Как собрать портфолио по контекстной рекламе, если у вас нет ни одного клиента

Одна из главных причин, почему начинающие специалисты не берут первые проекты, — отсутствие портфолио. Кажется, что без кейсов никто не доверит рекламный бюджет. Но парадокс в том, что кейсы можно собрать даже без реальных клиентов.

Разберём рабочие способы, которые помогут вам создать портфолио и уверенно откликаться на проекты по контекстной рекламе.

Почему портфолио важно

Клиенту нужно понять две вещи: вы разбираетесь в инструменте и понимаете логику бизнеса. Даже если вы только начинаете, показать структуру мышления — уже плюс.

Хорошее портфолио — это не просто скриншоты рекламного кабинета. Это объяснение: что было сделано, зачем и какой результат получен.

Способ №1. Тестовый проект для вымышленного бизнеса

Выберите нишу — например, ремонт квартир или онлайн-курсы. Проанализируйте конкурентов, соберите семантику, составьте структуру рекламной кампании.

Можно оформить это в виде мини-кейса:

- описание ниши;
- целевая аудитория;
- примеры объявлений;
- логика распределения бюджета;

- план тестирования.

Даже без реального запуска это демонстрирует ваш подход.

Способ №2. Настройка рекламы для знакомых или малого бизнеса

Иногда достаточно предложить помощь знакомому предпринимателю за отзыв. Небольшой проект с бюджетом 10–20 тысяч рублей уже даст реальные цифры для портфолио.

Важно заранее договориться, что вы сможете использовать результаты в своём кейсе.

Способ №3. Разбор чужих рекламных кампаний

Можно взять открытые примеры рекламы и сделать экспертный разбор: что улучшить, какие гипотезы протестировать, какие ошибки исправить.

Такие материалы показывают аналитическое мышление и понимание инструмента.

Как правильно оформить кейс

Структура простая:

- задача клиента;
- исходные данные;
- что было сделано;
- результаты (если есть цифры);
- выводы.

Не нужно приукрашивать. Честность и логика важнее громких заявлений.

Где разместить портфолио

Это может быть:

- Google Документ или презентация;
- личный сайт или страница-визитка;
- профиль на фриланс-платформе.

Главное — чтобы ссылка была удобной и понятной для клиента.

Когда можно начинать откликаться на проекты

Не ждите «идеального момента». Даже 1–2 оформленных кейса уже достаточно, чтобы начать искать реальные заказы. Практика всегда быстрее прокачивает навыки, чем бесконечное обучение.

Найти проекты по контекстной рекламе можно через агрегаторы удалённой работы. На alot.pro публикуются актуальные заказы, где начинающий специалист может откликнуться и получить первый опыт.

Для удобства работы со смартфона или в дороге доступно мобильное приложение: https://alot.pro/getapp.

Alot.pro — агрегатор удалённой работы и проектов для фрилансеров.
Платформа помогает находить заказы по контекстной рекламе, маркетингу, разработке и другим направлениям. Удобный инструмент для старта и развития карьеры на удалёнке.

Revision #1
Created Mon, Feb 16, 2026 11:37 AM by Admin
Updated Mon, Feb 16, 2026 11:37 AM by Admin