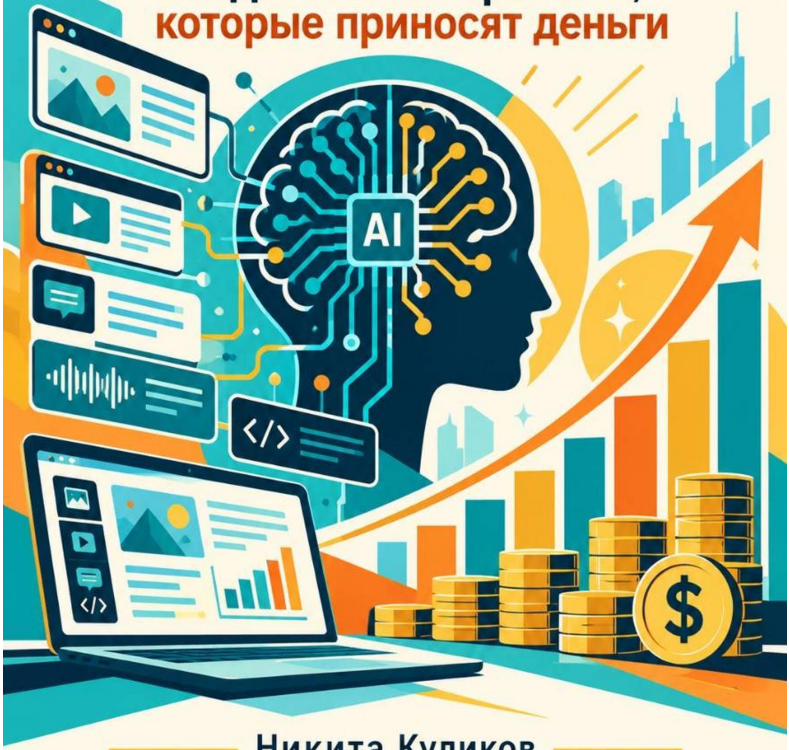
КАК ЗАРАБОТАТЬ С ПОМОЩЬЮ ИИ

создаем с ИИ проекты, которые приносят деньги



Никита Куликов

Никита Куликов

Как заработать с помощью ИИ

https://litres.ru/74744908
SelfPub; 2026

Аннотация

Пока одни спорят, заменит ли ИИ человека, другие уже получают деньги. Разница между «интересуюсь ИИ» и «зарабатываю на ИИ» – не в уровне технических знаний. Она в подходе. Один спрашивает: «Что умеет эта модель?». Другой спрашивает: «За что клиент заплатит, если я это автоматизирую?». Первый собирает знания. Второй собирает деньги. Эта книга – про второй вопрос.

Каждые 10-15 лет появляется технология, которая переписывает правила заработка. В 1990-х это был интернет. В 2000-х – мобильные телефоны. В 2010-х – соцсети и облачные сервисы. В 2020-х на эту роль вышел искусственный интеллект.

Проблема в том, что большинство людей смотрят на ИИ неправильно. Одни видят в нём чудо и ждут, что он сам всё сделает. Другие видят угрозу и боятся, что он отнимет работу. И те, и другие остаются без денег. Зарабатывают третьи – кто воспринимает ИИ как инструмент, такой же, как Excel, сайт или рекламный кабинет. Инструмент не приносит прибыль сам по себе. Прибыль приносит то, как вы его применяете.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ 5
Глава 1. Как ИИ создаёт стоимость 12
Итог главы 1 19
Глава 2. Карта рынка: кто уже зарабатывает на ИИ 20
Итог главы 2 25
Глава 3. Ваш первый ИИ-проект: с чего начать 27
Итог главы 3 34
Глава 4. Как найти прибыльную ИИ-идею 35
Конец ознакомительного фрагмента. 41

Никита Куликов
Как заработать с помощью ИИ

ТИТУЛЬНЫЙ ЛИСТ

Как заработать с помощью ИИ
Создаем с ИИ проекты, которые приносят деньги

Никита Куликов

ВВЕДЕНИЕ

Почему сейчас лучшее время зарабатывать на ИИ

Пока одни спорят, заменит ли ИИ человека, другие уже получают деньги. Эта книга – для вторых.

ИИ – не хайп, а новый канал дохода

Каждые десять-пятнадцать лет появляется технология, которая переписывает правила заработка. В 1990-х это был интернет. В 2000-х – мобильные телефоны. В 2010-х – соцсети и облачные сервисы. В 2020-х на эту роль вышел искусственный интеллект.

Проблема в том, что большинство людей смотрят на ИИ неправильно. Одни видят в нём чудо и ждут, что он сам всё сделает. Другие видят угрозу и боятся, что он отнимет работу. И те, и другие остаются без денег. Зарабатывают третьи – те, кто воспринимает ИИ как инструмент, такой же, как Excel, сайт или рекламный кабинет. Инструмент не приносит прибыль сам по себе. Прибыль приносит то, как вы его применяете.

Разница между «интересуюсь ИИ» и «зарабатываю на ИИ» – не в уровне технических знаний. Она в подходе. Один спрашивает: «Что умеет эта модель?» Другой спрашивает: «За что клиент заплатит, если я это автоматизирую?» Первый собирает знания. Второй собирает деньги. Эта книга –

про второй вопрос.

Я написал её для людей, которые хотят не просто разобраться в технологии, а построить на ней источник дохода. Здесь не будет математики нейросетей, истории машинного обучения и рассуждений о будущем человечества. Здесь будут модели заработка, расчёты, сценарии и действия. Каждая глава заканчивается конкретным шагом. Если вы просто прочитаете книгу – получите знания. Если выполните задания – получите деньги.

Три мифа о заработке на ИИ, которые стоят вам денег

Прежде чем идти дальше, разберём три убеждения, которые чаще всего мешают людям начать зарабатывать на ИИ. Каждое из них звучит разумно, но стоит его принять – и вы теряете месяцы и рубли.

Миф первый: нужно быть программистом.

Это самое распространённое заблуждение. Многие уверены, что без знания Python, математики и машинного обучения в заработке на ИИ делать нечего. Это не так. Половина прибыльных AI-проектов строится на готовых инструментах: API, no-code платформах, конструкторах, обычных таблицах с подключёнными моделями. Вам нужно понимать логику, а не писать код с нуля. Программирование – плюс, но не входной билет. Я знаю людей, которые зарабатывают на ИИ больше программистов, при этом не написав ни одной строки кода. Они умеют находить задачи, общаться с клиен-

тами и считать деньги. Этого достаточно для старта.

Миф второй: нужна своя модель.

Почти никому. Обучать собственную модель за миллионы рублей – удел корпораций с огромными данными и командами исследователей. Малому бизнесу и фрилансеру выгоднее использовать готовые модели через API. Вы платите за токены, а не за дата-центры. Маржа при этом остаётся у вас. Своя модель нужна в редких случаях: когда у вас уникальные данные, когда критична приватность или когда готовые решения принципиально не справляются. В 95% случаев это не ваш случай. Не тратьте деньги на то, что можно арендовать за копейки.

Миф третий: ИИ – это дорого.

Старт может стоить от нескольких сотен рублей в месяц. Один клиент, одна автоматизация, один правильно проданный результат – и вы уже в плюсе. Дорого – это когда вы полгода строите «идеальный продукт» и не продаёте его. Дорого – это когда вы покупаете курсы за 100 000 рублей вместо того, чтобы проверить идею за неделю. Дорого – это когда вы нанимаете команду до первых продаж. Сам ИИ стоит дёшево. Дорого стоят ошибки в подходе. Эта книга поможет их избежать.

Кому эта книга принесёт прибыль, а кому – нет

Честность важнее обещаний. Эта книга не для всех. Давайте сразу определим, попадёте ли вы в аудиторию, которой она принесёт пользу.

Книга принесёт прибыль, если вы:

предприниматель, который хочет снизить расходы или запустить новый продукт;

фрилансер, готовый продавать услуги с ИИ дороже обычных;

продуктолог или менеджер, который хочет сделать внутренний проект и получить премию;

маркетолог, который хочет автоматизировать рутину и освободить время;

человек без технического бэкграунда, но с желанием зарабатывать;

специалист, который хочет усилить свою экспертизу ИИ и поднять чек.

Книга не принесёт прибыль, если вы:

ищете «кнопку деньги» без работы;

хотите изучить теорию машинного обучения ради теории;

не готовы разговаривать с клиентами и считать деньги;

ждёте, что результат придёт за один день;

не готовы вкладывать хотя бы 2–3 часа в день.

Эта книга – практическая. В ней не будет математики нейросетей. Будут модели, метрики, расчёты и сценарии. Если вы готовы действовать – читайте дальше. Если ищете волшебную таблетку – закройте её сейчас.

Как читать эту книгу, чтобы заработать, а не просто узнать

Книга построена как путь. От поиска идеи до первых де-

нег и масштабирования. Я рекомендую читать по порядку, но не застревать. Каждая глава заканчивается действием. Если вы просто прочитаете – вы получите знания. Если выполните – получите деньги.

Три правила чтения:

Правило первое: читайте с блокнотом. Записывайте идеи, которые приходят. Не полагайтесь на память. Большинство прибыльных проектов начинаются со случайной заметки, которую человек вовремя записал.

Правило второе: проверяйте сразу. Не ждите конца книги, чтобы проверить первую идею. Прочитали главу – сделали шаг. Проверили гипотезу. Получили обратную связь. Так вы учитесь быстрее и не теряете мотивацию.

Правило третье: считайте. Каждая идея должна иметь цифру: сколько стоит, сколько приносит, сколько времени занимает. Если идея не выражается в цифрах – это не идея, а мечта. Мечты не кормят.

Структура книги проста. Первый блок – где лежат деньги в ИИ. Второй – как найти идею, за которую заплатят. Третий – как построить проект. Четвёртый – как превратить его в деньги. Пятый – как масштабировать и защитить прибыль.

Начнём. Первая глава – про то, как ИИ вообще создаёт стоимость. Без этого понимания любой проект превращается в лотерею.

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ
Глава 1. Как ИИ создаёт стоимость
Итог главы 1
Глава 2. Карта рынка: кто уже зарабатывает на ИИ
Итог главы 2
Глава 3. Ваш первый ИИ-проект: с чего начать
Итог главы 3
Глава 4. Как найти прибыльную ИИ-идею
Итог главы 4
Глава 5. Выбор ниши и анализ конкурентов
Итог главы 5
Глава 6. Инструменты: что реально нужно
Итог главы 6
Глава 7. Промпт-инжиниринг для прибыли
Итог главы 7
Глава 8. MVP за 7 дней
Итог главы 8
Глава 9. Модели монетизации и ценообразование
Итог главы 9
Глава 10. Первые продажи и маркетинг
Итог главы 10
Глава 11. От одного проекта к системе
Итог главы 11

Глава 12. Риски, метрики и план на 90 дней
Итог главы 12
Глава 13. Инструменты ИИ, которые можно применить в работе
Итог главы 13
Глава 14. AI-агенты: как продавать не инструмент, а результат
Глава 15. Экономика агентов: как продавать автономность и не разориться
Итог главы 15
Заключение
Приложения
Приложение А. Шаблон расчёта юнит-экономики
Приложение Б. Чек-лист запуска за 7 дней
Приложение В. Словарь терминов

Глава 1. Как ИИ создаёт стоимость

ИИ сам по себе не приносит денег. Деньги приносит изменение: быстрее, дешевле, лучше. Разберёмся, как это работает.

Три способа, которыми ИИ приносит деньги: экономия, выручка, скорость

Любой прибыльный AI-проект попадает в одну из трёх категорий. Понимание этой классификации – первый шаг к осознанному заработку. Если вы не знаете, в какую категорию попадает ваш проект, вы не сможете его посчитать.

Первый способ: экономия.

Вы заменяете или сокращаете расходы. Пример: вместо трёх сотрудников на поддержке – один плюс бот. Вместо оплаты дизайнера за каждую картинку – генерация за копейки. Вместо ручного ввода данных – автоматическое извлечение. Экономия – самый быстрый путь к прибыли, потому что считать её легко. Вы точно знаете, сколько платили раньше и сколько платите теперь. Разница – ваша прибыль или прибыль клиента.

Экономия работает в любом бизнесе. Возьмём интернет-магазин. Он тратит 80 000 рублей в месяц на ответы клиентам в чате. Три сотрудника по 26 000 рублей. Бот, который закрывает 70% типовых вопросов, стоит 5 000 рублей в ме-

сяц. Экономия – 75 000 рублей. Это чистая прибыль, которая остаётся у владельца. Ваша задача – показать эту цифру и забрать часть.

Второй способ: выручка.

Вы создаёте новый продукт или услугу, за которую платят. Пример: сервис генерации контента для маркетплейсов. Или AI-консультант для клиник. Или генератор персональных планов тренировок. Здесь прибыль выше, но и риск больше. Вы не экономите чужие деньги – вы создаёте новые. Это сложнее продать, но потенциал выше.

Выручка требует понимания рынка. Вы должны знать, кто заплатит, сколько и почему. Пример: агентство, которое делает карточки товаров для маркетплейсов. Раньше это стоило 500 рублей за карточку и занимало день. Теперь с ИИ – 300 рублей и 20 минут. Вы можете продавать дешевле конкурентов и зарабатывать больше за счёт объёма. Или продавать по той же цене и получать больше маржи.

Третий способ: скорость.

Вы делаете то же самое, но быстрее конкурентов. Пример: агентство, которое сдаёт отчёты за день, а не за неделю. Или юрист, который готовит договор за час, а не за три. Скорость часто конвертируется и в экономию, и в выручку. Быстрее – значит больше клиентов. Быстрее – значит меньше затрат на час работы.

Скорость – недооценённый способ заработка. Многие думают: «Ну и что, что быстрее, клиент же платит за резуль-

тат». Но клиент платит и за скорость тоже. Особенно в бизнесе, где время – деньги. Маркетплейс, который быстрее выводит товары, быстрее начинает продавать. Юрист, который быстрее готовит документы, берёт больше клиентов. Скорость – это конкурентное преимущество, за которое платят.

Практика: возьмите свой текущий проект или работу и спросите: где я могу сэкономить, заработать или ускориться с помощью ИИ? Запишите три идеи. Не оценивайте, просто запишите. Оценка будет позже.

Почему «крутая модель» ≠ «прибыльный проект»

Многие думают: чем мощнее модель, тем больше денег. Это ошибка, которая стоит людям месяцев работы и тысяч рублей.

Клиент платит не за модель. Он платит за результат. Ему всё равно, используете вы GPT, Claude, Gemini или open-source модель. Ему важно, что задача решена, сроки соблюдены, цена справедлива. Если вы придёте к клиенту и скажете: «Я использую самую новую модель с 200 миллиардами параметров», он не заплатит больше. Он заплатит за то, что его проблема исчезла.

Прибыль – это разница между ценностью для клиента и вашими затратами. Мощная модель увеличивает затраты. Умный проект увеличивает ценность. Не путайте.

Пример. Вы делаете описания товаров для маркетплейсов. Можно поставить самую дорогую модель, которая стоит

30 рублей за 1000 токенов. А можно – более дешёвую, с хорошим промптом, и получить тот же результат при затратах 3 рубля за 1000 токенов. Разница в 10 раз. При 1000 описаний в месяц это 27 000 рублей против 2 700 рублей. Маржа вырастет именно во втором случае.

Другой пример. Вы делаете чат-бота для клиники. Можно построить сложную систему с несколькими моделями, векторными базами и тонкой настройкой. А можно – простого бота на готовой платформе, который отвечает на 80% вопросов. Клинике не нужна «крутая» система. Ей нужно, чтобы пациенты получали ответы, а администраторы меньше работали. Простое решение закроет эту задачу за 10% стоимости сложного.

Правило: используйте минимально достаточную модель. Не самую мощную, а ту, которая решает задачу. Это главный секрет маржи в ИИ.

Формула: Ценность = (Время × Деньги) – Стоимость ИИ

Вот простая формула, которая работает в любом AI-проекте. Запомните её, запишите, повесьте над столом.

Ценность – то, что вы даёте клиенту.

Время – сколько часов он экономит.

Деньги – сколько эти часы стоят.

Стоимость ИИ – сколько вы тратите на токены, подписки, инфраструктуру.

Разберём на примере. Клиент платит копирайтеру 50 000 рублей в месяц за 40 текстов. Это 1 250 рублей за текст. Копирайтер тратит на один текст 3 часа. Час его работы стоит примерно 400 рублей.

Вы делаете те же 40 текстов с ИИ за 5 часов. Ваши затраты на ИИ – 2 000 рублей в месяц. Вы продаёте услугу за 30 000 рублей.

Ценность для клиента: он платил 50 000, теперь платит 30 000. Экономия – 20 000 рублей в месяц. Плюс скорость: тексты готовы не за неделю, а за день.

Ваша прибыль: 30 000 рублей минус 2 000 рублей на ИИ = 28 000 рублей. При затратах времени 5 часов в месяц.

Формула работает, пока вы честно считаете все три переменные. Многие забывают про стоимость ИИ и удивляются, почему прибыль меньше ожидаемой. Другие завышают ценность и теряют клиентов. Считайте точно.

Ещё один пример, уже в B2B. Компания тратит 200 000 рублей в месяц на обработку входящих заявок. Два менеджера, каждый по 100 000 рублей. Они обрабатывают 500 заявок в месяц. Среднее время обработки – 40 минут.

Вы внедряете ИИ-систему, которая квалифицирует заявки автоматически. Менеджеры тратят на заявку 10 минут вместо 40. Освобождается 250 часов в месяц. Компания может сократить одного менеджера или направить его на другие задачи.

Ценность для клиента: 100 000 рублей в месяц экономии

или дополнительная выручка. Ваша стоимость: 300 000 рублей за внедрение плюс 20 000 рублей в месяц поддержки. Окупаемость – 3 месяца. Клиент платит, потому что видит цифры.

Упражнение: найдите свою «дорогую боль»

Прибыль живёт там, где больно и дорого. Не там, где интересно, а там, где компания или человек теряет деньги. Ваша задача – найти эту боль и оценить её в рублях.

Задание:

Выпишите 10 процессов, которые вас или ваших знакомых раздражают. Это могут быть рабочие задачи, бытовые дела, повторяющиеся действия.

Отметьте те, где ошибка или задержка стоит денег. Не эмоций, а именно денег.

Выберите три, которые можно автоматизировать с ИИ.

Оцените, сколько стоит эта боль в месяц. В рублях или часах, которые можно перевести в рубли.

Пример «дорогой боли»: интернет-магазин тратит 80 000 рублей в месяц на ответы клиентам в чате. Бот, который закрывает 70% вопросов, экономит 56 000 рублей. Это и есть ваша точка входа.

Другой пример: агентство тратит 40 часов в месяц на подготовку отчётов для клиентов. Час работы стоит 1 000 рублей. Боль стоит 40 000 рублей в месяц. Автоматизация отчётов с ИИ занимает 4 часа. Экономия – 36 000 рублей.

Третий пример: фрилансер тратит 20 часов в месяц на по-

иск заказов. Час его работы стоит 500 рублей. Боль стоит 10 000 рублей. ИИ-агент для поиска заказов экономит 15 часов. Экономия – 7 500 рублей.

Не бойтесь маленьких цифр. Даже экономия 5 000 рублей в месяц – это 60 000 рублей в год. А если вы продаёте эту экономию десяти клиентам – 600 000 рублей в год.

Как искать «дорогие боли»:

Слушайте жалобы. Люди жалуются на то, что их раздражает. Раздражение часто связано с потерями.

Смотрите, за что платят. Если компания нанимает человека на задачу – задача стоит денег. Можно ли её автоматизировать?

Ищите повторяющиеся процессы. Всё, что делается регулярно и по одному шаблону, – кандидат на автоматизацию.

Считайте время. Сколько часов в месяц уходит на задачу? Умножьте на стоимость часа. Получите размер боли.

Как понять, что вы нашли настоящую боль

Не каждая боль стоит денег. Есть три признака настоящей, «дорогой» боли.

Признак первый: за неё уже платят. Если компания нанимает людей или покупает сервисы для решения задачи – боль реальна. Если никто не платит – возможно, это не боль, а неудобство.

Признак второй: она регулярна. Разовые задачи решать невыгодно. Боль должна повторяться: ежедневно, еженедельно, ежемесячно. Тогда автоматизация окупается.

Признак третий: её можно измерить. Если вы не можете посчитать, сколько стоит боль, вы не сможете продать решение. «Нам неудобно» – не боль. «Мы тратим 80 000 рублей в месяц» – боль.

Проверьте свои три идеи по этим признакам. Оставьте те, что проходят все три.

Итог главы 1

ИИ приносит деньги тремя способами: экономия, выручка, скорость.

Клиент платит за результат, а не за модель. Используйте минимально достаточную модель.

Прибыль = ценность минус стоимость ИИ. Считайте все переменные.

Начинайте с «дорогой боли», а не с интересной технологии.

Настоящая боль: за неё платят, она регулярна, её можно измерить.

Действие: запишите три «дорогие боли» и оцените каждую в деньгах. Это ваши первые кандидаты на прибыльный проект. Проверьте их по трём признакам настоящей боли. Оставьте те, что прошли проверку.

Глава 2. Карта рынка: кто уже зарабатывает на ИИ

Прежде чем строить своё, посмотрите, как это делают другие. Рынок уже сформирован, и на нём есть понятные модели заработка. Разберём семь типов AI-бизнесов, которые реально приносят прибыль.

Семь типов AI-бизнесов

Первый тип: услуги. Вы продаёте результат, сделанный с помощью ИИ: тексты, изображения, видео, анализ, автоматизацию. Клиент не знает и не хочет знать, как вы это делаете. Он платит за результат. Порог входа минимальный, прибыль быстрая. Главный ресурс – умение находить клиентов и договариваться.

Второй тип: продукты. Вы создаёте сервис или приложение на базе ИИ: генератор контента, чат-бот для сайта, анализатор документов. Требует больше времени на запуск, но приносит повторяющийся доход. Клиент платит подписку, вы поддерживаете продукт.

Третий тип: контент. Вы делаете медиа про ИИ: канал, рассылку, курс, сообщество. Монетизация – реклама, подписка, продажа собственных услуг. Долго, но создаёт актив, который работает без вас.

Четвёртый тип: автоматизация. Вы внедряете ИИ в

бизнес-процессы компаний: обработка заявок, поддержка, отчётность, найм. Высокий чек, долгие продажи, но клиенты возвращаются за поддержкой и новыми проектами.

Пятый тип: агенты. Вы строите автономных ботов, которые выполняют задачи за человека: ищут клиентов, пишут письма, ведут переписку, собирают данные. Самое перспективное направление на ближайшие годы.

Шестой тип: данные. Вы собираете, размечаете или продаёте данные для ИИ-проектов. Нишево, но стабильно. Спрос на качественные данные растёт быстрее, чем предложение.

Седьмой тип: обучение. Вы учите других использовать ИИ: курсы, воркшопы, консалтинг. Быстрый старт, высокая маржа, но требует экспертизы и умения объяснять.

Экономика каждого типа

Разберём каждый тип с точки зрения денег. Цифры – усреднённые по рынку, они показывают порядок величин, а не гарантированный доход.

Услуги. Средний чек: 5 000–100 000 рублей за проект. Маржа: 70–90%. Старт: 1–3 дня. Пример: генерация карточек товаров для маркетплейсов, 300 рублей за карточку, 50 карточек в день. Затраты на ИИ – копейки. Основное вложение – время на поиск клиентов.

Продукты. Средний чек: 500–5 000 рублей в месяц с подписчика. Маржа: 50–80%. Старт: 2–8 недель. Пример: сервис анализа договоров для юристов, 3 000 рублей в месяц.

Нужны вложения в разработку, но доход повторяется.

Контент. Доход: 0–500 000 рублей в месяц. Маржа: зависит от формата. Старт: 3–6 месяцев до первых денег. Пример: канал про ИИ с рекламой и собственным курсом. Требует терпения, но создаёт репутацию и аудиторию.

Автоматизация. Средний чек: 100 000–2 000 000 рублей за проект. Маржа: 40–70%. Старт: 1–3 месяца. Пример: бот поддержки для клиники, 300 000 рублей за внедрение плюс ежемесячная поддержка. Долгий цикл продажи, но высокий чек.

Агенты. Средний чек: 20 000–500 000 рублей. Маржа: 60–85%. Старт: 2–6 недель. Пример: агент для холодных продаж, 50 000 рублей за настройку плюс подписка. Рынок молодой, конкуренция низкая.

Данные. Средний чек: от 10 000 рублей за набор. Маржа: 30–60%. Старт: зависит от объёма. Пример: разметка датасета для обучения, оплата за час или за задачу. Требует точности и дисциплины.

Обучение. Средний чек: 5 000–100 000 рублей за курс. Маржа: 80–95%. Старт: 2–4 недели. Пример: курс «ИИ для маркетологов», 15 000 рублей за место, 50 человек в потоке. Высокая маржа, но нужна экспертиза.

Реалистичные сценарии дохода

Возьмём сценарии для одного человека без команды. Это не обещания, а ориентиры, которые помогают планировать.

Услуги. Пять клиентов по 20 000 рублей = 100 000 рублей в месяц. Затраты на ИИ: 5 000 рублей. Прибыль: 95 000 рублей. Время: 4–6 часов в день.

Продукты. Сто подписчиков по 1 500 рублей = 150 000 рублей в месяц. Затраты: 20 000 рублей. Прибыль: 130 000 рублей. Время: 2–3 часа в день на поддержку и развитие.

Контент. 50 000 подписчиков, реклама 80 000 рублей плюс курс 200 000 рублей = 280 000 рублей. Затраты: 30 000 рублей. Прибыль: 250 000 рублей. Время: полный день.

Автоматизация. Два проекта по 250 000 рублей = 500 000 рублей. Затраты: 100 000 рублей. Прибыль: 400 000 рублей. Время: проектная работа с пиками нагрузки.

Агенты. Десять клиентов по 30 000 рублей подписки = 300 000 рублей. Затраты: 40 000 рублей. Прибыль: 260 000 рублей. Время: 3–4 часа в день.

Данные. 200 часов по 500 рублей = 100 000 рублей. Затраты: 10 000 рублей. Прибыль: 90 000 рублей. Время: почасово, гибко.

Обучение. Тридцать человек по 20 000 рублей = 600 000 рублей за поток. Затраты: 50 000 рублей. Прибыль: 550 000 рублей. Время: 1–2 месяца на поток.

Цифры показывают главное: заработать можно в любом типе. Вопрос – что подходит именно вам по ресурсам, характеру и целям.

Как выбрать нишу под свои ресурсы

Не гонитесь за самой прибыльной моделью. Выбирайте ту, что соответствует вашим ресурсам. Вот соответствия, которые работают на практике.

Мало времени, нужны быстрые деньги – услуги. Вы можете начать сегодня, найти первого клиента за неделю и получить оплату сразу после выполнения работы.

Есть время на запуск, хотите повторяющийся доход – продукты. Первые месяцы уйдут на разработку, но потом клиенты будут платить регулярно.

Умеете объяснять и продавать – обучение. Высокая маржа, быстрый старт, но нужна репутация и умение упаковывать знания.

Есть доступ к бизнесам – автоматизация. Высокий чек, долгие продажи, но клиенты возвращаются.

Технический склад ума – агенты. Молодой рынок, низкая конкуренция, высокий потенциал роста.

Любите копаться в данных – данные. Нишево, но стабильно и востребовано.

Готовы строить актив долго – контент. Первые деньги придут не скоро, но потом аудитория будет работать на вас.

Задание: отметьте два типа, которые вам ближе всего. По ним будем работать дальше. Не выбирайте все семь – распыление убивает фокус.

Как совмещать типы

Опытные предприниматели редко работают в одном типе. Они комбинируют. Например, начинают с услуг, что-

бы получить быстрые деньги и понять рынок. Потом упаковывают опыт в продукт. Параллельно ведут контент, который приводит клиентов. А автоматизация становится следующим уровнем чека.

Такая последовательность работает потому, что каждый этап усиливает следующий. Услуги дают опыт и клиентов. Клиенты дают обратную связь для продукта. Продукт даёт кейсы для контента. Контент даёт входящие заявки на автоматизацию.

Не пытайтесь построить всё сразу. Начните с одного типа, отработайте его, потом добавляйте следующий.

Итог главы 2

Семь типов AI-бизнесов: услуги, продукты, контент, автоматизация, агенты, данные, обучение.

У каждого – своя экономика, скорость старта и потолок дохода.

Выбирайте не по прибыльности, а по ресурсам и характеру.

Самый быстрый старт – услуги. Самый масштабируемый – продукты и агенты.

Опытные предприниматели совмещают типы, но начинают с одного.

Действие: выберите два типа бизнеса, которые подходят вам по ресурсам, и запишите, почему. Укажите, с какого ти-

па вы начнёте и какой добавите позже.

Глава 3. Ваш первый ИИ-проект: с чего начать

Идея без старта – ноль. В этой главе – минимальный набор, реальные цифры, главная ошибка новичка и пошаговый план первого запуска.

Чек-лист: готовы ли вы зарабатывать на ИИ

Ответьте честно на семь вопросов. Не для галочки, а для себя.

Первый вопрос: есть ли у вас 2–3 часа в день на проект? Не выходные, не «когда будет время», а регулярные часы. Без регулярности проект не движется. Даже 30 минут в день лучше, чем 8 часов раз в месяц.

Второй вопрос: готовы ли вы разговаривать с клиентами? Многие боятся продаж. Но именно общение с клиентами даёт понимание, что нужно рынку. Если вы не готовы писать, звонить, встречаться – начните с малого: одно сообщение в день.

Третий вопрос: есть ли доступ к интернету и компьютеру? Любой ноутбук, который тянет браузер, подойдёт. Мощная видеокарта не нужна, если вы не обучаете модели.

Четвёртый вопрос: можете ли выделить 3 000 – 10 000 рублей на старт? Это подписка на модель, API, хо-

стинг. Не обязательно много. Главное – не вкладывать больше, чем готовы потерять.

Пятый вопрос: готовы ли учиться на ходу? Не перед стартом, а в процессе. Многие тратят месяцы на курсы и не начинают. Лучший способ научиться – сделать первый проект.

Шестой вопрос: есть ли у вас навык или интерес, который можно усилить ИИ? Маркетинг, юриспруденция, дизайн, бухгалтерия, медицина, логистика. Любая экспертиза – это преимущество. Вы знаете боль рынка изнутри.

Седьмой вопрос: готовы ли к тому, что первые деньги придут не сразу? Не через день и не через неделю. Обычно – через 2–4 недели активной работы. Если ждёте мгновенного результата, будет разочарование.

Если на большинство вопросов «да» – вы готовы. Если нет – начните с малого: один клиент, одна задача, один результат.

Минимальный набор: ноутбук, API, голова. Вам не нужна команда, офис и оборудование. Нужно три вещи.

Ноутбук. Любой, который тянет браузер. Не нужна мощная видеокарта, если вы не обучаете модели. Не нужен игровой компьютер. Обычный рабочий ноутбук за 30 000 –50 000 рублей закрывает все задачи старта.

Доступ к API или подписке. ChatGPT Plus, Claude Pro, API OpenAI или аналоги. Стоимость: от 1 500 до 5 000 рублей в месяц. Это единственная обязательная статья расходов.

Без доступа к модели вы не сможете работать.

Голова. Умение задавать вопросы, считать деньги и общаться с людьми. Это главный ресурс. Никакая модель не заменит понимание задачи и клиента.

Дополнительно: Google Docs для учёта, Telegram для связи, простая CRM или таблица для клиентов. Всё это бесплатно или почти бесплатно.

Чего НЕ нужно на старте:

своя модель и обучение;

команда и наём сотрудников;

офис и юридическое оформление (можно позже);

дорогие курсы и наставники;

сложный стек технологий.

Стартуйте с минимумом. Добавляйте по мере роста.

Сколько нужно денег на старт

Разберём по типам. Цифры реальные, без завышения.

Услуги. 2 000 – 5 000 рублей в месяц на подписку. Плюс 0 – 3 000 рублей на рекламу. Итого: от 2 000 рублей. Этого достаточно, чтобы найти первого клиента.

Продукты. 5 000 – 30 000 рублей на разработку и API. Плюс хостинг 500 – 2 000 рублей. Итого: от 6 000 рублей. Основные вложения – время, а не деньги.

Контент. 2 000 – 10 000 рублей на инструменты. Плюс время. Итого: от 2 000 рублей. Главная инвестиция – регулярность.

Автоматизация. 5 000 – 20 000 рублей на инструменты

и демо. Итого: от 5 000 рублей. Демо можно собрать на бесплатных тарифах.

Агенты. 10 000 – 50 000 рублей на API и инфраструктуру. Итого: от 10 000 рублей. Требует больше технических навыков.

Обучение. 3 000 – 10 000 рублей на платформу и материалы. Итого: от 3 000 рублей. Главное – экспертиза, а не инструменты.

Главное правило: не тратьте много до первых денег. Первый клиент должен окупить старт. Если вы вложили 10 000 рублей и получили 15 000 – вы в плюсе и можете масштабироваться.

Ошибка новичка №1: строить то, за что не платят

Самая дорогая ошибка – делать продукт, который нравится вам, но не нужен рынку. Эта ошибка стоит месяцев работы и убивает мотивацию.

Признаки, что вы строите не то:

вы не можете назвать конкретного человека, который заплатит;

вы не знаете, сколько он платит сейчас за решение этой задачи;

вы не спрашивали у потенциальных клиентов;

вы тратите больше недели на «идеальную» версию;

вы боитесь показать сырой результат;

вы оправдываете отсутствие продаж тем, что «продукт

ещё не готов».

Правило: сначала продайте, потом стройте. Найдите одного человека, который готов заплатить за результат. Сделайте результат вручную, если нужно. Только потом автоматизируйте.

Пример. Вы хотите делать AI-генерацию описаний для маркетплейсов. Не пишите сервис. Найдите одного продавца, предложите 20 описаний за 5 000 рублей. Сделайте вручную с ИИ. Получите деньги. Поймите, что работает. И только потом думайте о продукте.

Другой пример. Вы хотите сделать чат-бота для клиник. Не разрабатывайте платформу. Найдите одну клинику, предложите настроить бота за 30 000 рублей. Используйте готовый конструктор. Получите деньги и обратную связь. Потом решите, стоит ли делать свой продукт.

Почему это работает: рынок отвечает быстрее, чем ваши предположения. Один платящий клиент даёт больше понимания, чем месяц размышлений.

Как найти первого клиента

Первый клиент – самый сложный. Дальше проще. Вот работающие способы.

Способ первый: круг знакомых. Напишите всем, кого знаете. Не «я делаю ИИ-услуги», а конкретно: «Я делаю описания товаров для маркетплейсов с помощью ИИ. Дешевле и быстрее. Тебе или знакомым нужно?» Конкретика работает лучше общих слов.

Способ второй: тематические сообщества. Форумы предпринимателей, чаты маркетологов, группы фрилансеров. Не спамьте, а помогайте. Отвечайте на вопросы, показывайте результаты. Клиенты приходят к тем, кто демонстрирует экспертизу.

Способ третий: холодные сообщения. Найдите компании, которым нужна ваша услуга. Напишите персонально. Не шаблон, а конкретное предложение с цифрами. Конверсия низкая, но работает при объёме.

Способ четвёртый: бесплатный пилот. Предложите одному клиенту сделать работу бесплатно в обмен на отзыв и кейс. Это инвестиция в репутацию. Один хороший кейс приводит следующих клиентов.

Способ пятый: платформы. Kwork, Upwork, профильные биржи. Конкуренция высокая, но можно получить первые заказы и отзывы.

Что важно: не ждите идеального предложения. Начните с простого. Первый клиент нужен не для денег, а для опыта и уверенности.

Пошаговый план первого запуска

Вот план на первые 30 дней. Следуйте ему, и у вас будет работающий проект.

День 1–2: выбор направления. Определите тип бизнеса из главы 2. Выберите одну услугу или продукт. Не распыляйтесь.

День 3–4: проверка спроса. Напишите 10 потенциальным клиентам. Задайте три вопроса: платите ли вы за это сейчас? сколько? что не устраивает? Запишите ответы.

День 5–7: первое предложение. Сформулируйте, что вы делаете, для кого и за сколько. Сделайте простую страницу или сообщение. Предложите первому клиенту.

День 8–14: первый результат. Выполните работу. Вручную, если нужно. Получите оплату. Соберите отзыв.

День 15–21: повторение. Найдите ещё 2–3 клиента. Отработайте процесс. Поймите, что можно автоматизировать.

День 22–30: первые системы. Настройте шаблоны, промпты, автоматизацию. Снизьте время на задачу. Поднимите маржу.

К концу месяца у вас будет: первый доход, понимание рынка и работающий процесс. Этого достаточно, чтобы двигаться дальше.

Что делать, если не получается

Первые попытки часто проваливаются. Это нормально. Вот что делать.

Если нет клиентов. Проверьте, кому вы пишете. Возможно, вы выбрали не ту аудиторию. Смените сегмент. Или измените предложение – сделайте его конкретнее и дешевле для первого клиента.

Если клиенты не платят. Проверьте, за что вы просите деньги. Возможно, вы продаёте процесс, а не результат.

Клиент платит за результат. Переформулируйте.

Если не хватает времени. Уменьшите объём. Не пытайтесь сделать всё сразу. Один клиент, одна задача, один результат. Потом масштабируйте.

Если страшно. Это нормально. Страх проходит после первого действия. Напишите одному человеку. Сделайте одну работу. Получите одну оплату. Дальше будет легче.

Итог главы 3

Готовность к заработку – это время, деньги, желание общаться и учиться.

Минимальный набор: ноутбук, API, голова. Старт возможен от 2 000 рублей.

Главная ошибка – строить без подтверждённого спроса. Сначала продайте, потом стройте.

Первый клиент приходит через знакомых, сообщества, холодные сообщения или бесплатный пилот.

План на 30 дней: выбор направления, проверка спроса, первое предложение, результат, повторение, системы.

Провалы – часть процесса. Меняйте аудиторию, предложение или объём, но не останавливайтесь.

Действие: напишите, какой у вас минимальный набор ресурсов и какую первую задачу вы можете продать уже на этой неделе. Составьте план на 30 дней по шагам выше. Начните с первого шага сегодня.

Глава 4. Как найти прибыльную ИИ-идею

Идея – не озарение и не случайность. Это результат метода. В этой главе – рабочие способы найти то, за что заплатят, и проверить это до того, как вы потратите время и деньги.

Метод «болей и кошельков»

Деньги легче всего заработать там, где их уже тратят. Не нужно создавать спрос с нуля – нужно перехватить существующий. Этот принцип лежит в основе метода «болей и кошельков».

Логика проста. Если человек или компания регулярно платит за решение задачи, значит, задача реальна. Если вы решите её дешевле, быстрее или качественнее с помощью ИИ, вы получите клиента. Не нужно убеждать, что проблема существует. Она уже подтверждена деньгами.

Алгоритм метода:

Шаг первый. Найдите, за что люди платят регулярно. Не разово, а повторяющимися платежами. Подписки, зарплаты, гонорары, абонентское обслуживание.

Шаг второй. Определите, что в этом процессе можно ускорить или удешевить с ИИ. Обычно это рутинные операции: написание текстов, обработка данных, ответы на вопросы, подготовка документов.

Шаг третий. Предложите результат дешевле, быстрее или качественнее. Не технологию, а именно результат. Клиенту всё равно, как вы это делаете.

Примеры «болящих кошельков»:

Копирайтеры – 50 000 рублей в месяц за контент. Задача: писать быстрее и дешевле. Решение: ИИ-генерация с редактурой.

Дизайнеры – 30 000 рублей за проект. Задача: делать больше вариантов за меньшее время. Решение: ИИ-генерация изображений.

Поддержка клиентов – 80 000 рублей в месяц за двух операторов. Задача: отвечать быстрее и дешевле. Решение: чатбот с базой знаний.

Аналитики – 100 000 рублей за отчёт. Задача: собирать и обрабатывать данные быстрее. Решение: ИИ-обработка и визуализация.

Переводчики – 500 рублей за страницу. Задача: переводить большие объёмы. Решение: ИИ-перевод с постредактурой.

Везде, где есть регулярные траты на ручной труд, есть место для AI-услуги. Ваша задача – найти такие точки и предложить альтернативу.

Как искать «кошельки»:

Смотрите на вакансии. Если компания нанимает человека на повторяющуюся задачу – она платит деньги. Можно ли часть работы автоматизировать?

Смотрите на объявления. Если фрилансеры предлагают услугу за деньги – есть спрос. Можно ли сделать дешевле?

Смотрите на подписки. Если люди платят за сервис ежемесячно – есть регулярный спрос. Можно ли добавить ИИ и улучшить предложение?

Смотрите на свои расходы. За что платите вы? Возможно, вы сами – первый клиент.

Пятьдесят идей AI-проектов

Ниже – список идей по категориям. Это исключительно мое оценочное мнение.

Оценка: ★ – низкий потенциал, ★★ – средний, ★★★ – высокий. Оценка отражает не сложность, а готовность рынка платить.

Тексты и контент

Описания товаров для маркетплейсов ★★★
Посты для соцсетей ★★
Email-рассылки ★★
Сценарии для видео ★★
Перевод и локализация ★★★
Резюме и сопроводительные письма ★★
Коммерческие предложения ★★
Пресс-релизы ★
Статьи для блогов ★★
Ответы на отзывы ★★★

Изображения и видео
Карточки товаров ★★★
Обложки для каналов ★★
Рекламные креативы ★★★
Аватары и портреты ★
Монтаж коротких видео ★★
Субтитры и перевод видео ★★★
Инфографика ★★
Дизайн презентаций ★★

Поддержка и продажи
Чат-боты для сайтов ★★★
Обработка заявок ★★★
Холодные рассылки ★★
Квалификация лидов ★★★
Голосовые боты ★★
Восстановление брошенных корзин ★★
Ответы на вопросы в мессенджерах ★★★

Документы и данные
Анализ договоров ★★★
Суммаризация встреч ★★★
Обработка счетов ★★
Извлечение данных из PDF ★★★
Проверка документов ★★

Перевод документов ★★
Заполнение форм ★★

Аналитика и отчёты
Дашборды с ИИ ★★
Прогнозы продаж ★★
Анализ отзывов ★★★
Мониторинг конкурентов ★★
Отчёты для клиентов ★★
Анализ звонков ★★★

Образование
Персональные планы обучения ★★
Проверка заданий ★★
Генерация тестов ★★
Курсы под запрос ★★★
Репетиторы-боты ★★
Тренажёры для сотрудников ★★

Бизнес-процессы
Найм и скрининг резюме ★★★
Онбординг сотрудников ★★
Внутренняя база знаний ★★★
Автоматизация отчётности ★★★
Контроль качества ★★
Планирование ресурсов ★★

Выбирайте не по «интересно», а по «есть клиент и деньги». Идея без платящего клиента – хобби, а не бизнес.

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.