

# ГОД СВОБОДЫ

Как получать пассивный доход с нуля



# ГОД СВОБОДЫ

Как получать пассивный доход с нуля

# Алишер Каландаров

## Год свободы

*<https://litres.ru/74013766>*

*SelfPub; 2026*

### **Аннотация**

В данной книге я описал примеры выхода нп пассивный доход за один год

# Содержание

Про доход	4
«Год до свободы: как создать пассивный доход с нуля»	5
<b>ЧАСТЬ ПЕРВАЯ: ЧЕСТНЫЙ РАЗГОВОР</b>	<b>6</b>
<b>ЧАСТЬ ВТОРАЯ: КАРТА МАРШРУТОВ</b>	<b>9</b>
Конец ознакомительного фрагмента.	11

# **Алишер Каландаров**

## **Год свободы**

**Про доход**

# **«Год до свободы: как создать пассивный доход с нуля»**

## **Предисловие**

# ЧАСТЬ ПЕРВАЯ: ЧЕСТНЫЙ РАЗГОВОР

«Что такое пассивный доход на самом деле»

## Глава 1. Развеиваем мифы

Когда я впервые услышал словосочетание «пассивный доход», мне представилась картинка из рекламы: загорелый человек лежит в гамаке с ноутбуком, деньги сами падают на счёт, а он лишь изредка поглядывает на экран.

Реальность оказалась другой.

Пассивный доход — это не «деньги из воздуха». Это деньги, которые работают **вместо тебя**. Но сначала ты должен поработать вместо них.

Позволь объяснить на простом примере.

Представь колодец. Чтобы каждое утро набирать воду, ты можешь делать одно из двух:

Каждый день ходить на реку с вёдрами

Один раз потратить время и силы, чтобы выкопать колодец во дворе

Первый вариант — это активный доход. Ты работаешь —

ты получаешь. Остановился — получать перестал.

Второй вариант — это пассивный доход. Ты вложил усилия один раз, а результат получаешь снова и снова.

Но заметь: колодец всё равно нужно **выкопать**.

**Три главных заблуждения о пассивном доходе:**

**Заблуждение 1: «Это легко и быстро»**

Нет. За первые несколько месяцев вы будете работать больше, чем на обычной работе. Вы будете ошибаться. Вы будете сомневаться. Это нормально. Это и есть тот самый момент, когда большинство сдаётся — и именно поэтому у большинства нет пассивного дохода.

**Заблуждение 2: «Нужен стартовый капитал»**

Некоторые модели действительно требуют денег. Но многие — только времени и знаний. Я покажу оба варианта. Вы выберете то, что подходит именно вам.

**Заблуждение 3: «Это для особенных людей»**

Пассивный доход создают учителя, программисты, домохозяйки, бывшие военные и пенсионеры. Не существует «правильного» типа человека для этого. Существует правильный подход.

## **Глава 2. Математика свободы**

Прежде чем двигаться дальше, давайте посчитаем.

Возьмите листок бумаги и запишите три цифры:

**Цифра 1: Сколько вам нужно денег в месяц, чтобы**

## **чувствовать себя комфортно?**

Не богато. Не роскошно. Комфортно.

Аренда жилья, еда, транспорт, развлечения, небольшой резерв. Для большинства людей эта цифра находится в диапазоне от 50 000 до 150 000 рублей в месяц.

Запишите свою цифру. Назовём её «Цель».

## **Цифра 2: Сколько вы сейчас зарабатываете активно?**

Это ваша точка А. Не стыдитесь её. Это просто отправная точка.

## **Цифра 3: Сколько у вас есть свободного времени в день?**

Не «в идеале». По-настоящему свободного — после работы, семьи, сна. Честно. Даже если это 30 минут.

Теперь смотрите на эти три числа. Они расскажут вам, какой путь подходит именно вам.

*«Пассивный доход — это не конечная точка. Это инструмент. Инструмент, который даёт вам самое дорогое, что есть на свете — время»*

# ЧАСТЬ ВТОРАЯ: КАРТА МАРШРУТОВ

**«12 способов, которые реально работают»**

## Глава 3. Цифровые продукты

### **Что это такое**

Вы создаёте что-то один раз — курс, книгу, шаблон, приложение — и продаёте это снова и снова. Каждая новая продажа не требует от вас дополнительных усилий.

### **Почему это работает**

Цифровой продукт не имеет себестоимости воспроизведения. Если вы напечатали книгу, каждый экземпляр стоит денег. Если вы написали электронную книгу, тысячная копия обходится вам так же, как первая — ноль рублей.

### **Кому подходит**

Тем, у кого есть знания или опыт, который полезен другим людям. И это буквально каждый человек. Вы умеете готовить? Это знание. Вы разбираетесь в налогах? Это знание. Вы вырастили ребёнка? Это знание.

### **Как начать: пошаговый план**

### *Шаг 1 — Найдите свою нишу*

Задайте себе вопрос: «О чём меня чаще всего спрашивают друзья и знакомые?» Ответ на этот вопрос — и есть ваша ниша.

### *Шаг 2 — Проверьте спрос*

Прежде чем создавать продукт, убедитесь, что он нужен. Зайдите в Яндекс Wordstat и введите ключевые слова по вашей теме. Если люди ищут — значит, люди нуждаются.

### *Шаг 3 — Создайте минимальную версию*

# 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.