

Цифровой резидент

заработок на контенте



Книга 1. Микропродукт за выходные

первые деньги без вложений

Дмитрий Волков

Дмитрий Волков

Микропродукт за выходные

Серия «Цифровой резидент», книга 1

<https://litres.ru/74284269>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вы знаете то, чего не знают другие. Достаточно просто ответить на один вопрос и упаковать его в PDF за вечер. Эта бесплатная книга проведёт вас от страха «у меня нет экспертизы» до первых денег от цифрового продукта. Минимум теории, максимум действий: генерация идей, проверка спроса без затрат, верстка гайда без дизайна, продажа. Бонус: 50 готовых тем. Для тех, кто хочет зарабатывать на знаниях, не создавая курсы. Книга 1 из серии «Цифровой резидент».

Содержание

Введение. Зачем ты читаешь эту книгу	4
Глава 1. Почему вы уже эксперт (и не знаете об этом)	6
Глава 2. Метод «30 более за 30 минут» — как найти идеи, которые продаются	11
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Дмитрий Волков

Микропродукт за выходные

Введение. Зачем ты читаешь эту книгу

Ты держишь в руках (или на экране) самую короткую книгу серии. Она бесплатна. И это не случайно.

Я хочу, чтобы ты попробовал. Без риска, без вложений, без страха «а вдруг у меня ничего не получится».

Здесь нет теории про «миллион на ютубе» и «пассивный доход через полгода». Есть пошаговая инструкция, которая за один вечер превратит твои знания (даже самые простые) в цифровой продукт, за который люди готовы платить.

К концу книги ты:

найдёшь 3–5 тем для своих первых микропродуктов
проверишь спрос, не потратив ни часа на создание
сделаешь свой первый PDF-гайд без дизайна и боли
выложишь его на площадку и получишь первые деньги

Не веришь? Просто начни читать. Каждая глава — это действие. Не откладывай.

А когда сделаешь первый продукт, помни: это только начало. В следующих книгах серии мы научимся делать более дорогие продукты, писать продающие тексты и публиковать книги на Ridero или Литрес.

Теперь — к делу. Глава 1 ждёт

Глава 1. Почему вы уже эксперт (и не знаете об этом)

Представь, я подхожу к тебе в коворкинге и говорю:

Слушай, я запутался в настройках Telegram-бота. Ты же вчера вечером за 10 минут сделал себе бота для выдачи чек-листов? Покажи, как.

Ты показываешь. Я повторяю. Через час у меня работает свой бот.

Вопрос: ты после этого эксперт по Telegram-ботам?

Нет, конечно. Ты просто знаешь одну конкретную вещь, которой я не знал.

И за эту вещь я готов отдать 200–300 рублей, если она упакована в понятную инструкцию с картинками.

Микропродукт — это не «курс», не «марафон» и не «настольная книга»

Это просто ответ на один вопрос, который люди ищут в Яндексe или в Telegram-чатах.

Вот примеры реальных объявлений с русскоязычных площадок Plati.market и FunPay (формулировки я сохранил, цифры продаж опускаю — они не важны для сути):

«Шаблон расхода семейного бюджета в Google Таблицах

(формулы уже настроены)» — 149 рублей

«20 промптов для генерации картинок в нейросетях (стили, ракурсы, свет)» — 199 рублей

«Инструкция: как убрать фон с фото за 2 минуты бесплатно (5 способов)» — 99 рублей

Что общего у этих продуктов?

Они решают **конкретную боль** («не могу настроить таблицу», «не умею придумывать промпты», «трачу час на вырезание фона»)

Они сделаны **за один вечер** (шаблон, подборка ссылок, скриншоты)

Их цена — **стоимость проезда на метро плюс кофе**

Твой страх: «У меня нет уникальных знаний»

Давай проведём эксперимент прямо сейчас.

Открой заметки в телефоне (или чистый лист) и ответь на три вопроса:

Какую задачу ты решил за последние 2 дня, которая заняла меньше часа? (Например: настроил фильтр в почте, придумал ужин из трёх продуктов, починил скрипт в Excel.)

Какой вопрос тебе задали коллеги или друзья за последнюю неделю? (Например: «А где ты берёшь такие картинки для презентаций?», «Как ты так быстро сворачиваешь текст в ChatGPT?»)

Какую ошибку ты перестал совершать после того, как один раз потратил время на разбор? (Например: перестал путаться в правах доступа в Google Docs, научился не терять файлы с десктопа.)

Напиши эти три пункта. Не для меня, для себя.

Я гарантирую: **хотя бы один из этих ответов — тема для микропродукта.**

Пример из жизни (ненастоящий, но очень типичный)

Анна, менеджер в IT-компании. Не считает себя экспертом ни в чём. Но она заметила, что часто скидывает коллегам ссылку на «тот самый сайт, где можно быстро сжать картинку без потери качества».

Она потратила час, собрала 7 таких сайтов в одном документе, добавила скриншоты кнопок (куда жать) и написала в заголовке: **«Где сжать картинку за 10 секунд: 7 сайтов без регистрации и смс»**. Выложила за 99 рублей.

За месяц продала несколько десятков копий. Ничего не рекламировала — просто разместила на Plati.

Это не успех миллионера. Это первый шаг, который доказывает: «я могу это сделать, и кому-то это нужно».

Что ты получишь от этой книги

К концу Книги 1 ты:

Найдёшь 3–5 тем для своих первых микропродуктов (метод «30 более за 30 минут» — глава 2)

Узнаешь, как проверить спрос, **не написав ни строчки** (глава 3 — мы сделаем это до создания продукта)

Сверстаешь свой первый PDF-гайд без дизайна (простой текст и скриншоты, глава 4)

Выложишь его на Plati.market или в Telegram-бота (глава 5)

Получишь **первые деньги от своего цифрового продукта** (пусть 300 рублей — но это уже реальные деньги)

И самое главное: ты перестанешь бояться слова «продавать».

Чек-лист к главе 1 (сделай за 10 минут)

Я записал 3 ответа на вопросы выше (задача, вопрос друга, перестал совершать ошибку)

Я выбрал один из них, который кажется самым простым и быстрым (не тем, который принесёт миллион, а тем, который я могу объяснить за 5 минут)

Я нашёл 2 похожих продукта на Plati.market или FunPay

по этой теме (просто вбил в поиск ключевое слово)

Я понял: «Да, эту боль у других людей есть, и за неё платят»

Что дальше?

В главе 2 мы превратим твои три идеи в десяток. Метод «30 болей за 30 минут» работает как часы.

Переходи к главе 2.

Глава 2. Метод «30 более за 30 минут» — как найти идеи, которые продаются

В прошлой главе ты записал три вещи: задачу, вопрос друга и ошибку, которую перестал совершать.

Этого мало для выбора. Три идеи — это риск: вдруг ни одна не выстрелит? Поэтому нам нужно превратить три в тридцать. А потом отобрать лучшие.

Знакомься: метод «30 более за 30 минут». Никакой магии, только система.

Что такое «боль» в нашем случае

Боль — это конкретная проблема, которую человек хочет решить **прямо сейчас**, потому что ему от этого:

станет легче работать (сэкономит час в день)

станет удобнее жить (перестанет путаться в файлах)

станет спокойнее на душе (наконец поймёт, как это работает)

Боль не бывает абстрактной. «Хочу больше зарабатывать» — это не боль, это желание. «Не понимаю, как настроить рекламу ВКонтакте, чтобы не сливать бюджет впустую» —

это боль.

Микропродукт закрывает **одну конкретную боль**. Не все сразу. Именно поэтому он может стоить 99 рублей и продаваться десятками копий.

Техника «Таймер и поток»

Возьми телефон, включи секундомер на 30 минут. Сядь в тихое место. Не отвлекайся на чаты, звонки и кофе. Ниже я дам три колонки. Работай только по ним.

Колонка А. Мои недавние «как» (0–10 минут)

Вспомни последние две недели. Какие задачи ты решал с мыслью «как же это сделать?» или «где бы найти инструкцию?» Формулируй с вопроса:

Как настроить X?

Как убрать Y?

Как найти Z?

Как сэкономить на W?

Как ускорить V?

Примеры из жизни:

«Как перенести чаты из Telegram в WhatsApp с сохранением истории»

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.