SEO и SMM

- Как начать зарабатывать на SEO с нуля: пошаговый план на 30 дней
- SMM на фрилансе: как выйти на стабильный доход на удалёнке без агентства
- Удалённая работа SEO-специалистом: 10 форматов заработка кроме «продвижения сайтов»
- Как собрать портфолио SEO или SMM-специалисту, если у вас нет ни одного клиента
- Сколько зарабатывают SEO и SMM-фрилансеры в 2026 году: реальные цифры и форматы дохода
- Ошибки новичков в SEO и SMM, которые мешают зарабатывать на удалёнке
- Где искать удалённую работу SEO и SMM-специалисту: 7 реальных источников клиентов

Как начать зарабатывать на SEO с нуля: пошаговый план на 30 дней

SEO часто кажется чем-то сложным и «техническим». На деле это навык, который можно освоить постепенно и начать зарабатывать уже в первый месяц. Без агентства, без офиса и без «10 лет опыта». Главное — не пытаться изучить всё сразу, а действовать по плану.

Ниже — реальный пошаговый маршрут на 30 дней для тех, кто хочет выйти на первые деньги в SEO на удалёнке.

Неделя 1: понять базу и выбрать направление

SEO — это не только «продвинуть сайт в топ». Внутри направления много отдельных задач, за которые клиенты платят отдельно:

- сбор семантического ядра (ключевых запросов);
- кластеризация запросов;
- аудит сайта;
- составление ТЗ для копирайтеров;
- оптимизация карточек маркетплейсов;
- анализ конкурентов.

Новичку проще всего начать со сбора семантики или SEO-аудита. Эти задачи регулярно появляются на фриланс-площадках и их реально выполнять без глубоких технических знаний.

Что нужно изучить в первую неделю:

- как работают поисковые системы;
- что такое ключевые слова;
- разница между информационными и коммерческими запросами;
- что такое Title, Description, H1.

Не нужно уходить в дебри. Задача — понять логику.

Неделя 2: практика на реальном сайте

Без практики SEO не работает. Можно читать статьи месяцами, но денег это не принесёт.

Возьмите любой сайт: знакомых, небольшой интернет-магазин или даже случайный проект из выдачи. И попробуйте:

- собрать 100–300 ключевых слов через Wordstat;
- разбить их на группы;
- проанализировать конкурентов в топ-10;
- выписать ошибки сайта.

Оформите результат в Google Docs или PDF. Это и будет ваш первый «кейс».

Важно: клиентам не нужен ваш диплом. Им нужен понятный результат.

Неделя 3: упаковка и первые отклики

На этом этапе у вас уже есть:

- минимальное понимание SEO;
- 1–2 примера работ;
- понимание, какие задачи вы готовы брать.

Теперь нужно правильно себя подать. В описании профиля не пишите «начинающий SEO». Лучше конкретно:

Соберу семантическое ядро до 1000 запросов. Проведу базовый аудит сайта. Подготовлю ТЗ для копирайтера.

Это звучит понятнее и профессиональнее.

Первые отклики лучше отправлять на небольшие проекты — сбор ключей, анализ конкурентов, аудит. Не гонитесь за крупными заказами.

Неделя 4: первые деньги и рост чека

Первый заказ может стоить 3 000–7 000 рублей. Это нормально. Ваша цель — не максимальный чек, а отзыв и опыт.

После 2–3 выполненных проектов можно повышать стоимость. Уже через месяц реально выйти на 20 000–40 000 рублей, если брать 3–5 небольших заказов параллельно.

Дальше появляется выбор:

- углубляться в техническое SEO;
- уйти в маркетплейсы;
- стать SEO-копирайтером;
- работать как удалённый специалист на постоянной основе.

Сколько можно зарабатывать на SEO удалённо

Доход зависит от навыков и формата работы:

- новичок — 20 000–40 000 ₽;
- уверенный специалист — 60 000–120 000 ₽;
- эксперт с постоянными клиентами — 150 000 ₽ и выше.

Главное преимущество SEO — проекты можно вести полностью удалённо. Нужен только ноутбук и стабильный интернет.

Частые ошибки новичков

- слишком долго учатся и не выходят в практику;
- боятся брать первые заказы;
- не оформляют кейсы;
- занижают цену и работают без расчёта времени.

SEO — это не магия. Это системная работа. И в неё можно войти без технического образования.

Ищете реальные проекты по SEO и удалённую работу?
На alot.pro собраны заказы для SEO-специалистов, маркетологов и фрилансеров разных уровней — от новичков до опытных экспертов. Вы можете откликаться на проекты, собирать портфолио и постепенно выходить на стабильный доход.

Работать удобно как с компьютера, так и через мобильное приложение:
Скачать мобильное приложение Alot

SMM на фрилансе: как выйти на стабильный доход на удалёнке без агентства

SMM давно перестал быть «просто постами в Instagram». Сегодня это полноценная профессия, где можно работать удалённо, брать несколько клиентов одновременно и выстраивать стабильный доход без офиса и агентства.

Если вы хотите зарабатывать в SMM на фрилансе, важно понимать: клиенты платят не за красивые картинки. Они платят за результат — заявки, охваты, продажи и рост бренда.

Что на самом деле покупают клиенты

Новички часто думают, что SMM — это «делать 15 постов в месяц». На практике заказчики чаще ищут:

- упаковку профиля и стратегию продвижения;
- контент-план с логикой прогрева;
- рост охватов и вовлечённости;
- настройку таргетированной рекламы;
- ведение аккаунта под ключ;
- аналитику и отчётность.

Если вы предлагаете только «посты», ваш чек будет низким. Если вы продаёте решение задачи бизнеса — чек растёт.

С чего начать новичку в SMM

Даже без коммерческого опыта можно стартовать. Главное — не ждать «идеального момента».

План действий:

- выберите одну соцсеть для старта;
- разберите 5–10 успешных аккаунтов в нише;
- создайте тестовый контент-план;
- оформите кейс (даже если проект учебный);
- предложите бесплатный аудит небольшому бизнесу.

Первый заказ часто приходит через личные сообщения или отклики на небольшие проекты. Главное — не бояться писать первым.

Как собрать портфолио без клиентов

Одна из главных проблем новичков — «нет кейсов». Решается это проще, чем кажется.

- Возьмите аккаунт знакомых и предложите помочь с оформлением.
- Разберите любой бизнес-профиль и оформите аудит в PDF.
- Создайте тестовый проект и продвигайте его 1–2 месяца.
- Покажите рост показателей (даже если он небольшой).

Клиенту важнее видеть ход мыслей и системность, чем громкие цифры.

Сколько можно зарабатывать на SMM удалённо

Доход зависит от количества проектов и уровня экспертизы:

- новичок — 25 000–50 000 ₽ в месяц;
- специалист с 3–5 клиентами — 70 000–120 000 ₽;

- опытный SMM с рекламой и стратегией — 150 000 ₽ и выше.

Многие работают с 3–4 клиентами одновременно и полностью на удалёнке. Это даёт гибкость и возможность масштабироваться.

Как поднять чек и не работать за копейки

Частая ошибка — соглашаться на минимальные бюджеты ради «опыта». В итоге специалист перегружен, а доход остаётся низким.

Чтобы расти:

- продавайте стратегию, а не количество постов;
- предлагайте пакет услуг, а не одну задачу;
- считайте своё время;
- фиксируйте результат в отчётах;
- работайте с отзывами и рекомендациями.

Как только появляется 2–3 успешных кейса, повышайте цену. Рынок позволяет это делать.

Где искать удалённые проекты по SMM

Работу можно находить разными способами:

- фриланс-площадки;
- Telegram-чаты с вакансиями;
- холодные сообщения бизнесу;
- рекомендации клиентов;
- агрегаторы удалённой работы.

Главное — регулярность. Один отклик редко даёт результат. Десять откликов уже меняют ситуацию.

Ищете проекты по SMM и удалённую работу?

На alot.pro публикуются заказы для SMM-специалистов, маркетологов и фрилансеров разных уровней. Можно откликаться на разовые задачи или искать постоянных клиентов.

Работать удобно с любого устройства — установите мобильное приложение:
Скачать приложение Alot

Удалённая работа SEO-специалистом: 10 форматов заработка кроме «продвижения сайтов»

Когда говорят «SEO», многие представляют классическую схему: взял сайт на продвижение, работаешь 6–12 месяцев, ждёшь роста позиций. На практике всё шире. SEO давно разделилось на десятки отдельных услуг, которые можно выполнять удалённо и брать как разовые проекты.

Это особенно удобно для фрилансера: можно не зависеть от одного клиента, а собирать доход из разных задач.

1. Сбор семантического ядра

Одна из самых востребованных услуг. Бизнесу нужны ключевые слова для сайта, блога, карточек маркетплейсов или рекламы.

Задача специалиста — собрать запросы, очистить их от мусора и распределить по группам. Часто это разовый проект с понятным объёмом работы.

2. Кластеризация запросов

После сбора семантики её нужно правильно структурировать. Многие компании заказывают именно эту услугу отдельно.

Вы получаете список ключей и распределяете их по страницам или смысловым группам. Это удобно для удалённой работы и хорошо подходит новичкам.

3. SEO-аудит сайта

Аудит — это анализ ошибок и точек роста проекта. Клиенты заказывают его перед редизайном, запуском рекламы или сменой подрядчика.

Можно специализироваться только на аудитах и не вести сайты на постоянной основе.

4. Техническая оптимизация

Если есть базовые знания HTML и понимание структуры сайта, можно брать задачи по исправлению технических ошибок:

- дубли страниц;
- битые ссылки;
- ошибки индексации;
- настройка robots.txt и sitemap.

Это отдельная ниша с хорошими чеками.

5. SEO-копирайтинг

Не всем нравится техническая часть. Можно уйти в написание текстов с учётом ключевых слов и структуры.

Бизнесу нужны статьи, описания услуг, тексты для категорий интернет-магазинов. При этом знание SEO повышает стоимость работы по сравнению с обычным копирайтингом.

6. Продвижение маркетплейсов

SEO для маркетплейсов — отдельное направление. Оптимизация карточек товаров, подбор ключей, работа с описаниями.

Спрос на эту услугу стабильно растёт, особенно в e-commerce.

7. Линкбилдинг и крауд-маркетинг

Получение ссылок — важная часть продвижения. Некоторые специалисты работают только с этим направлением.

Это может быть размещение статей, работа с форумами, каталогами и тематическими площадками.

8. SEO для YouTube

Оптимизация названий, описаний и тегов видео. Анализ конкурентов, подбор ключевых запросов для роликов.

Многие блогеры ищут таких специалистов на удалёнке.

9. Консультации

Если есть опыт, можно продавать не услуги, а время. Разбор проекта в формате консультации часто стоит дороже, чем мелкие задачи.

Даже 2–3 консультации в неделю могут приносить ощутимый доход.

10. Работа в формате удалённого специалиста

Некоторые компании ищут SEO-специалиста на постоянной основе, но в удалённом формате. Это стабильный доход без офиса и переезда.

Такой формат особенно удобен тем, кто хочет сочетать фриланс и стабильность.

Сколько можно зарабатывать в разных форматах

Доход зависит от направления и загрузки:

- разовые задачи — от 3 000 до 20 000 ₽ за проект;
- ведение одного сайта — от 30 000 ₽ в месяц;
- несколько клиентов или консультации — 80 000–150 000 ₽ и выше.

Главное преимущество SEO — гибкость. Можно выбрать комфортный формат и постепенно наращивать чек.

Где искать удалённую работу SEO-специалисту?

На alot.pro публикуются проекты по SEO: от разовых задач до долгосрочного сотрудничества. Это удобный способ начать зарабатывать на удалёнке или расширить клиентскую базу.

Работать можно и со смартфона — установите приложение:

Скачать мобильное приложение Alot

Как собрать портфолио SEO или SMM-специалисту, если у вас нет ни одного клиента

Самая частая мысль у новичков в SEO и SMM звучит так: «У меня нет клиентов — значит, нет портфолио — значит, меня не возьмут». Получается замкнутый круг. Но на практике портфолио можно собрать даже без реальных заказов.

Клиенту важно видеть не список компаний, а ваше мышление, структуру работы и умение решать задачи. Ниже — реальные способы собрать портфолио и начать откликаться на удалённые проекты.

1. Сделайте аудит любого сайта или аккаунта

Выберите сайт из поисковой выдачи или бизнес-аккаунт в соцсетях. Разберите его:

- что сделано хорошо;
- где есть ошибки;
- какие точки роста вы видите;
- что бы вы сделали в первую очередь.

Оформите всё в понятный PDF-документ. Даже 8–12 страниц структурированного разбора уже выглядят профессионально.

2. Создайте учебный проект

Можно придумать условный бизнес: интернет-магазин одежды, локальное кафе или онлайн-школу. Под него:

- соберите семантическое ядро (для SEO);
- составьте контент-план (для SMM);
- опишите стратегию продвижения;
- покажите расчёт примерного бюджета.

Важно не просто «написать текст», а показать ход мыслей и последовательность действий.

3. Возьмите проект знакомых

Почти у каждого есть знакомые с небольшим бизнесом. Предложите помочь бесплатно или за символическую сумму в обмен на отзыв.

Даже 1–2 реальных кейса сильно повышают доверие.

4. Ведите собственный мини-проект

Это может быть блог, Telegram-канал, страница в соцсети или небольшой сайт. Важно показать динамику:

- рост охватов;
- рост позиций в поиске;
- увеличение вовлечённости;
- приток подписчиков.

Пусть цифры будут небольшими — главное, чтобы они были реальными и подтверждёнными.

5. Оформляйте кейсы правильно

Частая ошибка — писать слишком коротко. Хороший кейс строится по структуре:

- задача клиента;
- исходная точка;
- что вы сделали;
- результат в цифрах;
- выводы.

Даже если проект учебный, структура должна быть как у настоящего коммерческого кейса.

6. Не ждите «идеального уровня»

Многие откладывают старт, потому что считают себя недостаточно готовыми. Но портфолио растёт только через практику.

Лучше иметь 2–3 простых кейса и начать откликаться на удалённые проекты, чем год учиться без реальных задач.

Где использовать портфолио

Когда кейсы готовы, их можно прикреплять:

- к откликам на фриланс-площадках;
- в личные сообщения потенциальным клиентам;
- в профиль специалиста;
- в соцсети или на личный сайт.

Хорошо оформленное портфолио часто решает исход в вашу пользу даже при небольшом опыте.

Ищете первые проекты по SEO или SMM?
На alot.pro публикуются удалённые задачи и проекты для специалистов разного уровня. Это удобная площадка, чтобы протестировать свои навыки, собрать реальные кейсы и начать зарабатывать.

Работать можно и через мобильное приложение:

Скачать приложение Alot

Сколько зарабатывают SEO и SMM-фрилансеры в 2026 году: реальные цифры и форматы дохода

Один из самых частых вопросов у тех, кто думает идти в SEO или SMM: «А сколько вообще там зарабатывают?» Ответ зависит не только от навыков, но и от формата работы. Удалёнка даёт гибкость — можно брать разовые проекты, вести клиентов на абонентке или совмещать несколько направлений.

Разберём реальные форматы дохода и примерные цифры по рынку.

Доход новичка

На старте редко сразу выходят на высокий чек. Обычно первые 1–3 месяца уходят на сбор портфолио и отзывы.

- SEO (сбор семантики, базовый аудит) — 20 000–40 000 ₽ в месяц;
- SMM (ведение 1–2 небольших проектов) — 25 000–50 000 ₽.

Это уровень при частичной занятости и без глубокой специализации.

Уровень уверенного специалиста

После 4–8 месяцев практики и 3–5 кейсов доход начинает расти. Появляются постоянные клиенты и повторные заказы.

- SEO-специалист с 2–3 проектами — 60 000–120 000 ₽;

- SMM-специалист с ведением и рекламой — 70 000–150 000 ₽.

Чаще всего специалисты работают с несколькими клиентами одновременно.

Экспертный уровень

Специалисты с узкой экспертизой (техническое SEO, стратегия продвижения, performance-маркетинг) выходят на другой чек.

- SEO-консультации — от 5 000–15 000 ₽ за час;
- комплексное продвижение — 100 000 ₽+ в месяц за проект;
- SMM со стратегией и рекламными бюджетами — 150 000–250 000 ₽ и выше.

Здесь важен не объём работы, а ценность решений для бизнеса.

Форматы заработка

Доход зависит от того, как вы строите работу:

- **Разовые проекты.** Подходят новичкам и дают быстрый старт.
- **Абонентское ведение.** Стабильный ежемесячный доход.
- **Удалённая занятость.** Работа в штате компании без офиса.
- **Консалтинг.** Продажа экспертизы вместо выполнения задач.

Многие комбинируют форматы: 1–2 постоянных клиента плюс разовые задачи.

Что влияет на доход

- узкая специализация;
- умение считать и показывать результат;
- портфолио и кейсы;
- навыки коммуникации;
- регулярный поиск новых проектов.

Специалисты, которые умеют объяснить бизнес-результат (рост заявок, продаж, лидов),

зарабатывают заметно больше тех, кто продаёт «процесс».

Удалёнка как фактор роста

Удалённый формат позволяет работать не только с локальными клиентами, но и с компаниями из других городов и стран. Это расширяет рынок и повышает средний чек.

Поэтому многие SEO и SMM-специалисты сознательно выбирают фриланс вместо офиса.

Ищете проекты по SEO и SMM на удалёнке?
На alot.pro публикуются актуальные задачи для маркетологов, SEO-специалистов и SMM-фрилансеров. Можно найти как разовые проекты, так и постоянных клиентов.

Для удобства работы установите мобильное приложение:
Скачать приложение Alot

Ошибки новичков в SEO и SMM, которые мешают зарабатывать на удалёнке

В SEO и SMM заходят тысячи людей каждый год. Кто-то быстро выходит на стабильный доход, а кто-то месяцами топчется на месте и разочаровывается. Разница чаще всего не в таланте, а в подходе.

Разберём ошибки, которые реально мешают начать зарабатывать на удалёнке.

1. Слишком долго учатся и не выходят в практику

Можно пройти 10 курсов и всё равно не чувствовать уверенности. Но рынок платит только за результат, а не за сертификаты.

Лучше сделать один реальный аудит или собрать одно семантическое ядро, чем бесконечно смотреть уроки.

2. Боятся брать первые заказы

Новички часто думают: «Я ещё не готов». В итоге проходят месяцы без практики.

Первые проекты могут быть небольшими — это нормально. Главное — начать работать с реальными задачами.

3. Работают за слишком низкий чек

Демпинг кажется хорошей стратегией для старта, но быстро приводит к выгоранию. Когда специалист ведёт несколько проектов за минимальные суммы, времени на развитие просто не остаётся.

Лучше брать меньше задач, но постепенно повышать цену после первых кейсов.

4. Не оформляют результаты

Сделать работу — половина дела. Вторая половина — зафиксировать результат:

- скриншоты статистики;
- рост позиций или охватов;
- изменение показателей до и после.

Без этого сложно доказать свою ценность следующему клиенту.

5. Не считают своё время

Иногда на проект уходит в два раза больше часов, чем планировалось. Если не учитывать это, фактический доход оказывается ниже ожидаемого.

Профессиональный подход — считать часы и анализировать загрузку.

6. Работают без чёткой специализации

«Я делаю всё» — слабая позиция на рынке. Когда специалист выбирает конкретное направление (например, SEO-аудиты или SMM для малого бизнеса), его ценность возрастает.

Узкая экспертиза помогает быстрее поднять чек.

7. Пассивно ждут клиентов

Удалённая работа не приходит сама. Нужно регулярно:

- откликаться на проекты;
- писать потенциальным заказчикам;
- обновлять портфолио;
- искать новые площадки.

Системный поиск клиентов — часть профессии.

Как избежать этих ошибок

Простая стратегия для старта:

- выберите одно направление;
- сделайте 1–2 тестовых кейса;
- начните откликаться на реальные задачи;
- фиксируйте результаты и отзывы;
- постепенно повышайте стоимость услуг.

SEO и SMM — это не «лёгкие деньги», а системная работа. Но при правильном подходе удалённый формат даёт гибкость и реальный рост дохода.

Хотите найти первые или новые проекты по SEO и SMM?
На alot.pro собраны удалённые задачи для маркетологов и фрилансеров разных уровней. Это удобный способ начать практику или масштабировать доход.

Для работы с телефона установите приложение:
Скачать приложение Alot

Где искать удалённую работу SEO и SMM-специалисту: 7 реальных источников клиентов

Одна из главных проблем начинающих SEO и SMM-специалистов — не отсутствие навыков, а отсутствие клиентов. Многие просто не знают, где искать проекты на удалёнке и как выстроить системный поток заказов.

Ниже — 7 реальных источников, которые работают и для новичков, и для специалистов с опытом.

1. Фриланс-площадки

Это самый очевидный старт. Здесь регулярно публикуются задачи:

- сбор семантики;
- SEO-аудиты;
- ведение соцсетей;
- настройка рекламы;
- разработка стратегии продвижения.

Важно не просто отправлять шаблонные отклики, а писать конкретно под задачу клиента.

2. Агрегаторы удалённой работы

Существуют платформы, где собраны проекты и вакансии в одном месте. Это удобно — можно выбирать как разовые задачи, так и долгосрочное сотрудничество.

Такие площадки экономят время на поиске и позволяют быстрее выйти на первые заказы.

3. Telegram-чаты и каналы

В тематических чатах ежедневно публикуются запросы от бизнеса. Иногда это небольшие проекты, иногда — полноценные вакансии на удалёнке.

Главное — оперативно реагировать и уметь коротко описать свою экспертизу.

4. Холодные сообщения бизнесу

Рабочий, но недооценённый способ. Можно выбрать нишу (например, локальные кафе или интернет-магазины) и написать владельцам с предложением бесплатного мини-аудита.

Если сообщение конкретное и по делу, шанс ответа достаточно высокий.

5. Социальные сети

Личный профиль специалиста — это тоже инструмент продаж. Публикации о кейсах, разборы аккаунтов, полезные советы повышают доверие и приводят клиентов.

Многие находят заказы именно через личный бренд.

6. Рекомендации и сарафанное радио

После 2–3 успешных проектов начинаются рекомендации. Поэтому важно:

- всегда доводить работу до результата;
- просить отзыв;
- поддерживать контакт с клиентами.

Сарафанное радио часто приводит самых лояльных заказчиков.

7. Площадки с проектами по SEO и SMM

Если вы хотите работать системно, лучше использовать специализированные сервисы, где публикуются задачи по маркетингу и продвижению.

Это помогает не тратить время на случайные предложения и сосредоточиться на своей сфере.

Как выстроить стабильный поток заказов

Главная ошибка — надеяться на один источник клиентов. Лучше комбинировать 2–3 канала:

- регулярно откликаться на проекты;
- развивать профиль специалиста;
- делать точечные холодные предложения;
- работать с отзывами и рекомендациями.

Поиск клиентов — часть профессии. Если относиться к этому системно, удалённая работа в SEO и SMM становится стабильным источником дохода.

Где начать искать проекты уже сегодня?
На alot.pro публикуются актуальные заказы по SEO и SMM: от разовых задач до долгосрочных контрактов. Это удобный способ найти удалённую работу и расширить клиентскую базу.

Для удобного отклика установите мобильное приложение:
Скачать приложение Alot