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. Нопортфолио 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

Revision #1

Created Sat, Feb 14, 2026 1:16 PM by Admin

Updated Sat, Feb 14, 2026 1:16 PM by Admin