в мобильных приложениях. Бизнес можно вести только со смартфона. Единственное неудобство — набор больших текстов. Решение: недорогая Bluetooth-клавиатура (500–1000 #) или голосовой ввод.

Пример. Игорь, 17 лет, жил в общежитии, компьютера не было. Монтировал видео в CapCut на телефоне, принимал заказы через Telegram, отправлял файлы через Google Диск. За месяц — 15 000 #, через два купил ноутбук.

Итог по главе 6

Теперь у тебя есть список из 10 бесплатных инструментов — этого хватит для старта. Ты можешь работать, общаться, создавать контент, продавать и получать деньги, не вкладывая ни копейки. Главное — не выбирать «идеальный» сервис неделями, а начать использовать то, что уже есть.

Задание к главе 6:

Заведи отдельную рабочую почту (Gmail или Яндекс).

Создай Google Таблицу «Мои заказы».

Установи два приложения для работы (например, Canva и CapCut, или Telegram и Avito).

Зарегистрируйся на одной бирже фриланса (Kwork или fl.ru).

Настрой приём оплаты (карта или ЮMoney).

Найди три Телеграм-чата по своей нише и вступи в них.

После этого ты будешь полностью готов к следующему шагу — первым деньгам за 7 дней. Этому посвящена следующая глава.

Глава 7. Как создать «цифровой профиль» — почта, телефон, кошелёк, карта, самозанятость (пошагово для России)

Ты уже знаешь, какие инструменты использовать. Теперь важный этап — легализация дохода. Многие новички боятся слов «налог», «самозанятость», «ФНС»: кажется, что это сложно, страшно и отнимет много времени. На самом деле в России есть специальный режим именно для таких, как ты — налог на профессиональный доход (НПД), или попросту самозанятость. Это самый простой и выгодный способ легально принимать деньги, платить минимальный налог и не бояться проверок. В этой главе я разберу всё по шагам: как зарегистрироваться, какие есть ограничения, как платить налог, что делать, если тебе 14–17 лет, и как совмещать это с основной работой.

Часть 1. Что такое самозанятость и зачем она тебе

Самозанятость (НПД) — это специальный налоговый режим для физических лиц, которые оказывают услуги, выполняют работы или продают товары собственного производства. Ты не регистрируешь ИП, не сдаёшь отчётность, не платишь страховые взносы. Ты просто получаешь доход и пла-

тишь налог через приложение.

Ключевые условия:

Годовой доход — не более 2,4 млн # (в среднем 200 000 # в месяц).

Налоговая ставка: 4% — с доходов от физических лиц, 6% — с доходов от организаций и ИП.

Нельзя нанимать работников по трудовому договору.

Нельзя перепродавать чужие товары (только свои).

Нельзя заниматься некоторыми видами деятельности (до-ставка, аренда коммерческой недвижимости, майнинг и др.).

Почему это выгодно для новичка:

Простота: регистрация за 10 минут через приложение «Мой налог».

Низкий налог: 4% с дохода от людей — это копейки по сравнению с НДФЛ 13%.

Нет отчётности: не нужно сдавать декларации, заполнять сложные формы.

Нет взносов: ты не обязан платить страховые взносы (но можешь добровольно, чтобы шёл стаж).

Совместимость: можно работать по трудовому договору и одновременно быть самозанятым.

Пример. Ты сделал дизайн для клиента-физлица за 1000 #. Заплатил налог 4% = 40 #. У тебя осталось 960 #. Если бы ты работал «в чёрную», рисковал бы штрафом. С самозанятостью всё легально и спокойно.

Часть 2. Кто может стать самозанятым

Общие требования:

Гражданин РФ или ЕАЭС.

Возраст — с 14 лет (для несовершеннолетних — с письменного согласия родителей или после эмансипации).

Не иметь наёмных работников по трудовому договору.

Доход не превышает 2,4 млн # в год.

Кому нельзя:

Продавцам подакцизных товаров (алкоголь, табак, топливо).

Перекупщикам (тем, кто продаёт чужие товары).

Тем, кто сдаёт в аренду коммерческую недвижимость.

Майнерам и торговцам криптовалютой.

Посредникам по договорам поручения, комиссии, агентирования.

Тем, кто занимается доставкой товаров с приёмом оплаты.

Важно для 14–17 лет:

Подростки могут быть самозанятыми, но с письменного согласия законных представителей (родителей, опекунов). Нужно попросить родителей подписать согласие и загрузить его в приложение «Мой налог». Если родители против — зарегистрироваться не получится. Это не конец: можно работать «на словах», но легальный статус даёт защиту и спокойствие.

Часть 3. Пошаговая регистрация через приложение «Мой налог»

Шаг 1. Скачай приложение. Найди в App Store или Google

Play «Мой налог» от ФНС России и установи на телефон.

Шаг 2. Войди в приложение. Выбери режим регистрации «Через личный кабинет физического лица». Введи логин (ИНН) и пароль от личного кабинета на сайте ФНС. Если их нет — зарегистрируйся через Госуслуги.

Шаг 3. Подтверди телефон. Введи номер мобильного. Придёт SMS с кодом — введи его.

Шаг 4. Выбери регион. Укажи регион осуществления деятельности. Он может не совпадать с пропиской.

Шаг 5. Подтверди личность. Если ты несовершеннолетний — загрузи скан согласия родителей. Если взрослый — просто подтверди данные. Может потребоваться селфи.

Шаг 6. Готово! Ты самозанятый. В приложении появится твой статус, и ты сможешь формировать чеки на оплату.

Что делать после регистрации:

Настрой автоматическую отправку чеков клиентам (по email или SMS).

Привяжи банковскую карту для уплаты налога.

Изучи раздел «Помощь» — там короткие видео по всем функциям.

Часть 4. Как работать с приложением: чеки, налоги, отчёты

Как выставить чек:

Открой приложение, нажми «Новая продажа».

Укажи сумму дохода.

Выбери, кто клиент: физлицо (4%) или организация/ИП

(6%).

Напиши описание услуги (например, «Монтаж видео»).

Нажми «Сформировать чек». Если укажешь контакты клиента, чек отправится ему автоматически.

Важно: чек нужно формировать каждый раз, когда получаешь доход. Если клиент перевёл деньги на карту, а ты не сделал чек — это нарушение. Штраф — 20% от суммы дохода, при повторном нарушении — 100%.

Как платить налог:

Налог начисляется автоматически по итогам месяца.

Оплатить нужно до 28-го числа следующего месяца.

В приложении будет сумма к уплате. Нажми «Оплатить» и выбери способ (карта, ЮMoney и т.д.).

Если доходов не было — платить ничего не нужно.

Отчётность:

Самозанятые не сдают отчётность. Никаких деклараций, справок, посещений налоговой. Всё происходит автоматически.

Пример. Ты заработал в марте 30 000 #. Из них 20 000 # — от физлиц (налог 4% = 800 #), 10 000 # — от ИП (налог 6% = 600 #). Итого налог 1400 #. До 28 апреля ты оплачиваешь эту сумму в приложении. Всё.

Часть 5. Ограничения и запреты: что нельзя делать самозанятому

1. Нанимать работников по трудовому договору. Ты не можешь оформить кого-то на работу с зарплатой, отпуском,

больничным. Но можешь привлекать подрядчиков по гражданско-правовым договорам (ГПХ) — разово, без трудовых отношений.

2. Перепродавать чужие товары. Можно продавать только то, что произвёл сам, или личные вещи. Если купил товар и продал дороже — это уже не самозанятость, а предпринимательство.

3. Заниматься запрещёнными видами деятельности. Алкоголь, топливо, майнинг, аренда коммерческой недвижимости, доставка с приёмом оплаты, посредничество — нельзя.

4. Превышать лимит дохода. Если годовой доход превысит 2,4 млн #, ты автоматически теряешь статус самозанятого. Нужно будет переходить на ИП или другой режим.

5. Оказывать услуги своему работодателю. Если ты работаешь по трудовому договору в компании, ты не можешь одновременно быть у неё самозанятым. Это запрещено, чтобы избежать схем с уходом от налогов.

Часть 6. Самозанятость и работа по трудовому договору: можно ли совмещать?

Да, можно. Ты имеешь право работать официально и параллельно получать доход как самозанятый. Зарплата не учитывается при расчёте налога, а стаж по месту работы не прерывается.

Ограничения:

Нельзя оказывать услуги своему работодателю.

Нельзя оказывать услуги бывшему работодателю в течение 2 лет после увольнения (если это связано с трудовыми отношениями).

Пример. Ты работаешь в школе учителем (трудовой договор). Вечером ведёшь репетиторство. Репетиторство — это самозанятость. Ты платишь 4% с дохода от учеников. Зарплата в школе этим налогом не облагается. Всё легально.

Часть 7. Самозанятость для подростков 14–17 лет: что нужно знать

Можно ли? Да, с 14 лет. Но есть условия:

Письменное согласие законных представителей (родителей, опекунов).

Или ты признан полностью дееспособным (вступление в брак, эмансипация через суд).

Как получить согласие:

Родители пишут заявление в свободной форме: «Я, ФИО, даю согласие своему сыну/дочери ФИО на регистрацию в качестве плательщика НПД». Подписывают. Ты загружаешь скан в приложение «Мой налог».

Что можно делать:

Монтаж видео.

Написание текстов.

Дизайн.

Репетиторство.

Продажа своих поделок.

Фотография.

Выгул собак.

Что нельзя:

Перепродажа товаров.

Доставка (с приёмом оплаты).

Алкоголь, табак.

Налог:

Те же 4% и 6%. Никаких дополнительных сборов для подростков.

Пример. Маша, 15 лет, делает дизайн для соцсетей. Родители подписали согласие. Она зарегистрировалась как самозанятая. За месяц заработала 15 000 #. Налог — 600 # (4%). Чистыми — 14 400 #. Всё официально.

Часть 8. Нужно ли платить страховые взносы?

Нет, не обязательно. Самозанятые освобождены от обязательных страховых взносов на пенсионное страхование.

Но есть нюанс:

Если не платить взносы, трудовой стаж не идёт. В будущем это может повлиять на пенсию. Можно добровольно платить взносы, чтобы формировать стаж. Минимальный размер в 2026 году — 71 525,52 # в год.

Совет: на старте не плати. Сначала заработай. Когда выйдешь на стабильный доход 50 000+ # в месяц, задумайся о добровольных взносах.

Часть 9. Что будет, если не платить налог или не выстав-
лять чеки

Штрафы:

Не выставил чек — штраф 20% от суммы дохода. При повторном нарушении — 100%.

Не оплатил налог вовремя — пени за каждый день просрочки.

Превысил лимит 2,4 млн # и не перешёл на другой режим — штраф и доначисление налогов.

Как избежать:

Выставляй чек сразу после получения оплаты.

Проверяй сумму налога в приложении раз в неделю.

Оплачивай до 28-го числа.

Часть 10. Пошаговый план: что сделать в первую неделю

День 1. Скачай приложение «Мой налог». Зарегистрируйся (если 14–17 — попроси родителей подписать согласие).

День 2. Изучи интерфейс: как выставлять чек, как смотреть начисления.

День 3. Сделай первый чек (можно тестовый, на 1 #, чтобы понять процесс).

День 4. Привяжи карту для оплаты налога.

День 5. Сообщи клиентам, что теперь работаешь официально. Это повышает доверие.

День 6. Проверь, что все доходы за неделю отражены в приложении.

День 7. Составь график: раз в неделю проверять налоги, раз в месяц — оплачивать.

Часть 11. Частые вопросы и ответы

В: Я продаю товары на Avito. Могу ли быть самозанятым?

О: Только если продаёшь свои вещи или товары собственного производства. Перепродажа чужих товаров — нельзя.

В: Я работаю в компании и хочу подрабатывать. Это законно?

О: Да, можно совмещать. Но нельзя оказывать услуги своему работодателю.

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.