

БЕЗПЛАТНА PDF КНИГА

НАЙ-СИГУРНИЯТ НАЧИН ЗА ВТОРИ ДОХОД

ПРЕЗ 2026



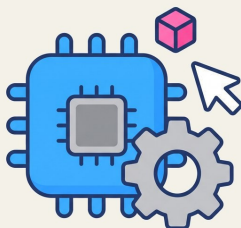
- ✓ Без голяма инвестиция в стока
- ✓ Без да напускаш работата си
- ✓ AI върши 90% от работата



от Венелин Йорданов

Тази книжка е за теб, ако усещаш, че работата, която вършиш в момента, няма да те заведе там, където искаш да си след 5 години.

Ако имаш доход, но не растеш с темпото, което искаш. Ако вече си гледал хора в интернет, които говорят за „пари от интернет“, но никой не ти е показал реално как се случва.



Ще ти покажа точно това. Без хайп. Без обещания за бързи пари. Само реалното как работи бизнес моделът, за който почти никой в България не говори открито — и защо точно сега е моментът, в който обикновен човек може да влезе в него.

1. Кой съм аз и защо четеш това



Казвам се Венелин.

Днес имам два собствени онлайн магазина, скалирани до шестцифрени суми в оборот, и агенция, която върти рекламите на над 14 марки.

Но не започнах оттам.

Започнах в Макдоналдс.

Работех там не защото исках, а защото ми трябваха пари, с които да пробвам нещо свое.

1. Кой съм аз и защо четеш това

И пробвах.

Видео обработка. Трейдинг. Агенция за социални мрежи. Дигитални продукти. Платени общности.

Нито едно от тях не проработи.

Всяка заплата отиваше в курсове и в ментори, които обещаваха много и не даваха нищо. Плащах, гледах, опитвах — и оставах на същото място.

Само че вече без пари.

1. Кой съм аз и защо четеш това

Август 2023-та.

Приятелката ми искаше да отидем на море в Гърция. Не за седмица — за два-три дни, само за уикенда.

Отворих банковото си приложение.

160 евро.

Седях и смятах кое от трите да покрия с тях: горивото, спането или храната. Не стигаха за две от тях, камо ли за трите.



1. Кой съм аз и защо четеш това

Казах ѝ: „Извинявай, този месец няма да стане. Хайде следващия.“

А тя ми отговори:

„Ти ми каза същото и предния месец. И по-предния.“

И беше права.

Всеки път ѝ обещавах, защото всеки път се надявах, че този месец най-после ще потръгне и ще напусна работата, която мразех.

Седмица по-късно се разделихме.

1. Кой съм аз и защо четеш това

Това беше моментът.

Изчаках последната си заплата от Макдоналдс и напуснах.

Тогава за пръв път се заех сериозно с електронната търговия с физически продукти.

Дропшипинг вече бях пробвал — човекът поръчва от сайта ти, а стоката тръгва директно от Китай към него.

Поръчки имаше. Проблемът беше друг.

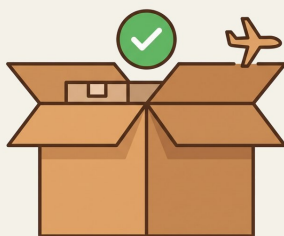
1. Кой съм аз и защо четеш това

Доставката от Китай отнемаше две седмици.

А в България почти всеки плаща с наложен платеж — тоест чак когато вземе пратката.

Докато стоката пристигне, хората вече бяха забравили, че са поръчвали. Просто не си я търсеха от куриера.

Дропшипингът беше мъртъв и аз го разбрах на свой гръб. Днес никой не чака две седмици за нещо, което може да получи утре.



1. Кой съм аз и защо четеш това

Самият бизнес модел ми хареса. Поръчките бяха реални.

Значи трябваше да имам стока тук и да изпращам на следващия ден.

И точно тук се уплаших.

Защото това означаваше да вложа почти цялата си заплата в стока, за която нямах никаква гаранция, че ще се продаде.

След всичко, което вече бях изгорил, не можех да си позволя още един такъв удар.

Стоях на това място месеци.

1. Кой съм аз и защо четеш това

Докато не разбрах, че има начин да провериш дали един продукт ще се продава — без изобщо да го притежаваш.

Без склад. Без поръчка към Китай. Без нито един лев в стока.

Оттам нататък всичко се промени.

Днес съм построил два магазина по този начин и съм помогнал лично на над 50 души да построят своя.

Ще ти покажа точно как работи.



2. За кого е този бизнес модел

Това е за теб, ако:

- ✓ си над 20 години — горна граница няма;
- ✓ работиш на нормална работа в България и не мислиш да я напускаш утре;
- ✓ искаш реален допълнителен доход от 2 000 евро нагоре — за да имаш избор след 6–12 месеца;
- ✓ не искаш да показваш лицето си и не искаш да продаваш на хора по телефона;
- ✓ можеш да отделиш 1–2 часа на ден — не цели уикенди;
- ✓ търсиш система, която работи, а не „идея“, която звучи добре на хартия.

2. За кого НЕ е този бизнес модел

Не е за теб, ако:

- ✗ търсиш бързи пари за две седмици — това не е работа за такива хора;
- ✗ очакваш всичко да стане само, без ти да свършиш своята част;
- ✗ нямаш търпение да тестваш — днес един продукт, утре друг, без да изчакаш пазарът да ти отговори;
- ✗ трябва ти пари за тази седмица и търсиш „схема“.



3. Как работи моделът с един физически продукт

Ще започна с нещо, което 99% от хората, които опитват да продават онлайн, грешат.

Повечето тръгват така:

намират продукт → купуват стока → опитват да я продадат → никой не купува → отказват се.

Две хиляди лева и шест седмици отиват в нищото. А стоката остава в стаята.

Ти ще правиш точно обратното.

Звучи странно, но точно това е разликата между човек, който заравя две хиляди лева в кашони и после месеци се чуди какво да ги прави — и човек, който получава същия отговор, без да е купил нищо.

3. Как работи моделът с един физически продукт

Стъпка 1: Намираш проблем, а не продукт

Ти не си експерт. Не ти трябва да си.

Това, което правиш, е да намериш реален проблем, който достатъчно хора имат — и за който вече харчат пари.

Не „кой продукт е модерен“. А „кой проблем боли достатъчно“.

Например:

- Хора, които се будят с болка в петата.
- Хора, които спят зле заради схванат врат.
- Хора с болки в коляното по стълбите.
- Хора със запушени уши.

Това са проблеми. Реални. Болезнени. Платими.

3. Как работи моделът с един физически продукт

Стъпка 2: Правиш магазина — БЕЗ да имаш стока

Тук повечето хора се изненадват.

Преди да купиш и един брой, правиш истински магазин: снимки, текстове, цена, бутон „Купи“. Точно както би изглеждал, ако стоката вече беше при теб.

Без склад. Без поръчка. Без нито един лев в стока.

Днес това не отнема месеци и не иска дизайнер — отнема под час.



3. Как работи моделът с един физически продукт

Стъпка 3: Пускаш малка реклама — пазарът ти отговаря

Рекламата показва магазина ти точно на хората, които имат проблема.

Тук пазарът ти казва истината — без „според мен“ и без съвети от приятели, които не правят това.

- Ако хората купуват или оставят имейл → имаш печеливш продукт.
- Ако никой не реагира → този продукт не е за теб. Тестваш следващия.

И двата отговора са печалба. Или си намерил продукта си, или си спестил 2 000 лева стока, която щеше да стои в стаята.

И получаваш този отговор за няколко дни — вместо да го чакаш шест седмици, с пълна стая стока и без връщане назад.

3. Как работи моделът с един физически продукт

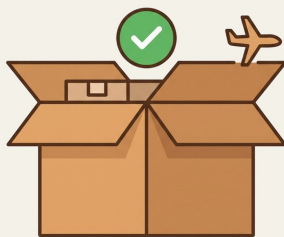
Стъпка 4: Чак сега поръчваш стока

Чак след като пазарът ти е казал „да, искам това“ — поръчваш първата партида.

Разликата е огромна. Вече не залагаш. Поръчваш срещу доказано търсене.

И най-хубавото: първите ти клиенти вече чакат. Пишеш им, че е заредено, и част от тях купуват в първия ден.

Тук е и мястото да съм честен с теб — тази стъпка струва пари. Ще говоря за нея по-нататък.



3. Как работи моделът с един физически продукт

Стъпка 5: Скалираш това, което работи

И това е целият модел.

Прост. Логичен. Доказан.

Защо повечето хора не успяват?

Защото пропускат стъпки 2 и 3. Влюбват се в продукта си. Купуват стока, която никой не е поискал. После пускат реклама, никой не купува, и казват „пазарът не е готов“.

Пазарът винаги е готов.

Просто хората тръгват по грешния път. Тук научи правилния.

4. Защо точно сега

Знам какво си мислиш. Всеки ти казва „точно сега е моментът“. Не очаквам да ми вярваш просто така — затова ще ти кажа какво конкретно се промени.

Допреди около година, за да пуснеш един магазин, ти трябваха хора.

Човек, който да проучи какво изобщо се продава. Дизайнер за името и логото. Някой, който да сглоби сайта. Копирайтър за текстовете. И още един за рекламните визии.

Ако възложиш всяко от тези на човек, който го прави професионално, в България сметката излиза някъде към 1 800 евро. И отнема седмици наред — докато всеки си свърши своята част и ти обикаляш между тях.

4. Защо точно сега

Днес един човек ги прави сам, за един следобед.

Само че инструментът не е умението.

Истинското умение е да знаеш какъв продукт да търсиш, как да провериш дали хората ще платят, и какво ти казват числата, когато рекламата тръгне. Това AI не го решава вместо теб.



4. **Защо точно сега**

И точно тази разлика създава прозорец.

Същият, който се отвори преди десет години с дропшипинга. Тогава беше достатъчно просто да знаеш, че съществува. Тези, които влязоха рано, днес имат реални бизнеси. Тези, които изчакаха „да се успокои“, днес са им клиенти.

Този прозорец няма да остане отворен дълго — и причината не е, че някой ще го затвори.

А че всеки месец още хора разбират как се прави. Колкото повече магазини се борят за едно и също внимание, толкова по-скъпа става рекламата. И толкова по-малко остава за този, който влиза последен.

Днес рекламата е евтина, защото малцина в България работят така. След година това няма да е вярно.

5. Знаеш какво. Остава как.

Дотук научи най-важното решение в целия бизнес: първо проверяваш, после купуваш.

Но между това решение и първата ти продажба стоят няколко неща, с които никой не се ражда научен:

- Как изглежда магазин, който продава — а не просто съществува.
- Как се прави реклама, която спира скрола.
- Как се прави продажбена страница, която стопля непознат човек.
- Как се пуска кампания във Facebook и кои числа изобщо значат нещо.
- Кога да спреш и кога да качиш бюджета.

Нищо от това не е трудно поотделно.

Но всичкото заедно, за пръв път, сам — точно там се отказват хората.

5. Знаеш какво. Остава как.

Затова в Академия „Фабрика за Реклами“ подходихме от двете страни.

Първо — построихме софтуер, който върши най-тежката част вместо теб. Избира печеливш продукт. Създава името, логото и бранда. Прави цял магазин по структура, за която знаем, че продава. И прави рекламите.

Всичко това за минути. Достъп до него имат само хората в Академията.

Второ — учим те да го правиш и сам. Защото софтуерът ти дава магазина, но решенията след него са твои.



6. Реални хора, реални резултати

Това са хора, които преди да започнат, бяха в подобни ситуации на твоята. Със същите въпроси и същите съмнения. Без специален опит, без капитал, без вече изграден бизнес.

Влязоха по абсолютно същия начин, по който можеш и ти.

Дадохме им проверен продукт. Дадохме им готов магазин, построен по печеливша структура. Дадохме им готови реклами.

И после ги научихме да си правят всичко това сами.

6. Реални хора, реални резултати

Днес те пускат рекламите си сами. Знаят кои числа да гледат. Знаят кога да качат бюджета.

Част от тях разпродадоха първата си партида още през първия месец и вече поръчват втора.

Някои правят по около 3 000 евро допълнителен доход месечно от магазина си.

А на други бизнес моделът им допадна толкова, че напуснаха работата си и се посветиха изцяло на онлайн търговията.

Това са конкретни хора и конкретни случаи. Резултатите варират — зависят от продукта, от пазара и от работата, която човекът влага.



6. Реални хора, реални резултати

Това, което ги отличава, не е талант.

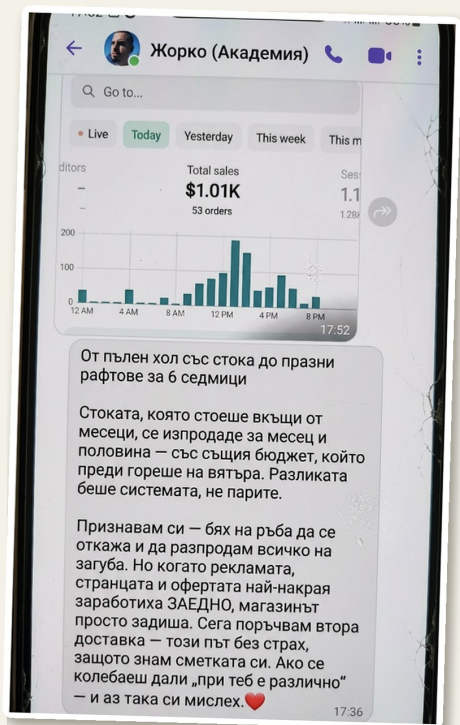
А едно решение, взето в момент, в който са били точно толкова неуверени, колкото си ти сега.



6. Реални хора, реални резултати

А това е съобщение, което получих преди няколко седмици.

Според мен то казва повече от всяко число:



7. „Мина теста. Ами сега?“

Тук трябва да съм честен, защото иначе тази книга би била безполезна.

Тестът решава най-страшния въпрос — „ще се продава ли“. Но не решава следващия: **стоката все пак трябва да се купи.**

Според продукта първата партида е между 600 и 1 000 евро. Плюс доставка от Китай, плюс мито и ДДС.

И тук спират много хора. Не защото не знаят какво да правят — тестът им го е казал черно на бяло. А защото трябва да извадят близо хиляда евро, преди да са продали и една бройка.

7. „Мина теста. Ами сега?“

Затова в Академия „Фабрика за Реклами“ направихме нещо, което почти никой не прави:

Първата партида стока я купуваме ние.

Заедно с доставката от Китай, митото и ДДС-то. Стоката пътува директно до твоя адрес.

Не я връщаш. Не е заем.

Причината е проста: най-честата спирачка не е незнанието, а хилядата евро за стока.

Махнем ли я, драстично повече хора реално стартират — а ние печелим тогава, когато ти стартираш и успееш.

Не е за всеки и не приемаме всеки — местата са ограничени, защото това са реални наши пари.

Стигна до края

Повечето хора, които свалят такава книга, не стигат дотук.

Ти стигна — и това само по себе си казва нещо за теб.

Затова с изтеглянето ѝ получаваш и още нещо:

БЕЗПЛАТНА 5-МИНУТНА КОНСУЛТАЦИЯ

по телефона, с експерт от екипа на Академия
„Фабрика за Реклами“

Ще ти се обадим в най-скоро време.

Стигна до края

Няма да ти продаваме нищо по телефона.

Ще те питаме къде си в момента и какво искаш да постигнеш. Ще ти кажем честно откъде според нас е най-разумно да започнеш — дори това да значи да го направиш сам.

И ако видим, че можем да сме ти наистина полезни, ще говорим и за това.

Пет минути. Толкова отнема.

Вдигни телефона.

Венелин Йорданов

Академия „Фабрика за Реклами“