# Как дизайнеру интерфейсов выйти на зарубежные заказы и увеличить доход

Многие UI/UX-дизайнеры рано или поздно задумываются о зарубежных заказах. Причина понятна: выше бюджеты, интересные продукты, работа с международными командами. Но кажется, что для этого нужен идеальный английский и «космическое» портфолио.

На практике выйти на зарубежные проекты проще, чем кажется. Главное — системный подход.

## Нужно ли свободно знать английский

Для старта достаточно уверенного среднего уровня. Важно понимать техническое задание, уметь описать свои решения и вести переписку.

Большая часть коммуникации проходит в тексте. Можно заранее подготовить шаблоны:

- краткое представление себя;
- описание опыта;
- структуру предложения по проекту;
- ответы на типовые вопросы.

Со временем языковой барьер снижается естественным образом.

## Подготовка портфолио для зарубежного рынка

Если вы хотите работать с иностранными заказчиками, портфолио должно быть:

- на английском языке;

- с акцентом на процесс и логику решений;
- с понятной структурой кейсов;
- без лишней «воды».

Особенно ценится демонстрация UX-подхода: исследования, user flow, прототипирование. Просто красивые экраны работают хуже.

# Где искать зарубежные заказы

Основные направления:

- международные фриланс-платформы;
- стартап-сообщества;
- LinkedIn и профильные группы;
- удалённые вакансии в продуктовых компаниях.

Важно регулярно откликаться. Один–два ответа в неделю не дадут результата. Нужна системность.

# Как выделиться среди конкурентов

На международном рынке высокая конкуренция, поэтому важно:

- писать коротко и по делу;
- прикреплять релевантный кейс;
- предлагать понятный план работы;
- не демпинговать слишком сильно.

Низкая цена часто воспринимается как признак низкого уровня. Лучше обосновать свою стоимость через подход и опыт.

# Разница в бюджетах

Зарубежные проекты часто предполагают более высокий бюджет, особенно в нишах SaaS, финтех, e-commerce. При этом требования к качеству и срокам тоже выше.

Если вы уже уверенно выполняете проекты на локальном рынке, выход на международный уровень — логичный следующий шаг.

# Как подготовиться к первому

# зарубежному проекту

- Переведите портфолио на английский
- Соберите 3–5 сильных кейсов
- Подготовьте шаблон отклика
- Определите минимальную комфортную ставку
- Настройте удобный способ получения оплаты

Первый проект может занять больше времени из-за адаптации, но он даст ценный опыт и уверенность.

# Можно ли совмещать локальные и зарубежные заказы

Да. Многие дизайнеры интерфейсов работают удалённо сразу с несколькими рынками. Это снижает зависимость от одного источника заказов и увеличивает общий доход.

---

**Где искать удалённые проекты уже сейчас?**

На агрегаторе удалённой работы alot.pro вы можете найти проекты по UI/UX-дизайну и начать формировать портфолио для дальнейшего выхода на международный рынок. Платформа подходит как для новичков, так и для опытных специалистов.

Чтобы быстрее откликаться на заказы и не пропускать новые предложения, установите мобильное приложение: https://alot.pro/getapp.

Удалённая работа дизайнером интерфейсов открывает доступ к клиентам по всему миру. Главное — начать и последовательно двигаться вперёд.

---

Revision #1
Created Fri, Feb 13, 2026 10:18 AM by Admin
Updated Fri, Feb 13, 2026 10:19 AM by Admin