АНАСТАСИЯ ЗАХАРОВА

# МАМА МОЖЕТ:

## 100 ПРОВЕРЕННЫХ СПОСОБОВ ЗАРАБОТАТЬ В ДЕКРЕТЕ



**Анастасия Захарова**

# Мама может. 100 проверенных способов заработать в декрете

*https://litres.ru/74718297*
*SelfPub; 2026*

## Аннотация

Эта книга не обещает лёгких денег. Она помогает выбрать способ заработка, который можно встроить в жизнь с ребёнком, проверить небольшими шагами и постепенно превратить в стабильный источник дохода.

# Анастасия Захарова
# Мама может. 100 проверенных способов заработать в декрете

Возможно, сейчас вы читаете эту книгу одной рукой. Второй придерживаете малыша, качаете коляску или пытаетесь допить давно остывший чай.

А где-то между «пора кормить» и «нужно купить подгузники» возникает мысль: «Я хочу зарабатывать».Не обязательно много и сразу. Возможно, пока хочется оплачивать свои покупки, меньше переживать из-за расходов или снова чувствовать себя специалистом. А может быть, вы давно мечтаете о собственном деле, но до рождения ребёнка никак не решались попробовать.Рядом с этим желанием часто появляется вопрос: «Но когда?»Эта книга начинается не с призыва найти ещё несколько часов в сутках. Сначала мы попробуем понять, какая работа поместится в вашу нынешнюю жизнь — без требования полностью её перестроить.

**Вы не начинаете с нуля**

«Я ничего не умею».

Если эта мысль вам знакома, не спешите принимать её за факт. Возможно, вы просто не привыкли смотреть на свои

умения как на услугу.Вы могли вести таблицы на прежней работе, объяснять школьную математику племяннице, обрабатывать фотографии или шить вещи для семьи. Для вас это привычные занятия. Следующий вопрос — есть ли люди, которым нужна такая помощь и которые готовы за неё платить.Не каждое умение обязательно превращать в заработок. Любимое хобби можно оставить отдыхом. Но прежде чем выбирать новую профессию и покупать обучение, стоит внимательно посмотреть на то, что вы уже знаете.

Запишите:

Что я умею делать без подробной инструкции?С какими просьбами ко мне обращаются?Какой опыт у меня был до декрета?Какие задачи мне нравятся?Чем я точно не хочу заниматься?

Последний вопрос не менее важен, чем остальные. Нам нужна не просто работа, а работа, к которой вы сможете возвращаться.

**Определите свою первую цель**

«Хочу хорошо зарабатывать» — понятное желание. Но для первого шага оно слишком большое.Попробуйте сформулировать цель конкретнее:

*«Я хочу получить первый оплаченный заказ на оформление презентации».*

Пока не нужно решать, чем вы будете заниматься следующие десять лет. Нужно выбрать небольшую задачу, которую можно довести до результата.Деньги могут быть частью

этой цели. Запишите, какую сумму вы хотели бы получать и сколько времени готовы уделять работе. Это ваши ориентиры, а не обещание, что нужный доход появится к определённой дате.

**Глава 2. Первые 50 способов заработка**

Не нужно осваивать пятьдесят профессий. Задача этой главы — помочь вам выбрать одну услугу, разобраться, что именно предстоит делать, и подготовить небольшой образец работы.Ниже — первые 50 направлений из нашего списка. Это варианты для проверки спроса, а не обещание дохода. Для каждого мы определим конкретную задачу, результат для клиента и первый шаг. Цены намеренно не указываем: сначала нужно оценить сложность, объём и собственные затраты времени.

**Маркетплейсы и интернет-магазины**

1. Аудит карточек товаров

Что делать. Проверять карточки по согласованному списку: понятны ли размеры, состав и комплектация, совпадают ли сведения на фотографиях и в характеристиках, какие вопросы остаются у покупателя.

Что предложить. Разбор пяти карточек в таблице: проблема, предложенное исправление, недостающая информация. Не обещайте рост продаж — продавайте проверку и рекомендации.

Как начать. Выберите один знакомый товар и составьте учебный разбор. Отделяйте проверяемую ошибку от своего

предположения.

2. Инфографика для товаров

Что делать. Размещать на изображениях понятные подписи: размеры, состав набора, способы использования. Исходные характеристики должен подтвердить продавец.

Что предложить. Комплект из нескольких изображений в едином стиле, включая исходные файлы, если это входит в договорённость.

Как начать. Сфотографируйте домашний предмет и создайте три учебных слайда. Перед коммерческим заказом проверяйте требования конкретной площадки и категории: ограничения на оформление различаются.

**3. Короткие видеообзоры товаров**

Что делать. Снимать товар крупным планом, показывать комплектацию и использование. До съёмки составлять список кадров, чтобы ничего не забыть.

Что предложить. Один готовый ролик по согласованному сценарию: например, распаковка и демонстрация предмета без публикации в вашем аккаунте.

Как начать. Снимите образец на собственном предмете. Заранее договоритесь, кто оплачивает доставку товара и нужно ли его возвращать.

**4. Расчёт экономики товара**

Что делать. Собирать в таблице закупочную стоимость, упаковку, логистику, комиссии, рекламу и другие расходы, предоставленные продавцом.

Что предложить. Расчёт по одному товару с несколькими сценариями цены. Показывайте, какие данные известны, а какие приняты как допущение.

Как начать. Создайте учебную таблицу с вымышленными числами. Проверьте формулы вручную. Не беритесь за финансовые выводы, если пока не понимаете состав расходов.

**5. Анализ ассортимента конкурентов**

Что делать. По заданию клиента сравнивать определённую категорию: комплектацию, цены, оформление, отзывы и варианты товара.

Что предложить. Таблицу по десяти конкурентным предложениям с датой проверки и ссылками. Отдельно — наблюдения, которые клиент может изучить дальше.

Как начать. Выберите узкую категорию. Не выдавайте предполагаемые продажи и прибыль конкурентов за достоверные данные.

**6. Сопровождение рекламы продавца**

Что делать. После обучения инструментам площадки запускать согласованные кампании, следить за расходами и готовить отчёты.

Что предложить. Работу с ограниченным перечнем товаров и заранее утверждённым бюджетом.

Как начать. Изучите официальные инструкции выбранной площадки и подготовьте образец отчёта. Не обучайтесь на деньгах клиента без его осознанного согласия; не обещайте окупаемость.

**7. Учёт остатков и поставок**

Что делать. Переносить данные об остатках и продажах в таблицу, отмечать товары, которые требуют внимания, готовить предложения по пополнению.

Что предложить. Регулярную сводку: остаток, продажи за выбранный период, ожидаемые поступления, вопросы продавцу.

Как начать. Сделайте учебный файл на десять товаров. Решения о закупке и поставке оставьте владельцу бизнеса, если иное отдельно не согласовано.

**8. Ответы покупателям**

Что делать. Отвечать на вопросы о товаре и помогать разбирать обращения по утверждённым правилам.

Что предложить. Обработку сообщений в конкретные часы с передачей сложных ситуаций ответственному сотруднику.

Как начать. Подготовьте десять образцов ответов. Уточните, сколько времени даётся на реакцию: такая работа может требовать постоянного присутствия, а не свободного графика.

**9. Перенос товарного каталога**

Что делать. Загружать товары в систему клиента: названия, артикулы, характеристики, фотографии и другие согласованные поля.

Что предложить. Перенос определённого количества позиций с последующей проверкой.

Как начать. Попросите образец исходных данных и сначала согласуйте одну тестовую карточку. В заказе отдельно укажите, входит ли исправление исходной информации.

**10. Предметная фотография**

Что делать. Снимать небольшие товары на согласованном фоне, подбирать ракурсы и выполнять базовую обработку без искажения внешнего вида.

Что предложить. Набор фотографий одного изделия: общий вид, детали, комплектация.

Как начать. Соберите портфолио из домашних предметов. Продумайте хранение клиентских вещей в недоступном для ребёнка месте.

**Видео и контент**

11. Монтаж вертикальных роликов

Что делать. Отбирать удачные фрагменты, убирать лишние паузы, соединять кадры, добавлять согласованные надписи и звук.

Что предложить. Один ролик из предоставленных материалов с установленной длительностью и количеством правок.

Как начать. Смонтируйте собственное видео. Используйте только материалы и музыку, на использование которых есть необходимые права.

***12. Нарезка длинных записей***

Что делать. Просматривать интервью или вебинар, находить законченные мысли и превращать их в самостоятельные короткие фрагменты.

Что предложить. Несколько клипов с заголовками из одной записи. Согласуйте, кто выбирает фрагменты — вы или заказчик.

Как начать. Запишите собственное небольшое выступление и подготовьте две версии нарезки. Не меняйте смысл высказываний монтажом.

**13. Субтитры для видео**

Что делать. Проверять распознанную речь, исправлять имена и термины, распределять текст по экрану и синхронизировать его с голосом.

Что предложить. Видео со встроенными субтитрами либо отдельный файл субтитров — в зависимости от задачи.

Как начать. Обработайте минутный фрагмент собственной записи. Проверьте, удобно ли читать текст на телефоне.

**14. Пользовательские видео для брендов**

Что делать. Снимать демонстрационные ролики от лица обычного пользователя: показать вещь, объяснить применение, выполнить согласованный сценарий.

Что предложить. Готовый материал для аккаунта или рекламы заказчика. Публикация у вас — отдельное условие.

Как начать. Сделайте образец на вещи, которой действительно пользуетесь. Не изображайте личный опыт, которого у вас не было; заранее согласуйте права использования изображения и голоса.

**15. Сценарии демонстрационных роликов**

Что делать. Расписывать последовательность кадров, дей-

ствия, реплики и надписи для съёмки конкретного продукта.

Что предложить. Сценарий в таблице: кадр, действие, текст, реквизит.

Как начать. Возьмите простой предмет и придумайте два сценария: объясняющий и демонстрационный. Не добавляйте неподтверждённые свойства товара.

**16. Обложки и превью**

Что делать. Оформлять изображения для видео и публикаций: подбирать композицию, заголовок и читаемый визуальный акцент.

Что предложить. Несколько вариантов обложки по одному заданию.

Как начать. Создайте три учебных примера для вымышленных выпусков. Уточните формат, размеры и наличие исходных фотографий до согласования цены.

**17. Съёмка для местного бизнеса**

Что делать. Приезжать к заказчику и снимать помещение, товары, процесс работы или сотрудников по заранее утверждённому плану.

Что предложить. Съёмочную сессию с конкретным перечнем готовых материалов.

Как начать. Подготовьте список кадров для знакомой вам сферы. Учтите дорогу, обработку и необходимость помощи с ребёнком на время выезда.

**18. Монтаж видеоуроков**

Что делать. Убирать неудачные дубли, соединять объясне-

ние с записью экрана, добавлять заголовки и учебные вставки.

Что предложить. Готовый урок по согласованным техническим требованиям.

Как начать. Смонтируйте собственную короткую инструкцию. Перед заказом посмотрите исходники: объём работы зависит не только от длительности готового видео.

**19. Обработка подкастов**

Что делать. Редактировать запись разговора, выравнивать громкость, убирать согласованные фрагменты и собирать выпуск.

Что предложить. Готовый аудиофайл и, при необходимости, список тем с временными отметками.

# 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.