

# SE INDEPENDIENTE COMO FREELANCER

EN 30 DIAS



La guía definitiva para  
trabajar desde casa

Andrés Gananci / Jenny del Castillo

# Índice

## SE INDEPENDIENTE COMO FREELANCER EN 30 DÍAS

- 1** Qué es un freelancer
- 3** ¿A tiempo completo o a tiempo parcial?
- 5** ¿Qué oportunidades tengo como freelancer?
- 7** Creando tu perfil
- 9** Tu catálogo profesional
- 11** Se profesional
- 13** ¿Cómo elegir a los mejores clientes?
- 14** Cómo escribir una buena candidatura
- 17** ¿La competición es mala?
- 18** ¡Ser freelancer es un arte!
- 20** ¿Cuánto dinero debes cobrar?
- 22** ¿Puedes hacerme una demostración?
- 23** ¿Precios fijos o tarifa por horas?
- 24** Tu horario personal
- 25** Promete poco y da mucho
- 27** Los beneficios de mantener el contacto con tus clientes
- 29** Trabajando con un amigo
- 30** Relaja tu mente
- 31** Trabaja cuando estés en el trabajo
- 33** ¿No tienes empleo durante un tiempo?
- 34** Tómate tu tiempo y ¡relájate!
- 36** Cómo comunicarte con tus clientes
- 38** ¡Eres el experto!
- 40** Cuida a tus clientes
- 42** ¡Pídeles que te puntúen!
- 43** 2 trucos extraordinarios
- 45** ¡Recuerda esto!



# QUÉ ES UN FREELANCER

Hay muchísima gente trabajando como freelancer ahora, pero la sociedad piensa que esto no es un trabajo real. Sin embargo, esa no es una definición adecuada.

**La palabra freelance proviene de la Edad Media** cuando había básicamente dos tipos de caballeros: unos que trabajaban exclusivamente para el rey, y otros que eran freelancers, caballeros que trabajaban para cualquiera que les pagara.

La idea de ser un trabajador freelance todavía sigue existiendo ahora, sólo que los reyes han sido reemplazados por negocios, y los caballeros han sido reemplazados por profesionales de todo tipo.

**Hoy en día hay más freelancers que nunca, y muchas más oportunidades de trabajo** para estas personas.

Pero es importante saber bien qué significa realmente.

**Un freelancer es una persona que ejecuta tareas normalmente para múltiples clientes a lo largo del año.**

Los freelancers pueden trabajar a tiempo parcial, o a tiempo completo; siempre y cuando cumplan con la fecha en la que deben entregar sus tareas, pueden completar su trabajo cómo y cuándo quieran.

Ser freelancer puede ser muy ventajoso para ti, y probablemente es el sueño que la mayoría de nosotros tenemos.



No sólo podrás **escoger los trabajos que quieres realizar**: también tendrás una enorme flexibilidad en términos de tiempo, en las personas con las que quieres trabajar, y desde dónde quieres trabajar.

Pero por desgracia, muchos de los nuevos freelancers prefieren rendirse después de unas pocas semanas o incluso a los pocos días de comenzar sus carreras.

¿Por qué? Porque están convencidos de que no son suficientemente buenos comparados con el resto de sus competidores. Y creen que nadie les dará trabajo.

Sin embargo, nadie ha nacido sabiéndolo todo o con una gran reputación. **Y la gente que ahora ves triunfar, al principio eran exactamente como tú: principiantes.**

Pero su deseo por llegar a ser quienes querían y convertirse en los mejores les empujó a trabajar duro y no rendirse.

A mí me dieron la oportunidad de empezar a trabajar como freelancer cuando no tenía ninguna experiencia, ni recomendaciones, ni proyectos ya realizados.

En las siguientes lecciones voy a enseñarte varias estrategias que te ayudarán a superar todos tus obstáculos iniciales, y estar un paso por delante de tus competidores.

# Una decisión **IMPORTANTE**

## ¿A TIEMPO COMPLETO O A TIEMPO PARCIAL?



Has llegado al momento en el que te has decidido a trabajar como freelancer por varias razones. Quizás una de ellas sea porque tienes **algunas horas libres cada día**, y quieres aprovecharlas para hacer algo más productivo.

O puede que tu situación financiera te fuerce a tomar acción rápidamente para generar ingresos, pero sin hacer una gran inversión.

Por este motivo, es muy importante que pienses bien cómo quieres involucrarte al convertirte en freelancer.

Si en estos momentos no tienes un trabajo estable, y **necesitas ingresos para mantenerte a ti y a tu familia**, sería buena idea que comenzases como freelancer a tiempo completo, trabajando al menos 6 horas por día (o incluso más si realmente lo necesitas).

Sin embargo, si lo único que quieres tener es unos ingresos extras al mes para cubrir tus gastos - por ejemplo, salir con tus amigos -, entonces 2 o 3 horas cada día son suficientes si te sabes organizar bien.

Puede que de esta forma no trabajes en proyectos complejos o a largo plazo, pero tendrás horas libres para dedicarlas a tus aficiones y socializar con tus amigos.

Tampoco te olvides que **la vida de un freelancer es extremadamente impredecible**: puede que tengas muchísimo trabajo un día, pero que a la siguiente semana apenas tengas clientes con los que trabajar.

Este es el motivo por el que **no debes depender sólo de estos ingresos**, al igual que un hombre de negocios inteligente no pone todo su dinero en un mismo lugar.

Por eso sería una buena idea que buscaras un trabajo estable también.

Puedes encontrar un trabajo decente que no requiera hacer tareas complicadas, como ser vigilante en un centro comercial, y llevarte tu portátil para seguir trabajando en los proyectos que tengas como freelancer.

Decidas convertirte en un freelancer a tiempo parcial o a tiempo completo, necesitas tomar una decisión y **comprometerte con lo que elijas**. Si no lo haces, tu calendario personal se verá afectado, y puede que no tengas tiempo suficiente para disfrutar de tus ingresos con tus amigos y tu familia.



### TIEMPO COMPLETO

Ideal si quieres ganar un sueldo completo.  
No tienes empleo y necesitas mantener a tu familia.  
Tienes más de 6 horas al día para trabajar en casa.

### TIEMPO PARCIAL

Ideal si quieres ganar un extra.  
Tienes 2 - 3 horas libres al día.  
Eres principiante y no tienes mucha experiencia.



# ¿QUÉ OPORTUNIDADES TENGO COMO FREELANCER?

**E**l número de empleos online está creciendo cada día, así como las distintas oportunidades.

Te sorprendería ver que incluso si no eres un diseñador gráfico muy bueno, o un programador profesional, **hay cientos de personas igual que tú que están generando ingresos sólidos** aunque no sean los mejores en su campo.

Pronto te darás cuenta que esas habilidades que pensabas que no eran importantes, también las puedes incorporar a tu trabajo como freelancer.

Por ejemplo: si eres un buen escritor, tienes la oportunidad de desarrollar un negocio freelance de escritura exitoso. Puedes escribir artículos diarios para un blog, o para páginas en Facebook, y no es tan complicado como piensas.

**Cuanto más idiomas sepas, más empleos encontrarás.**

Si además tienes una cámara decente, y te gusta tomar fotos, te sorprenderá los cientos de personas que están dispuestas a pagarte por una gran foto, y así no infringir ninguna ley de derechos de autor.

Y si no estás seguro de si habrá alguien dispuesto a pagar por tus habilidades, **no dudes en aprender algo nuevo.**

Hay cientos, miles de tutoriales en Internet que te enseñarán cómo utilizar un programa de diseño, o cómo instalar una plantilla de Wordpress en una página web. Y en muy pocas semanas, puedes ser muy bueno en ello.

No tienes que ser un experto para diseñar un logo original y profesional; sólo necesitas un poco de imaginación y conocer los elementos básicos de programas como Photoshop.

Empezar a aprender sobre Wordpress es un buen método si lo que quieres es convertirte en desarrollador de páginas web. Es muy fácil aprender esto, y encontrarás muchos trabajos en los que quieran contratarte.

O si eres muy bueno programando, y estás familiarizado con elementos como MySQL, PHP, o HTML, puedes empezar a laborar en proyectos y plataformas más complejas, servidores, o aplicaciones móviles. Estos tipos de tareas tardan más tiempo en completarse, pero al final, **la recompensa económica es mucho más satisfactoria.**

No tengas miedo de no tener las habilidades necesarias o la experiencia, porque te darás cuenta que no los necesitas para empezar. Con tan sólo un poco de fe en tus habilidades **puedes llegar muy, muy lejos.**





# Creando tu PERFIL



**Hay páginas web de freelancers** como Upwork que no ponen énfasis en tu experiencia laboral porque todos los empleos son tipo concurso: cualquiera puede participar y el mejor diseño, gana.

Los clientes no comprobarán ni tu perfil ni quién eres; en vez de eso, si les gustan tus respuestas y tu estilo, te elegirán a ti como ganador.

Estas plataformas son populares precisamente por eso, porque **ofrecen oportunidades igualitarias a todo el mundo.**

Por eso mismo, este es el mejor método de empezar tu carrera como freelancer.

En páginas como Upwork, Elance o Freelancer te darán además algunas herramientas útiles para destacar también tu perfil y diferenciarte de la competencia. **Tu perfil es como una hoja de vida o curriculum en la vida real** cuando buscas un trabajo.

Para configurar tu perfil, lo primero de todo es poner un título.

Te recomiendo que evites títulos como “el diseñador definitivo” o “el diseñador único” porque este tipo de títulos simplemente no inspiran confianza.

En cambio, si usas tu propio nombre, aunque no seas reconocido ni popular, verás que **te diferenciarás de otros** porque desde el principio, estás siendo cercano a tus clientes, y pueden contactarte con preguntas como “Hola Dani, estoy impresionado con tu perfil, ¿te gustaría ayudarme con mi proyecto?”.

Eso suena mucho mejor que “Hola el diseñador definitivo, ¿quieres este empleo?”.

Este pequeño aspecto hará que el cliente se sienta mucho más cómodo y tendrá más confianza desde el principio.

Después de esto, empieza tu perfil diciéndole a ese cliente potencial **por qué estás cualificado como freelancer**. Debes decirles todo lo que quieran saber de ti inmediatamente para probar que eres un buen candidato.

**Incluye los siguientes elementos clave en tu descripción:**

LA POSICIÓN A LA QUE TE PRESENTAS (DISEÑADOR GRÁFICO, ESCRITOR DE ENTRETENIMIENTO, ETC.)

AÑOS DE EXPERIENCIA EN ESE CAMPO

ÁREAS EN LAS QUE ERES EXPERTO

Es bueno que incluyas también un toque personal y les cuentes algo sobre tu personalidad, por qué te gusta hacer ese trabajo, y cualquier otra cosa que suponga la diferencia entre tú y otros.

Otro elemento importante es tu foto de perfil. Y no, no me refiero a una foto como las que subes a tu Facebook. Y tampoco quiero decir que te vayas a un estudio profesional a que te hagan unas cuantas fotos sólo para esto.

Simplemente **pídele ayuda a un amigo para que te tome un par de fotos** en las que no salgas demasiado serio, pero tampoco como si estuvieses de fiesta con tus amigos. No olvides estar relajado ¡y sonreír!

Te ayudará mucho a establecer una conexión con el cliente cuando vea tu perfil. Si escoges no poner una foto tuya te dañará más que ayudarte, porque la gente pensará que intentas ocultar algo.

# Tu catálogo **PROFESIONAL**



Los clientes quieren saber que eres capaz de completar sus proyectos de forma exitosa. Así que ¡muéstraselo!

**Hazlo enseñándoles tus anteriores trabajos con éxito.**

Ellos están arriesgando su dinero en alguien que no conocen, confiando sólo en lo que ven. Aquí todo se trata de ganarte su confianza.

Incluso aunque tus anteriores trabajos hayan sido sólo para particulares, o pequeñas o medianas empresas, el cliente querrá saber que has sido contratado anteriormente. Así que en la descripción de tu perfil, puedes empezar por **listar tus trabajos anteriores**, empezando por el más reciente, hasta el más antiguo.

Incluye el nombre del cliente, el tipo de proyecto que hiciste, las fechas en las que trabajaste en él, y el presupuesto si es una opción aplicable.

Si encontraste obstáculos para realizar algún proyecto, **explica de qué formas conseguiste superarlos.**

Cuando estés elaborando tu catálogo profesional o portfolio, asegúrate de incluir las mejores muestras de tu trabajo. No se trata de incluir muchas, porque no hace falta que añades todo lo que has hecho antes. Es mejor incluir aquellas muestras que sean de calidad, únicas, y diferentes para mostrar todos estos aspectos de tu trabajo.

Organízalas por estilos y complejidad, e incluso puedes añadir algunos comentarios a cada una de ellas. Por ejemplo, puedes mencionar la fecha en la que las hiciste, y la compañía para la que las hiciste.

**Toma algunas horas cada mes para mejorar este portfolio,** porque es el reflejo de tu trabajo.

Si no sabes lo que deberías incluir, **échale un vistazo a tus competidores.** Quizás puedas conseguir un poco de inspiración de ellos. No pienses que es algo malo “espiarles”: así es como funciona el mundo de los freelancers y de los negocios.

Si sabes lo que hace tu competencia, entonces tendrás claro qué debes esperar de ellos. Además, también es una buena forma de aprender algo nuevo. Cada freelancer tiene su especialidad, pero aprender algo nuevo y probarlo por ti mismo va a mejorar tu perfil y posicionarte entre las primeras opciones para que tú seas elegido.

## 2 EJEMPLOS DE UN PORTFOLIO PROFESIONAL

**EXPERIENCIA PROFESIONAL**

**ÚLTIMOS TRABAJOS / PROYECTOS**

**EMPRESA 1**

**CARGO:** COMMUNITY MANAGER

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Integer ornare, enim eu egestas consequat, nisi elit euismod ante. Iringilla tristique massa metus eu neque. Donec at risus quis sapien gravida placerat in eu massa.

**EMPRESA 2**

**CARGO:** COMMUNITY MANAGER

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Integer ornare, enim eu egestas consequat, nisi elit euismod ante. Iringilla tristique massa metus eu neque. Donec at risus quis sapien gravida placerat in eu massa.

**EMPRESA 3**

**CARGO:** COMMUNITY MANAGER

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Integer ornare, enim eu egestas consequat, nisi elit euismod ante. Iringilla tristique massa metus eu neque. Donec at risus quis sapien gravida placerat in eu massa.

**EMPRESA 4**

**CARGO:** COMMUNITY MANAGER

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Integer ornare, enim eu egestas consequat, nisi elit euismod ante. Iringilla tristique massa metus eu neque. Donec at risus quis sapien gravida placerat in eu massa.

**EMPRESA 5**

**CARGO:** COMMUNITY MANAGER

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Integer ornare, enim eu egestas consequat, nisi elit euismod ante. Iringilla tristique massa metus eu neque. Donec at risus quis sapien gravida placerat in eu massa.

**EMPRESA 6**

**CARGO:** COMMUNITY MANAGER

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Integer ornare, enim eu egestas consequat, nisi elit euismod ante. Iringilla tristique massa metus eu neque. Donec at risus quis sapien gravida placerat in eu massa.

**CASOS DE ÉXITO**

**CASO DE ÉXITO CAMPAÑA “EJEMPLO”**

**NOMBRE MARCA**

RETO	SOLUCIÓN	RESULTADOS
Aumentar los fans de la página en Facebook en un 50% antes de lanzar el nuevo producto de la marca.	Crear un concurso en Facebook a través de la aplicación <a href="#">Blossomster.com</a>	<ul style="list-style-type: none"> <li>70% de nuevos fans en la página</li> <li>850 participantes en el concurso</li> <li>Aumento de engagement en la página de fans</li> </ul>

Más info -> [www.paginaweb.com](http://www.paginaweb.com)



# SE PROFESIONAL

Verte profesional, y **conseguir a esos clientes potenciales** antes que otros freelancers, requiere de trabajo duro para promocionarte a ti mismo.

No creas que promocionarte a ti mismo es caro, porque no es así. Simplemente creando un logo atractivo a la vista tú mismo, o pidiéndole a alguien que lo haga por ti, te hará verte mucho más profesional.

**Un logotipo es como una firma online.** El poder de un buen logo, y saber bien cómo usarlo en tarjetas de visitas, páginas web o tu propio curriculum te dará ese aspecto profesional extra que te ayudará a captar la atención del nuevo cliente.

Si vas a ser un freelancer que viaje mucho o que acuda a muchas conferencias para alcanzar nuevos clientes, te recomiendo que **elabores unas tarjetas de visita** para dárselas a las personas que conozcas, y que éstas tengan un buen logo y se vea claramente tu nombre.

Piénsalo bien: es mucho más profesional que pedirle a alguien simplemente su número de teléfono o correo electrónico, y en estas tarjetas puedes poner un título con tu especialidad, e indicar cuál es tu página web, perfil de Facebook, o email.



### TARJETAS DE VISITA

Una tarjeta de visita puede ser la herramienta perfecta para promocionarte si vas a conocer clientes en persona.

¿Por qué esto es tan importante? Imagínate que estás en una entrevista: el entrevistador no te va a contratar por toda la experiencia que tengas. **Lo va a hacer basándose en tu apariencia.**

**Tener una página web propia** puede significar una gran diferencia. No sólo te hará parecer más profesional: también es una puerta abierta a más clientes, porque muchos de ellos navegan por Internet buscando gente que contratar para su próximo proyecto. Y si no te pueden encontrar en Internet, ¡no van a saber que estás ahí para trabajar! Una página web es como tener un empleado 24 horas al día cada día. Pero no te preocupes si no tienes los conocimientos para crear una. Hay muchas plataformas, como por ejemplo Wix Stores, que te ofrecerán herramientas increíbles para crear tu propia página sin saber nada, y en sólo un par de clicks.

También debes considerar **crear una página en Facebook** y Twitter dedicados a tu trabajo. Invita a tus amigos a seguirte, y postea publicaciones nuevas con regularidad. Deja que los demás sepan lo que haces, porque apreciarán a lo que te dedicas, y te apoyarán. Es muy importante que sientas que lo haces es valioso no sólo para tus clientes, sino también para tus amigos y familia.



# ¿CÓMO ELEGIR A LOS MEJORES CLIENTES?

No sólo tus clientes pueden elegirte a ti entre otros freelancers. **Tú también puedes escoger con quién quieres trabajar** y en qué trabajos. No es necesario que apliques a todas las ofertas que veas.

Entonces, **¿cómo maximizar tus oportunidades de ser contratado?**

Para empezar, cuando veas una oferta, mira la descripción del trabajo. Si es demasiado corta, probablemente no sabrás qué tareas son las que tienes que hacer; y si el presupuesto es muy pequeño, lo mejor es que te alejes de esa oferta y busques otros clientes.

Otro punto muy importante es el de **ver el perfil del cliente**. Ni te imaginas la de cosas que puedes descubrir haciéndolo.

¿Tiene una foto de perfil? ¿La foto es de su cara, o es una foto cualquiera tomada de Google? Puedes analizar cuánto tiempo ha dedicado a elaborar su perfil mirando esto, y si se toma en serio la contratación de freelancers o no.

Mira también su historial. **¿Cuántas ofertas ha publicado**, cuántos proyectos se han terminado, y cuál es su presupuesto para el resto de empleos que ha posteado? Esto te dirá si es un cliente que está dispuesto a pagar más que los demás o no, y si es así, siempre le puedes pedir un mejor precio por tus servicios.

Comprueba también sus puntuaciones y las opiniones de otros freelancers que hayan trabajado con él o ella. Si tienes demasiados puntos negativos, no arriesgues tu reputación y elige a otro cliente distinto.

Es mejor elegir a aquellas personas que especifican un presupuesto y el tiempo en el que se debe completar el trabajo porque estos usuarios normalmente son más serios que los que no indican estos dos puntos.



# CÓMO ESCRIBIR UNA BUENA CANDIDATURA

Normalmente hay cientos de freelancers que están aplicando al mismo trabajo. Así que **¿cómo haces que tu candidatura destaque del resto?**

No hay ninguna fórmula mágica que funcione con todas las candidaturas, porque cada empleador es diferente. Sin embargo, hay distintos pasos que debes considerar antes de aplicar a cualquier oferta de trabajo para que tus posibilidades de que te contraten se conviertan en sustancialmente mejores.



# PASO 1

Tómate el tiempo para **leer bien la descripción del puesto**. A veces, el cliente incluirá en esta descripción requisitos que tú debes cumplir en tu candidatura para considerarte para el puesto. Muchos freelancers tienen un mismo texto para todas las ofertas, y sólo lo copian y pegan para cada trabajo.

Así que asegúrate de que **la tuya es más personalizada**. Es buena idea que empieces tu candidatura escribiendo algo como “Saludos (y el nombre del cliente). Y si ves que es su primer proyecto, puedes añadir una nota como “Bienvenido a Upwork” o la plataforma en la que estés buscando empleo.

# PASO 2

**Preséntate con un máximo de dos frases**. Diles por qué estás interesado en participar en sus proyectos, particularmente porque ya has trabajado en este tipo de sector antes.

Hazles saber que estás dispuesto a **corregir tu trabajo** las veces que sean necesarias, y que cumplirás con la fecha límite que te establezcan para terminar el proyecto.

Es buena idea también señalar que si no están satisfechos con tu trabajo, les devolverás el dinero.

## PASO 3

**Haz que tu candidatura sea clara y concreta.** Tu cliente estará más dispuesto a leer tu propuesta si esta es corta, que si tiene cientos de palabras innecesarias.

Una buena idea es adjuntar a la candidatura muestras de tu portfolio, o incluso mencionarles tu página web para que puedan ir a ella y echarle un vistazo.

Sin embargo, asegúrate de que estas muestras son apropiadas para el puesto que solicitas. Se trata de calidad, no de cantidad, para hacerle ver al cliente que estás preparado para el trabajo.

Al final, puedes también proporcionarles cualquier tipo de material que el cliente pueda usar para **contratarte de forma inmediata**. Por ejemplo, si está buscando que le diseñes un logotipo, hazle saber que también puedes elaborar geniales tarjetas de visita para él por un precio decente. Esto es lo que hará a la otra persona verte como un candidato sólido.

## PASO 4

No te olvides de **revisar bien todo** lo que has escrito. No puedes permitirte parecer poco profesional mientras haya otros que puedan ocupar tu lugar.

Termina tu candidatura con esta fórmula: “si tienes cualquier pregunta, no dudes en contactarme. Te contestaré en una hora. Un cordial saludo, (tu nombre)”.

# ¿LA COMPETENCIA ES MALA?



Por supuesto que no. La razón por la que he incluido este apartado en este curso es porque **la gente tiene un mal concepto de la competencia.**

Por ejemplo, han terminado de completar su perfil, y empiezan a buscar un trabajo como freelancer. Y entonces ven 10 propuestas para un mismo trabajo. Empiezan a desanimarse, y se preguntan a sí mismos “¿por qué me van a contratar a mí cuando hay cientos de grandes freelancers entre los que se puede elegir?”

Lo que no saben es lo equivocados que están. **Si hay competencia, significa que hay un mercado** que quiere comprar lo que ellos ofrecen. De hecho, cuando no hay competidores, lo que significa es que no hay clientes que quieran contratarte por lo que sabes hacer.

**La competencia te empuja a ser el mejor.** Es una manera de revisarte a ti mismo y mejorar aquellos aspectos en los que tienes fallos.

Pregúntate siempre a ti mismo cómo puedes ser mejor, cómo puedes destacar. Todos somos diferentes, y cada uno tenemos un punto de vista distinto. Y debes entender que todo trata sobre crear valor, y averiguar cómo puedes destacar entre la multitud.

# ¡Ser freelancer ES UN ARTE!



Aunque al principio te parezca que convertirte en freelancer sólo vale la pena si empiezas con grandes proyectos en los que te paguen bien, en realidad no es una buena idea.

Es importante que primero **empieces con algo fácil**, que no requiera muchas horas de trabajo, y que te asegure una puntuación positiva.

Es más: hay muchas más oportunidades de que te contraten como freelancer en un pequeño proyecto cuando eres un principiante.

Por ejemplo, si eres un buen programador, tu primer empleo ideal sería un pequeño proyecto en el que sólo tengas que arreglar un código.

Durante tu primer proyecto, **pon mucha atención a los detalles**. No tengas prisas, y date a ti mismo el tiempo de completar el proyecto en la fecha establecida.

El primer trabajo que consigas, y la manera en que lo realices, es lo que te van a decir en qué áreas debes mejorar.

Si todo va bien, y tu cliente está satisfecho, no dudes en **pedirles una recomendación** o una puntuación de tu trabajo. Dile cuánto significa su puntuación para ti, y que te ayudará en el futuro a conseguir otros proyectos.

Con una puntuación positiva en tu perfil, hay muchas más oportunidades de que te contraten más adelante.

Pero también al ser tu primer trabajo con una persona totalmente desconocida, hay posibilidades de que **no todo vaya tan bien como te esperabas**.

En este caso, explícale a tu cliente con educación que eres un principiante en este campo, y que sientes que no todo haya ido como esperaba.

Esto es totalmente normal: tienes poca o ninguna experiencia, así que puedes ofrecerles devolver parte del dinero a cambio de que su puntuación sobre ti sea positiva.

Tienes mucho más que ganar haciendo esto, porque de lo contrario, puede que te cueste muy caro en el futuro.

Estas situaciones no suelen suceder, pero tampoco son imposibles.

Y si las manejas correctamente, también podrás **aprender mucho de ellas**.

¿Cuánto

# DINERO

debes cobrar?

Establecer un precio por tu trabajo puede ser más complicado de lo que parece, especialmente si tienes que estimar cuántas horas de empleo serán necesarias. Pero tienes a la competencia, en la que puedes fijarte para ver **qué precios puedes establecer** por tus servicios.



Debes considerar algunos aspectos **antes de aplicar a una oferta de empleo**, y fijar tu precio como freelancer.

## PASO 1

**Calcula el volumen de trabajo** y la fecha límite para entregarlo. Los trabajos que deben ser realizados en poco tiempo requieren más esfuerzo, pero también tienes que considerar el presupuesto de tu cliente.

Lo ideal sería **un precio medio** en el presupuesto que tiene el cliente (si indica que como máximo pagará \$300, tú puedes ofrecerle cobrar \$200).

Pero no todos los clientes dicen cuál será su presupuesto. Muchos prefieren no especificarlo porque quieren que alguien les haga el trabajo muy barato.

Para analizar cuánto presupuesto puede tener un cliente, fíjate bien en el país de éste. Los clientes que provienen de países en los que la economía es rica estarán dispuestos a pagar una cantidad mayor que la media.

También si tienen un perfil completo en el que han listado los anteriores proyectos que han finalizado, puedes ver cuáles son esos puestos que ofrecían, cuánto pagaron a otros freelancers, y **estimar su presupuesto**.

## PASO 2

Comprueba **cuánto ofrecen otros freelancers** aplicando a la misma oferta de trabajo. Hay personas alrededor del mundo que aplican a ofertas de trabajo ofreciendo sus servicios por un precio muy bajo.

Esto normalmente suele ser porque provienen de países en los que hay una gran crisis económica, y donde los sueldos regulares puede que sean mucho menores que en el tuyo. ¿Y qué puedes hacer tú? ¿Bajar el precio de tu trabajo? ¿O establecer un precio realista? Quizás estés tentado en pensar que la primera opción es la correcta, pero debo decirte que estás equivocado y que, de hecho, en la mayoría de los casos, la segunda opción tampoco es la mejor.

Déjame ponerte un ejemplo: si necesitas a alguien para crear una página web compleja, ¿contratarías a la persona que menos te cobra, o a la que tiene un precio más caro? Lo normal sería que buscaras entre los candidatos que **ofrecen unos precios intermedios**, o mejor aún: contactarías con los más caros para preguntarles si podrían ofrecerte una reducción en el precio.

Aquí es donde entra la psicología humana: en la mayoría de los casos, un producto más caro es mejor que uno barato, y no estamos dispuestos a arriesgar nuestro tiempo o dinero en algo que puede o no resultar como queremos.

Así que no tengas miedo de **ofrecer precios por encima de la media**, porque los resultados te sorprenderán.



## ¿PUEDES HACERME UNA DEMOSTRACIÓN?

**H**ay clientes que no quieren arriesgar su tiempo y dinero contratando a alguien que no conocen y que no saben si resultará como esperan.

Por eso te pedirán que **les hagas una demostración** enviándoles un borrador, o una prueba haciendo una de las tareas del trabajo que proponen.

**Cuidado con esto:** en el mejor de los casos, si un cliente antes de contratarte te pide una demostración, y le gusta, te contratará. Pero en la mayoría de los casos, harás una demostración y el cliente desaparecerá ¡sin pagarte!

Así que nunca trabajes a menos que estés 100% seguro de que vas a recibir tu dinero. Pide al menos que **te paguen el 50% del dinero del trabajo por adelantado**, o establece algunos objetivos por los que no continuarás trabajando si no te pagan cada vez que llegues a un punto concreto.

Para no ser estafado, intenta evitar los mensajes de clientes que parecen un copia y pega, porque estos mismos mensajes seguramente los hayan enviado a otros competidores también para que cada uno hagáis una parte del trabajo, y así **no pagar a nadie**.

No te dejes intimidar si te hacen pensar que necesitas ese dinero, porque la realidad es que tus clientes te necesitan más a ti que tú a ellos.

No te olvides que el mundo está lleno de mentirosos y villanos que sólo quieren engañarte.



# ¿Precios **fijos** o tarifa por **horas**?



¿Cuál de las dos opciones es mejor? Lo cierto es que ambas tienen sus ventajas y también sus desventajas.

Desde el punto de vista de un freelancer, que **te paguen por las horas exactas** por las que trabajas parece un sueño. Pero esta no es siempre la mejor solución.

Si cobras \$200 por un logotipo que te ha llevado 2 horas hacer, puede que pedir \$100 por cada hora de trabajo sea desorbitado para un cliente. Sin embargo, pedir \$100 por un nuevo diseño de un logotipo con un precio fijo le resultará mucho más convincente.

Por otro lado, en algunos proyectos puede que **trabajes más tiempo del que esperabas**. La mejor solución es que si vas a ser contratado para un proyecto largo y complejo, en el que pueden haber distintos obstáculos y retrasar un poco el trabajo, elijas cobrar una tarifa por horas en vez de un precio fijo.

Así que si te contratan para hacer una simple tarea, como diseñar un logotipo, donde no suele haber imprevistos que retrasen el trabajo, lo mejor es que **cobres una tarifa fija**.

No te olvides que **tú tienes el control** de establecer tus propios precios.

Puede haber empleos en los que decidas fijar una tarifa por horas, y otros en los que prefieras establecer un precio fijo.

Lo mejor es que **pruebes de las dos maneras**. Yo no puedo decirte aquí que es mejor para ti porque cada caso personal es distinto, y nadie puede asegurarte qué es lo que te funcionará mejor o que te conviene más. Eres tú quien debe decidirlo.

Tu horario

# PERSONAL



Al contrario que en cualquier trabajo, como freelancer puedes trabajar de la manera que quieras. Sin embargo, **demasiada libertad** puede afectar a tu vida social.

¿Sabes esa sensación de “una hora más, termino esto y luego salgo”? A veces, pasarás toda la noche para completar un trabajo cuanto antes, en vez de dejarlo para el día siguiente. Y el cliente puede apreciarlo o no.

Quizás haciendo esto te conviertas más bien **en su esclavo**, y tu horario se volverá del revés, perdiéndote con el tiempo cosas más importantes que el dinero. Por esto es esencial que **fijes un horario laboral** que no debes romper a no ser que surja una situación excepcional. No dejes que tu cliente piense que no necesitas los fines de semana o unas vacaciones, porque de lo contrario te cargará de trabajo.

Y en cuanto alguna vez tardes un solo día más en terminar un proyecto, estará decepcionado sin motivo.

Al recibir un email de él o ella, no tienes que contestarle al instante, porque si lo haces, creará que estás disponible a cada segundo del día. Así lo que conseguirás es que cada vez te cargue de más trabajo, y estarás saturado porque tú has provocado eso.

Estas pequeñas estrategias van a hacer una gran diferencia en tu vida, y también en la relación con tu cliente.

Sé tu propio jefe, y toma tus propias decisiones correctamente por ti mismo primero, y luego por tu cliente.



## ± PROMETE POCO, DA MUCHO

¿Recuerdas ese momento en el que te sorprendiste gratamente porque **recibiste más de lo esperado** de alguien? ¿Y ese otro momento cuando te sentiste decepcionado porque esa persona no te dio lo que te había prometido?

Es curioso cómo nos acordamos de aquellos momentos en los que los resultados fueron mejores o peores de lo que esperábamos, pero no de aquellas situaciones en las que nos prometieron algo.

Aquellos negocios y personas que entienden bien esto son los que destacan por encima de los demás porque comprenden los beneficios que esto conlleva.

La relación entre un cliente y tú funciona de la misma manera: si tú excedes las expectativas, estás haciendo **un impacto positivo** en la otra persona. Cada promesa incumplida, sólo te resta puntos. Y si fallas o decepcionas demasiado aunque sea sólo a un cliente, puedes empezar a perder a todos los demás o a tus futuros empleadores.

Hay muchas agencias de viajes que prometen servicios premium para atraer a sus clientes tanto como pueden. Pero cuando los clientes ven que las promesas no eran más que un medio de publicitarse, y no se cumplen, no disfrutan mucho de las vacaciones.

Y lo que es más seguro: **nunca volverás a utilizar esos servicios** nunca más.

Con los freelancers sucede lo mismo, y por eso yo prefiero ser totalmente honesto con los clientes. Es mejor explicarles una situación claramente.

En general, **evito prometerles cosas** que no estoy seguro que pueda cumplir. Por ejemplo, prefiero no prometerles que les enviaré un email a cierta hora, si sé que tengo una conferencia pero no sé cuánto tiempo tardaré en salir de ella.

En vez de eso, es preferible decirles que al día siguiente les enviaré ese email a primera hora de la mañana, cuando sé que sí podré hacerlo.

Por otro lado, hay muchos clientes que a veces quieren lo imposible. Tengo un amigo que hace poco empezó a diseñar páginas web en Upwork, y uno de los clientes le pidió que el primer día que estuviese terminada la web, debía aparecer en los primeros resultados de búsqueda en Google, algo que es casi imposible.

Cuando mi amigo intentó explicarle esto al cliente, siendo honesto con él, esa persona se fue con otro freelancer, y no contestó a mi amigo. Te cuento esto porque te recomiendo que **evites a esta gente**.

Nunca serás capaz de cumplir sus expectativas, y puede que incluso te den una puntuación negativa, incluso aunque hayas hecho todo lo humanamente posible por contentarles.

Lo mejor que puedes hacer es **establecer expectativas en un nivel razonable** en el que puedas cumplirlas, y de esa forma ser honesto y mejorar la comunicación con tu cliente.

# Tus CLIENTES

Los beneficios de mantener el contacto con ellos



La forma de seguir haciendo crecer tu negocio como freelancer es **mantener el contacto con tus clientes**. Esto puedes hacerlo una vez al mes, o incluso enviándoles un mensaje de feliz cumpleaños.

Quieres mantener el contacto con tus clientes, o mejor dicho, necesitas mantener el contacto con ellos. **Es una parte esencial del éxito.**

Muchos freelancers saben bien que los clientes más importantes son aquellos que repiten contigo, porque es mucho más fácil reconectar con un contacto ya hecho previamente que con uno completamente nuevo.

Para la mayoría de nosotros, es mucho más fácil volver a comunicarnos con personas de nuestra familia, compañeros de trabajo o amigos. Pero ¿qué pasa con los clientes? Tú les mandas un email, y ellos te contestan. Ellos te dan tareas que hacer, y tú las terminas.

Las reglas son claras.

Pero después de eso, finalizas tu trabajo. Y lo mejor que puedes hacer es no sólo agregar un “gracias” a la despedida, sino también un **“nos mantendremos en contacto”**.

Pero ese contacto en realidad de quien depende es de ti.

Por eso, un buen consejo es que hagas **una base de datos** donde metas a los clientes con los que has trabajado: sus nombres, sus teléfonos, sus direcciones de email, sus cuentas de Skype, de Facebook o Twitter.

Añade cualquier forma de contacto para comunicarte con ellos en el futuro, porque por ejemplo, hay personas a las que por cuestiones laborales no les gusta que les llamen por teléfono. Así de este modo, a esos clientes podrías contactarles por email, o con un mensaje privado en Facebook.

Juega un poco con lo que sabes de cada cliente, y comunícate con ellos no sólo para hablar de cuestiones laborales, sino también personales.

Así, tendrás un tema del que hablar para retomar el contacto.

Es interesante ver cómo contactando de cuando en cuando a tus clientes, en realidad **les estás transformando en tus amigos**.

Además, nunca sabes cuándo puede volver a necesitar su ayuda no sólo para que te contraten, sino para ayudarte en cualquier asunto profesional que puedas necesitar.

Y esta es la clave del éxito.

# TRABAJANDO CON UN AMIGO



¿Alguna vez has tenido un cliente que al finalizar el trabajo te ha preguntado **si dominas algún otro campo?**

Quizás no entiendas bien a lo que me refiero, así que voy a explicártelo de otra forma. Imagina que eres un diseñador gráfico, y has finalizado un precioso logotipo para un cliente. Y su reacción al verlo es “me gusta tanto que me encantaría que trabajases conmigo diseñando también mi página web”.

Es un halago, pero ¿qué pasa si no tienes ningún conocimiento en ese campo, si sabes diseñar logotipos pero no páginas web? ¿Vas a aprender en un día cómo hacerlo? No es una buena solución.

Una solución es decirle al cliente que no dominamos esa especialidad, pero con esto no ganamos nada, y quizás nos sintamos un poco decepcionados viendo que no podemos hacer nada.

Pero otra solución es contactar con el cliente y **recomendarle a un amigo tuyo** para que ambos trabajéis juntos y así no perder el proyecto. Quizás pienses que tu vecino no puede ayudarte con esto, pero estoy seguro de que conoces a alguien especializado en ese campo que sí puede hacerlo.

Así que ¿por qué no colaborar con esa persona? Cuando se te presenta una oportunidad que no puedes manejar, puedes **compartir con él ese trabajo**, y repartiros los beneficios. Incluso puedes aprender algunas cosas nuevas trabajando con esa persona. Y si todo sale bien quién sabe: puede que incluso **forméis un negocio juntos** gracias a ello.



Siempre he preferido escuchar música buena mientras trabajo. Saber escoger un tipo de buena música relajante mientras haces tus tareas puede **aumentar tus niveles de energía** y productividad.

Por eso debes elegir con cuidado el ambiente en el que trabajas. Debes escoger música que bloquee las distracciones que hay a tu alrededor sin que esas canciones se conviertan en una distracción en sí mismas.

Ten cuidado con las canciones que elijas porque sus letras pueden trasladarse de inmediato a tu cerebro y distraerte demasiado del trabajo que estás haciendo.

Esto divide el poder de tu mente, te proporciona una estimulación inapropiada, y será un obstáculo para terminar las actividades que realices. Para tareas repetitivas, **escoge música clásica** con una composición matemática y variaciones simples pero interesantes.

Por ejemplo Bach, un compositor clásico, te proporcionará una música relajada que calmará tu cerebro y te permitirá aumentar tu concentración.



# TRABAJA CUANDO ESTÉS EN EL TRABAJO

Este es un principio básico en el mundo de los freelancers. Ya que **el tiempo es un recurso valioso**, cuanto mejor lo sepamos aprovechar, mejor uso le daremos.

Aproximadamente el 40% de los trabajos en el mundo tienen unas ciertas horas de poca actividad en el horario laboral.

Déjame ponerte un ejemplo: uno de mis amigos antes trabajaba en un gimnasio. Su tarea era supervisar las actividades en el centro, y ofrecer vasos de agua a la gente que se ejercitaba cuando lo necesitaban.

Durante las 8 horas de su jornada laboral, en las que le pagaban básicamente por mirar y supervisar, se compró un portátil y empezó a hacer páginas web para varios clientes. En las 2 o 3 horas que cada día tenía menos trabajo, consiguió hacer dos trabajos a la vez.



Quizás tú no tengas un trabajo de este tipo, pero estoy seguro de que puedes poner este principio en práctica.

No importa si has terminado 30 minutos antes el trabajo de un cliente, o si estás esperando en la cola del supermercado para pagar, hay **algunos minutos preciosos que puedes aprovechar**. Comprueba tus emails o mira si hay alguna actualización para trabajar.

Planea tu horario para la tarde, o aplica a 2 o 3 ofertas más de empleo.

Aquí debo recalcarte la importancia de tener un portátil o laptop. Comparado con una computadora de escritorio, un portátil es mucho más práctico. Puedes llevártelo contigo a cualquier parte: de vacaciones, a otro trabajo, etc.

De hecho, esta ha sido una de mis mejores inversiones. Cuando estoy en la cama o en el sofá relajándome un poco, puedo estar trabajando en silencio mientras veo la televisión al mismo tiempo.

Si tienes una computadora de escritorio, no hay nada peor que trabajar en un ambiente de oficina durante horas (por ejemplo, en la misma habitación) donde siempre ves la misma decoración, paredes y ventanas. Esto al final hace que acabes por aburrirte y aborrecer el lugar donde trabajas.

En cambio con **mi laptop puedo llevarlo a cualquier sitio que quiera**: al parque, a mi terraza, al salón de mi casa. Incluso puedo llevármelo a casa de un amigo y tomarme un refresco con él a la vez que hago algunas gestiones de mis negocios.

No te cansas tan fácilmente y además **aumentas tu productividad**, y además recuperarás el dinero de tu inversión mucho antes de lo que crees.



## ¿NO TIENES EMPLEO DURANTE UN TIEMPO?

Siempre prefiero **maximizar mi tiempo**. Cada minuto perdido significa una oportunidad perdida. Y cuando se trata de negocios, no hay tiempo que perder. Como ya te dije al principio, la vida de nosotros los freelancers es impredecible.

A veces, durante un tiempo, **no he tenido ningún proyecto** en el que trabajar como freelancer. He tenido literalmente semanas en las que no trabajé en nada aunque tenía mucho tiempo libre para hacerlo.

¿Qué hacer durante épocas como esta? Puedes mejorar tu perfil; quizás puedas incluir tus últimos proyectos en tu portfolio, o actualizar tu página web. Y no dudes en **aprender algo nuevo** para hacer crecer tu conocimiento.

O también puedes analizar cuál ha sido el problema por el que durante ese tiempo no has tenido clientes, ver cuáles han sido tus fallos, y aprender de ellos para la próxima vez. Es más: puedes **centrarte en otras plataformas** para trabajar como freelance. Hay otros lugares como Elance o Computrabajo donde también puedes crear un perfil para encontrar nuevos empleos.

En estas páginas web encontrarás un nuevo mercado de clientes, y llenarás estos momentos sin trabajar. Es como pedir golosinas en Halloween, cuantas más casas visites, más dulces obtendrás, lo que en nuestro caso significa más clientes.

Usa estas temporadas libres o bien para descansar, y tomarte unas merecidas vacaciones, o para mejorar tus servicios y tu perfil. Recuerda que enfrentarte a tus competidores suele significar ir un paso por delante de ellos.

# Tómate tu tiempo y **¡RELÁJATE!**



Uno de los mayores errores es pensar que **los freelancers pueden tomarse las pausas y vacaciones que quieran**. Es una verdad sólo a medias, porque ser freelance significa tener la libertad de trabajar en el momento que prefieras.

Pero lo que la gente no sabe es que si no tienes unos horarios para trabajar, puedes sobrecargarte demasiado.

Cuando eres un freelancer y tienes varios proyectos, la tentación de laborar muchas horas y hacer tu jornada demasiado larga suele ocurrir con frecuencia.

Al tener libertad de horarios, puedes trabajar las horas que quieras y de la forma que quieras. Por eso es importante también que recuerdes que tienes libertad para tomarte las pausas que desees.

Es esencial que **te tomes un par de días a la semana libres** para relajarte y evadirte del terreno profesional. Si tienes que trabajar los fines de semana, no pasa nada, pero asegúrate de asignarte un par de días entre semana para descansar.

Tener tiempo libre sin trabajo te ayudará a estar más concentrado, reduciendo tu estrés y aumentando tu productividad.

No es necesario que viajes lejos de tu casa. Puedes pasar un buen rato en tu propia ciudad con tus amigos y familia. Incluso puedes pasar unas mini vacaciones en un hotel local o que esté cerca de donde vives y tenga playa; así cambiarás de ambiente y de aires.

**Las pausas y las vacaciones son una gran necesidad** para los freelancers igual que lo son para los trabajadores en una empresa a tiempo completo.

Lo único que necesitas es una preparación cuidadosa y disciplina. Y puedes trabajar mucho y pasártelo también muy bien siempre que quieras.

Porque al final, lo realmente importante no es ganar dinero, sino **gastarlo y disfrutarlo**.

## Cómo comunicarte con tus

# CLIENTES

Un buen trabajo no cuesta mucho, pero tiene mucho valor. En nuestra vida diaria, muchas veces nos encontramos en la posición de tener que **discutir con alguien** porque no estamos de acuerdo con esa persona.

La comunicación tiene el potencial de convertirse en el mejor arma para arreglar nuestras diferencias a través del diálogo.

En nuestra profesión, hay muchos competidores luchando por un mismo cliente; y la calidad y la frecuencia con la que te comuniques con tu futuro empleador puede marcar una gran diferencia a la hora de que te contraten a ti o a otro freelancer.

No importa lo frustrado que esté tu cliente, es tu trabajo **asegurarte de que se produce una comunicación con él.**



Esta es la principal razón por la que **debes entender a tus clientes** siempre que puedas, incluso predecir sus deseos, visiones para sus proyectos, o preferencias. Hazles las preguntas correctas y no empieces el trabajo sin ninguna pista de qué es lo que quieren.

De lo contrario, puede que malgastes horas y horas para nada.

La comunicación efectiva con tus clientes es la clave para obtener buenos resultados en este negocio.

Para empezar, es muy importante **ser una persona que sabe escuchar**. No es bueno que seas el único que habla. Ser una persona que sabe escuchar es el primer paso para una comunicación efectiva.

Escucha y pon atención a sus ideas, problemas, y a cualquier cosa que ellos quieran transmitirte. No tienes por qué estar de acuerdo con cada cosa que la otra persona diga.

Simplemente **ESCUCHA** y hazles sentir que tú estás ahí para ellos.

Una vez que les muestres que eres una persona que sabe escuchar, **tendrán más confianza en ti**, y en tu opinión profesional también.

En ese instante será un buen momento para hacerles saber cuáles son tus pensamientos o tus ideas sobre su proyecto.

Debes planear varias reuniones con tus clientes, y pregúntales por los detalles o cualquier opinión que puedan tener sobre el trabajo que has realizado hasta ese momento siempre que puedas. **Envíales actualizaciones diarias** de tu progreso, y qué va sucediendo con sus proyectos.

Esto reforzará tus niveles de competitividad a la vez que demostrará tu profesionalidad. Siempre sé educado, pero ¡no les aburras! Intenta mantener una atmósfera placentera siempre que puedas, y comunícate abiertamente con tu cliente sin hacerles sentir ofendidos. Cuando te comunicas efectivamente con tu cliente, empezarás a obtener otra perspectiva; otras perspectivas te llevarán a conseguir más clientes, y más clientes te llevarán a tener un mayor éxito.



# ¿ERES EL EXPERTO!

En la anterior lección te mostré la importancia de la comunicación con tus clientes. Pero ¿qué pasa cuando lo que el cliente quiere no se corresponde con lo que en realidad necesita? Nuestra posición como expertos no siempre es fácil de establecer, porque normalmente sólo es aparente con el tiempo cuando ya hemos conseguido una cierta reputación, con algunas decisiones y proyectos exitosos.

Así que **¿qué debemos hacer cuando sabemos que el cliente está equivocado?**



Te pongo un ejemplo: imagina que uno de tu clientes quiere poner un banner de color rosa en una de sus páginas web en la que vende partes de motocicletas. Tienes dos opciones.

Puedes hacer lo que el cliente te pide sin hacer preguntas, aunque tú sabes que no se va a ver bien. O puedes **intentar explicarle que lo que intenta hacer no tiene mucho sentido**.

Es preferible interferir de manera educada en vez de decírselo directamente. Puedes preguntarle por qué eligió ese color en particular, y dependiendo de su respuesta, puedes averiguar si su razón es sólida o no para esa preferencia.

Según lo que te responda, puedes elegir interferir o no. Quizás el rosa sí es una buena elección porque te ha dado una razón de peso como por ejemplo que el rosa es el color principal de su marca. En ese caso, ya no depende de ti.

Sin embargo, si su respuesta es algo así como “no sé, sólo se me ocurrió de repente”, seguramente tu consejo sea bienvenido.

Al explicarle la situación, **el cliente apreciará tu aporte**, y su confianza en tus habilidades aumentará. Y para él, ya no serás simplemente un trabajador interesado en el dinero; serás un profesional genuino.

### TUS CLIENTES

Recuerda que tus clientes son la parte más importante de tu trabajo. Y si les demuestras que tú eres el experto y sabes asesorarles bien, te recomendarán a todos sus conocidos y te volverán a contratar una y otra vez.





# CUIDA A TUS CLIENTES

El mercado freelance es muy competitivo. Así que debes hacer todo lo que puedas para que **tus clientes vuelvan a contratarte** una segunda e incluso una tercera vez.

Un cliente para el que hayas hecho un buen trabajo siempre te considerará una buena solución en caso de que tenga otro trabajo que necesite realizarse.

Imagina que se te ha roto un grifo, y llamas a un fontanero. Este hombre hace un buen trabajo arreglándolo. ¿Qué harías tú si volvieses a tener el mismo problema de nuevo? ¿Llamarías a un fontanero distinto, o llamarías a ese mismo fontanero?

Esto es exactamente lo que la mayoría de clientes piensan. ¿Por qué mal gastar horas publicando una nueva oferta de empleo buscando a otro freelancer, y arriesgando su dinero dándole el proyecto a otra persona, cuando pueden **contactarte a ti y contratarte enseguida?**

Esta es la razón por la que yo suelo dejar un mensaje a casi todos mis clientes al finalizar mis trabajos con ellos, y es el siguiente: "ha sido un placer trabajar contigo, y estoy muy contento de que te haya gustado mi trabajo. Eres uno de los clientes con los que ha sido un placer trabajar. **Si alguna vez necesitas algo, no dudes en contactar conmigo de nuevo.**"

¿Lo ves? Un simple mensaje escrito en menos de dos minutos puede significar mucho. Al mostrar tu apreciación, les harás sentir importantes, y establecerás con ellos algo más que una relación solo de negocios.

Y no sólo volverán a llamarte: incluso puede que **te recomienden a otros clientes.**

Un pequeño truco antes de terminar: cuando un cliente ya adquirido te envíe un mensaje tipo "hola María, ¿tienes tiempo para otro proyecto?", no le contestes inmediatamente diciendo que sí y que puedes empezar enseguida.

**Finge que tienes algunos proyectos en marcha** y que no tienes mucho tiempo, pero que por ellos, puedes retrasar los otros proyectos para ayudarles.

De esta forma, conseguirás dos cosas: entenderán que las tareas se moverán un poco más despacio y no te presionarán con el trabajo, y además parecerás profesional, porque sólo los mejores tienen mucho trabajo que hacer.

Así que harás sentir al cliente que tiene suerte, y de esta forma, ganarás una nueva posición de más confianza en tu relación con ellos.

Usa estas pequeñas estrategias cada vez que lo necesites, y te garantizo que recibirás unas sorpresas muy placenteras.

# ¡PÍDELES QUE TE PUNTÚEN!

**Las puntuaciones son una parte muy importante** cuando trabajas en Internet porque reflejan no sólo la calidad de los servicios proporcionados por el freelancer, sino también la actividad del cliente.

Los freelancers construyen su reputación en base a la satisfacción de sus clientes, y los clientes construyen su historial en base a los empleos que publican y la gente que contratan. Y esto sirve de ayuda para ambas partes a la hora de poder elegir con quiénes quieren trabajar en el futuro.

**Es muy difícil conseguir un empleo si no tienes ninguna puntuación** en tu perfil; pero según las vayas consiguiendo, te será más fácil destacar entre tus competidores.

En mi caso, me llevó casi un mes conseguir mi primera puntuación, pero después de eso, todo se volvió mucho más simple. Empezaron a contactarme más y más a menudo, y también a contratarme más.

Esta es la razón por la que nunca debes olvidar recordar a tus clientes **que dejen su puntuación y opinión** sobre ti.

El problema es que si tú no lo pides, ellos se van a olvidar de hacerlo. Aunque reciban un recordatorio al finalizar el proyecto, lo olvidarán a los 5 minutos. No dudes en dejarles un mensaje para recordárselo. Es muy probable que si **les mandas un mensaje** recordándoles que es importante para ti que te puntúen para poder conseguir futuros clientes, publiquen una opinión sobre tu trabajo en ese instante. Y no tardarás más de 30 segundos en escribirles algo así.



## Dos trucos **EXTRAORDINARIOS**

Quiero compartir contigo dos trucos poco convencionales que puedes utilizar para hacer crecer tu **cartera de clientes**.

El primero es una forma de “espiar” a tu competencia.



Digamos que te has dado cuenta de que hay un freelancer que siempre se lleva los empleos mejor pagados. Miras su perfil y su portfolio, pero sigues sin comprender por qué es mejor que tú.

Quizás sean sus candidaturas las que lo hacen diferente. ¿Cómo puedes saber qué cosas dice para conseguir el empleo? **Publica una oferta de trabajo falsa.**

Puedes pasar algún tiempo elaborando una propuesta con una descripción similar a la de los otros trabajos en los que este freelancer ha aplicado antes, e invita a este freelancer (y a otros con buenas puntuaciones) a que dejen sus propuestas siempre que puedas.

Aceptarán tu invitación, y es buena idea que **leas sus candidaturas, tomes algunas notas**, y mejores tus propuestas.

El segundo truco es una forma de recibir una puntuación positiva de forma rápida sin mucho esfuerzo.

Es una técnica muy usada por nuevos freelancers para conseguir algo de credibilidad, o por los freelancers que recientemente han recibido una opinión negativa.

Ya que es algo arriesgado hacerlo desde tu computadora porque, si te pillan, pueden cerrarte tu cuenta, es mejor que le pidas ayuda a un amigo.

Dile que se registre una cuenta nueva en la plataforma donde trabajas, y que publique una oferta de trabajo por \$20 por ejemplo.

Aplica a esta oferta, **haz que tu amigo “te contrate”**, y al día siguiente marca el trabajo como completado.

Luego, pídele a tu amigo que **te deje una puntuación positiva en tu perfil** con una buena opinión.

La razón por la que te comparto este par de trucos es porque la vida a veces es injusta, y muchos freelancers pueden ganarte un proyecto porque han usado estas técnicas.

¿Y por qué tú no vas a usarlas también?

# ¡RECUERDA

## ESTO!



**Ser freelancer es toda una aventura:** tendrás tus subidas y bajadas, numerosas satisfacciones, pero también decepciones.

Lo que es realmente importante es que **nunca te rindas**. Puede que tardes algún tiempo en llegar a donde quieres, pero te garantizo que vale la pena.

Cuando yo empecé, mi objetivo era ganar \$2.000 al mes, ya que para mí eso era suficiente dinero para mantenerme a mí y mi familia. Lo que nunca imaginé es que ganaría miles de dólares con un menor esfuerzo de lo que un trabajo regular con ese sueldo requiere.

Hubo muchos momentos en los que quise rendirme; pero cada vez encontré **una buena razón para seguir adelante**. El simple hecho de que convertirse en un freelancer exitoso es todo un reto implica que sólo los mejores pueden manejar esto.

Pero el primer paso para convertirte en uno de los mejores es **no rendirte nunca**. No importa cuántas veces hayas fracasado. Lo que importa son todas las veces que has tenido éxito.

**No alimentes tu negatividad:** mantén tu cabeza alta y tus ojos abiertos. Establece tu propio objetivo que te motive y sigue los pasos para conseguirlo.

Con los obstáculos que te encuentres en el camino te convertirás en alguien mejor que tus competidores.

No aprendas sólo de tus propios errores, sino también de los de los demás. Y no dudes en pedir ayuda cuando la necesites de un profesional.

Nuestras carreras como freelancers son básicamente como crecer en la vida: **cada obstáculo es una lección** que debe y se merece ser aprendida. Igual que después de una entrevista de trabajo, nadie te va a dar un puesto como encargado si no tienes experiencia previa.

Puedes ser un pequeño desafío encontrar a tus primeros clientes y proyectos, pero no es imposible. Y una vez que hayas tomado un camino, serás tú quién decida cuál es tu propia carrera y tu futuro.

**No olvides que el éxito es predecible, y que puede construirse.**

DEJA  
DE ESPERAR.  
que las cosas pasen  
**SALAHÍ FUERA**  
y haz que pasen