



¿Cómo encontrar Trabajo?

En este curso obtendrás consejos sobre cómo encontrar trabajo en una empresa, como autónomo o como emprendedor, lo cual es útil para profesionales en diferentes campos, incluidos desarrolladores, diseñadores, especialistas en marketing, abogados y estudiantes.

¿Por dónde iniciar?

Cuando se piensa en trabajo, es normal pensar en una empresa. Por eso hablaremos de esto en un inicio. Es evidente el hecho de que la industria de la tecnología produce una gran cantidad de trabajos y que existe una gran demanda, pero también existe competencia.

No siempre se encuentra trabajo al primer intento, sin embargo, la perseverancia es clave en este proceso.

Ten en cuenta que tu trabajo, tu tiempo y tu conocimiento valen mucho. Que las empresas no te escojan a ti, tu escoges a la empresa y no tengas miedo al cambio.

Herramientas para encontrar trabajo

- **Curriculum Vitae:** Es un documento que resume la educación, experiencia laboral, habilidades y logros de una persona con el fin de proporcionar al empleador una visión general de un candidato ayudándole a determinar si es adecuado para un trabajo en particular. Tener un Curriculum Vitae es tener una carta de presentación, trata de ser realmente relevante con la información que suministras. Coloca lo que más destaque de tus experiencias que sea relevante para el puesto al que aplicas. Por ejemplo, si aplicas para un trabajo sobre diseño gráfico o desarrollo de software, no pongas experiencia en panadería, ya que no es relevante para estos puestos.
- **Portafolio:** Es un elemento sumamente importante, sobre todo si eres FreeLancer o buscar ingresar a una empresa que sepas que requiere demostración de tus habilidades. Es en resumidas palabras una colección de todo lo que has realizado, como proyectos, colaboraciones y trabajos. Ten en cuenta que esto puede marcar la diferencia entre obtener el trabajo que deseas o no.
- **Curriculum Vitae:** Es un documento que resume la educación, experiencia laboral, habilidades y logros.

Startups

Un startup (empresa emergente) es una empresa en sus primeras etapas de desarrollo, generalmente enfocada en la creación y lanzamiento de un producto o servicio innovador y con potencial de crecimiento a gran escala. Estas empresas suelen tener una estructura organizativa plana y flexible, y suelen operar en un entorno de incertidumbre y riesgo. Los startups a menudo buscan financiamiento de inversores externos y utilizan técnicas innovadoras de marketing y crecimiento para adquirir usuarios y clientes en un mercado altamente competitivo.

Suelen contar con un grupo reducido de empleados que realizan gran variedad de tareas, por eso es común que tengas más responsabilidades asignadas en un startup que en una empresa grande.

Sin embargo, esto no siempre es malo, si lo piensas bien son una buena oportunidad para ganar experiencia lo cual te beneficiara en mucho el futuro. También debes tener en cuenta que estas empresas no siempre tienen éxito, solo si logran hacerse con una cartera de clientes moderada podrán sostenerse y crecer.

Empresas Grandes

Las empresas grandes se caracterizan por tener una estructura organizativa más compleja, con múltiples departamentos y una jerarquía más definida. A menudo se enfocan en la optimización de sus operaciones y la maximización de sus ganancias a través de la eficiencia y la escala, además, a menudo tienen una presencia establecida en el mercado y una cartera de clientes estable.

Esto suena muy bien, sin embargo, los requisitos pueden llegar a ser altos y muy específicos. Las empresas grandes no suelen buscar personas con conocimientos generales, sino con alguna especialización. Además, es muy común que los procesos de selección de empresas grandes puedan ser mucho más largos, desde pruebas de selección, hasta entrevistas y demostración de experiencia.

En cuanto al salario, si, pueden pagar mejor, pero aprenderás menos que en una empresa pequeña, ya que muy usualmente solo te centraras en una sola cosa.

¿Cómo ingresar en una de ellas?

Las empresas grandes varían mucho la forma en la cual se hacen con personal. Es aconsejable investigar la empresa que te interesa, buscándola en redes sociales y haciendo networking para saber cuál de las siguientes maneras utiliza:

- A veces solo contratan por Networking, esto significa que debes ser recomendado por alguien que ya trabaja en la empresa.
- A través de reclutadores.
- Por redes sociales como Instagram o Twitter o páginas de reclutamiento, como LinkedIn
- Contactando directamente a la empresa

Trabajo Freelancer

El trabajo freelance se refiere a trabajar de manera independiente y ofrecer tus servicios profesionales a clientes sin estar comprometido a cumplir con un horario. Los freelancers pueden ser contratados por proyecto o por hora y suelen trabajar desde casa o en un espacio compartido de trabajo.

Hay varias ventajas en trabajar como freelancer, incluyendo la flexibilidad de trabajar en proyectos que te interesen, establecer tus propios horarios y ser tu propio jefe. También puedes trabajar con clientes de todo el mundo y tener la posibilidad de ganar más dinero que en un trabajo tradicional.

Sin embargo, trabajar como freelancer también puede tener desafíos, como la necesidad de encontrar clientes constantemente, establecer y mantener una buena reputación en línea, y lidiar con la falta de beneficios y seguridad laboral que una empresa proporciona.

Si piensas convertirte en freelancer, es importante que conozcas bien tus habilidades y nivel de experiencia, investigues el mercado y los precios de tus servicios y establezcas una presencia en línea para promocionarte y conectar con clientes potenciales. También es importante que desarrolles una estrategia financiera y un plan para administrar tu tiempo y equilibrar tu vida personal y profesional, ten en cuenta que aunque puedas ganar más la estabilidad que consigas dependerá siempre de ti, de tu dedicación y la calidad de tu trabajo.

¿Cómo empezar a ser Freelancer?

La forma más rápida es a través de contactos, familiares, amigos o conocidos que puedan requerir de tus servicios. Pero no basta solo con esto, debes expandir tu alcance utilizando los medios disponibles para ello:

Redes Sociales, Plataformas y Herramientas mas recomendadas

Diseño gráfico y creatividad:

- **Behance:** Es una plataforma para diseñadores gráficos, fotógrafos y otros creativos para mostrar sus trabajos y conectarse con otros profesionales en su campo.
- **Dribbble:** La red social que permite a los diseñadores de todo el mundo compartir su trabajo y obtener comentarios de la comunidad.

Programación y desarrollo web:

- **Github:** Es una plataforma para desarrolladores de software para alojar y revisar código, colaborar en proyectos y construir software juntos.
- **Stack Overflow:** Es un sitio web de preguntas y respuestas para programadores y desarrolladores web que ayuda a encontrar soluciones a problemas específicos de programación.

Escritura y edición:

- **LinkedIn:** Es la red social profesional más grande del mundo, donde los escritores pueden conectarse con otros profesionales de su industria, buscar trabajo y promocionar sus habilidades.
- **Medium:** Es una plataforma de publicación en línea donde los escritores pueden publicar y compartir sus historias con una comunidad de lectores interesados en temas específicos.

Marketing digital y redes sociales:

- **Hootsuite:** Es una herramienta de gestión de redes sociales que permite a los freelancers administrar varias cuentas de redes sociales en una sola plataforma.
- **Hubspot:** Es una plataforma de marketing y ventas que ayuda a los freelancers a administrar el marketing por correo electrónico, las redes sociales y el contenido para atraer y convertir leads.

Fotografía y video:

- **Instagram:** Es una red social de fotos y videos donde los fotógrafos y videógrafos pueden compartir su trabajo y conectar con una audiencia global.
- **Vimeo:** Es una plataforma de alojamiento y compartir videos donde los videógrafos pueden mostrar su trabajo y conectarse con otros profesionales del video.

Campañas publicitarias

Son un conjunto de actividades y estrategias de marketing que se llevan a cabo durante un período específico para promocionar un producto, servicio o marca. Su objetivo es generar una respuesta positiva en el público objetivo y, en última instancia, aumentar las ventas o el conocimiento de una marca o servicio.

Son una gran herramienta debido a la gran flexibilidad de inversión que ofrecen, siendo las inversiones mas sustantivas las que mejores resultados obtienen.

Puedes realizar campañas publicitarias en redes sociales y plataformas dedicadas a esto, por ejemplo: instagram, facebook, twitter, linkedin, [Google](#) o [Youtube](#).

Networking

El networking (o red de contactos) se refiere a la práctica de establecer y cultivar relaciones con otros profesionales en tu campo o industria, con el objetivo de compartir conocimientos, recursos y oportunidades de trabajo. Esto puede ser beneficioso para cualquier persona que busque avanzar

en su carrera o negocio, ya que permite conocer a otras personas que pueden ofrecer información valiosa, asesoramiento y posibles colaboraciones u oportunidades de empleo. Además, también puede ser una forma efectiva de establecer y fortalecer tu marca personal, al permitirte conectarte con otros profesionales que comparten tus intereses y valores.

Hay varias formas en las que puedes hacer networking:

- Asistir a eventos y conferencias en tu campo o industria.
- Unirte a grupos profesionales en línea o en persona.
- Participar en discusiones y debates en línea o en persona.
- Solicitar recomendaciones y referencias de otros profesionales en tu red de contactos.
- Mantener el contacto con antiguos compañeros de trabajo o clientes.

Emprendimiento

El emprendimiento es la acción de iniciar y desarrollar un negocio o empresa, generalmente asumiendo cierto grado de riesgo financiero y de otro tipo en el proceso. Los emprendedores suelen identificar una oportunidad de negocio o una necesidad en el mercado y crear una empresa para ofrecer productos o servicios que satisfagan esa necesidad. Un emprendimiento puede tomar muchas formas diferentes y abarcar una amplia gama de industrias y tipos de empresas. Los emprendedores pueden ser dueños de pequeñas empresas independientes, startups en etapa inicial, empresas sociales o empresas tecnológicas, entre otros.

Nota: La gran mayoría de los emprendimientos fracasan. Se recomienda empezar realizando algo personal como freelancer y una vez que tengas una cartera de clientes, experiencia y una producción de recursos constante, entonces formaliza un emprendimiento.

¿Cuánto cobrar por mi trabajo?

Al ser freelancer, probablemente esta es la pregunta que más te harás al conseguir tu primera cotización. Y realmente no es una pregunta simple, pues depende de muchos factores, pero ten en cuenta que todo es relativo. No importa cuál sea el trabajo que tengas que hacer, siempre habrá personas cobrarán mas o cobren menos que tú por el mismo trabajo.

Sigue estos pasos para determinas con mayor facilidad cuanto cobrar por tu trabajo:

- Evalúa costos de otras empresas o personas alrededor del mundo.
- Ten claro ¿Para quién estás haciendo el trabajo?, Pues no es lo mismo realizar un trabajo para un vecino humilde que para una gran corporación, Incluso siendo el mismo trabajo, recuerda que la exposición tiene un precio.
- Pregúntate ¿Cuánto consideras que vale tu tiempo?

- Ten en mente tus costes operativos, es decir ¿Cuánto vale el mantenimiento de tus herramientas de trabajo? y ¿Cuánto cuestan los servicios asociados a tu trabajo?
- Entra en el contexto adecuado: No es lo mismo realizar un trabajo para alguien de Venezuela que para alguien de Hong Kong (Las economías muy son diferentes).

Notas:

- Siempre antes de dar algún precio, asegúrate de evaluar todo lo que el trabajo involucra.
- Confía en ti mismo y estudia más cada día, volverte mejor en lo que haces te dará más posibilidades de encontrar buenas ofertas o trabajos.