

Портфолио полиграфического дизайнера: что показать, чтобы вас взяли на удалённую работу

Можно быть сильным дизайнером, но без понятного портфолио заказчик просто не узнает об этом. В полиграфическом дизайне портфолио — это не набор «красивых картинок», а доказательство того, что вы умеете решать задачи бизнеса и готовить макеты к печати.

Разберём, что действительно должно быть в портфолио, если вы хотите получать удалённые заказы и постоянных клиентов.

Что обязательно показать

- Визитка (реальный размер, с вылетами)
- Листовка или флаер
- Меню или прайс
- Буклет или разворот
- Пример упаковки (если есть)

Не нужно добавлять 50 работ. Достаточно 6–10 сильных примеров, которые демонстрируют разный формат печатной продукции.

Показывайте не только картинку, но и задачу

Хороший кейс строится по простой структуре:

- **Задача:** что нужно было клиенту.
- **Ограничения:** формат, тираж, бюджет.
- **Процесс:** как вы пришли к решению.
- **Результат:** готовый макет и итог печати (если есть фото).

Такой подход показывает, что вы мыслите как специалист, а не просто оформляете дизайн.

Используйте мокапы

Даже если проект учебный, оформите его так, будто он напечатан. Визитка на столе, листовка в руках, меню на стойке — визуализация повышает доверие.

Но важно: мокап не должен скрывать сам макет. Клиент должен видеть детали, шрифты и композицию.

Чего не стоит добавлять

- Сырые работы без подготовки к печати
- Макеты в RGB без указания формата
- Слишком старые проекты
- Работы, не относящиеся к полиграфии (если страница тематическая)

Портфолио должно быть сфокусированным. Если вы хотите зарабатывать на полиграфическом дизайне, показывайте именно печатную продукцию.

Где разместить портфолио

Можно использовать:

- отдельную страницу;
- PDF-презентацию;
- облако с аккуратно оформленными файлами;
- ссылку в профиле на биржах и платформах.

Главное — чтобы заказчик мог быстро понять ваш уровень без долгих объяснений.

Как портфолио влияет на доход

Когда заказчик видит примеры, соответствующие его задаче, он меньше торгуется. Портфолио напрямую влияет на вашу стоимость и количество правок.

Чем понятнее вы демонстрируете опыт, тем проще переходите от разовых заказов к постоянному сотрудничеству.

Итог

Сильное портфолио в полиграфическом дизайне — это инструмент продаж. Оно должно отвечать на три вопроса: умеете ли вы готовить макет к печати, понимаете ли задачи бизнеса и соблюдаете ли технические требования.

Где искать заказы по полиграфическому дизайну?

На alot.pro публикуются удалённые проекты и вакансии для дизайнеров. Платформа помогает находить как первые заказы, так и долгосрочное сотрудничество.

Чтобы получать новые проекты быстрее, установите мобильное приложение:

<https://alot.pro/getapp>

Хорошее портфолио + системный поиск заказов = стабильный доход на удалённой работе.

Revision #1

Created Fri, Feb 13, 2026 12:11 PM by Admin

Updated Fri, Feb 13, 2026 12:12 PM by Admin