

# 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](https://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](https://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](https://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](https://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.

---

## **Ищите проекты по SEO и SMM на удалёнке?**

На [alot.pro](https://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](https://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](https://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