

— БЕСПЛАТНЫЙ ГАЙД · МОНЕТИЗАЦИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ

Мини-продукт за 3 дня

Как эксперту создать первый платный продукт, который покупают легко, даже если у тебя пока нет курса, большой аудитории и уверенности в себе.

• Юлия Максимова

• SMM-стратег

• 12 мин чтения

• Июль 2026

Большинство экспертов застревают на одном и том же месте: знаний много, аудитория растёт, но деньги всё ещё не приходят. Потому что между «делиться бесплатно» и «продавать большой курс» пропасть, которую страшно перепрыгнуть одним прыжком.

Трипвайер это ступенька. Небольшой платный продукт за 5–9 \$, который решает одну конкретную задачу, покупается легко и без долгих раздумий. Он превращает подписчиков в покупателей и прогревает их к более дорогим предложениям.

В этом гайде структура, форматы и пошаговый план на 3 дня. Без курсов по запускам и без маркетинговых сложностей.

5–9 \$

Диапазон цены трипвайера, при которой человек уже считается покупателем.

3 дня

Достаточно, чтобы создать и запустить первый мини-продукт.

×7

Конверсия в основной продукт выше у людей, которые уже купили что-то дешёвое.

Что такое трипвайер и **зачем он нужен**

Трипвайер (tripwire) это небольшой, недорогой и очень конкретный продукт. Его задача не в том, чтобы заработать много денег. Его задача превратить подписчика в покупателя.

Психологически это работает так: как только человек один раз заплатил тебе пусть даже 5 долларов его отношение к тебе меняется. Ты уже не просто блогер. Ты поставщик, которому доверяют. Конверсия в следующий, более дорогой продукт после первой покупки вырастает в 5–7 раз.

БЕЗ ТРИПВАЙЕРА

Подписчик

- ↓ долго думает
- ↓ пугается цены курса
- ↓ не покупает

С ТРИПВАЙЕРОМ

Подписчик

- ↓ легко покупает за 7 \$
- ↓ доверяет
- ↓ **покупает основной продукт**

Главное правило: трипвайер должен давать быстрый конкретный результат за минуты или часы, не за недели. Человек должен почувствовать ценность сразу после покупки.

Форматы мини-продукта: **выбери свой**

Не нужно изобретать что-то сложное. Вот форматы, которые работают лучше всего и которые можно создать за 1–3 дня из материалов, которые у тебя уже есть.

Гайд / PDF

Пошаговая инструкция по одной теме. 10–20 страниц, конкретно и без воды.

5–7 \$

Шаблон / Таблица

Готовый инструмент: контент-план, бриф, матрица, скрипт. Человек подставляет своё.

5–9 \$

Чеклист

Список проверки: аудит аккаунта, разбор ошибок, пошаговый алгоритм действий.

5-7 \$

Мини-курс

3-5 коротких видеоуроков (по 10-15 минут) по одной прикладной теме.

7-9 \$

Свайп-файл

Коллекция готовых формулировок, шаблонов текстов, примеров постов или заголовков.

5-9 \$

Запись разбора

Запись, где ты разбираешь типичные ошибки или конкретный кейс подходит всем.

7-9 \$

Совет: лучший трипвайер это апгрейд твоего лидмагнита. Лидмагнит рассказывает «что делать», трипвайер даёт «как именно» готовый шаблон, детальную инструкцию или разбор.

ЧАСТЬ 03

Как выбрать тему: одна боль один продукт

Самая частая ошибка пытаться вложить в мини-продукт всё, что знаешь. Трипвайер должен решать одну конкретную проблему для одного конкретного человека.

1 Посмотри на вопросы, которые тебе задают чаще всего в директе, в комментариях, на консультациях. Если один и тот же вопрос повторяется три раза это тема для продукта.

2 Выбери задачу, которую человек может решить за 30-60 минут. «Как выстроить стратегию на год» слишком большое. «Как написать продающую шапку профиля» в самый раз.

3

Проверь тему через боль. Спроси себя: из-за этой проблемы человек теряет время, деньги или нервы? Если да за решение заплатят.

4

Убедись, что у тебя уже есть материал. Лучший трипвайер рождается из того, что ты уже делала постов, ответов, воркшопов, разборов. Не нужно создавать с нуля.

ФОРМУЛА ТЕМЫ

[глагол действия] + [конкретный результат] + [за какое время]

Например: «Написать контент-план на месяц за 2 часа» или «Оформить шапку профиля, которая приводит подписчиков».

ЧАСТЬ 04

Структура мини-продукта: **из чего он состоит**

Хороший трипвайер это не просто файл с информацией. Это маленькое путешествие, где у читателя есть проблема на входе и результат на выходе. Вот универсальная структура.

1

Вступление боль и обещание

Покажи, что ты понимаешь проблему читателя. Скажи, что получит после прочтения. 1–2 абзаца.

2

Почему так происходит

Объясни корень проблемы. Это снимает стыд («это не только у меня») и повышает доверие к тебе как к эксперту.

3

Шаги / инструменты / система

Основная часть. 3–7 конкретных шагов с примерами, скринами, шаблонами. Чем прикладнее тем лучше.

4

Задание или чеклист

Дай человеку что-то сделать прямо сейчас. Это создаёт ощущение прогресса и ценности продукта.

5

Следующий шаг

Логичный переход к твоему основному предложению консультации, курсу, сопровождению. Без давления.

ЧАСТЬ 05

План на 3 дня: от идеи до первой продажи

ДЕНЬ 1 **Идея, тема, структура**

- Выпиши 5–7 вопросов, которые тебе задают чаще всего
- Выбери одну тему где уже есть готовый материал
- Сформулируй тему по формуле: глагол + результат + срок
- Выбери формат: гайд, шаблон, чеклист, свайп-файл или разбор
- Напиши структуру из 4–6 блоков что будет в каждом

Цель дня: понять, что делаем и из чего. Не начинать писать сначала план.

ДЕНЬ 2 **Создание контента**

- Собери материал из уже готового посты, голосовые, ответы, заметки
- Напиши или запиши основную часть по структуре из дня 1

- Добавь практическое задание или чеклист
- Напиши вступление (боль + обещание) и финал (следующий шаг)
- Оформи в Canva или Notion без перфекционизма, главное читаемо

Лайфхак: если это PDF 10–15 страниц достаточно. Больше не значит лучше.

ДЕНЬ 3 Упаковка и запуск

- Поставь цену: для старта 5–9 \$. Не бойся называть деньги
- Выбери площадку: Telegram-бот, Prodamus, Boosty, Gumroad
- Напиши продающий пост: боль → что получит → цена → как купить
- Опубликуй в соцсетях и Stories и объяви о продаже
- Собери первые отзывы и улучши продукт после 5–10 продаж

Помни: идеального момента не будет. Выпусти и улучшай в процессе.

ЧАСТЬ 06

Сколько стоит трипвайер: **логика цены**

Главная задача трипвайера не заработать, а снять барьер первой покупки. Цена должна быть такой, чтобы человек думал «возьму, не страшно потерять», а не «дорого, надо подумать».

5 \$

Чеклист, простой шаблон

Покупают почти без раздумий

7–9 \$

ЗОЛОТАЯ ЗОНА

Гайд, свайп-файл, PDF

Золотая зона трипвайера

9–15 \$

Мини-курс, запись разбора

Хорошо при тёплой аудитории

Как определить свою цену: спроси себя если я заплачу эту сумму за решение этой проблемы прямо сейчас, я не буду жалеть? Если да это правильная цена.

БОНУС

Чеклист готовности: **убедись перед запуском**

Восемь пунктов и продукт готов к первой продаже.

- ✓ Тема сфокусирована на одной конкретной проблеме
- ✓ В названии есть конкретный результат или действие
- ✓ Продукт даёт практический результат за 30–60 минут
- ✓ Есть задание или инструмент не только текст
- ✓ Цена в диапазоне 5–9 \$ (для первого трипвайера)
- ✓ Написан продающий пост с болью, результатом и ценой
- ✓ Настроена оплата и доставка продукта
- ✓ В конце продукта есть переход к следующему предложению

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Готова создать свой мини-продукт?

Если хочешь пройти путь не в одиночку приходи на консультацию. Разберём твою тему, формат и цену, соберём план запуска под твою аудиторию.

Записаться на консультацию



@juliareactor

— ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ

Делюсь маркетингом, контентом и закулисьем проектов

Каждую неделю практика без воды. Как выстроить систему, которая работает, даже когда нет вдохновения.



@y.maksymova



@juliareactor

«Маркетинг, который двигает бизнес»

Instagram Telegram

© 2026 Yuliia Maksymova