



VIDA FREELANCER

PARA

diseñadores web

JUAN PABLO DE LA TORRE VALDEZ
WWW.VIDAFREELANCER.COM

TABLA DE CONTENIDOS - ÍNDICE

Introducción y Primeros Pasos	6
¿Qué es un Freelancer?	6
Diferencias Freelancer y Empleado	8
Tipos de Freelancer.	9
Freelancer Ventajas, Desventajas y Consideraciones	11
Porque las Empresas Contratan Freelancers.	13
Prepararse Para ser Freelancer	14
Define tus metas como freelancer	17
Transición Hacia Freelancer.	18
Cómo Estimar los Costos de Operación	21
Estableciendo Tu Lugar De Trabajo	24
Creando tu Red de Contactos	26
Definiendo tus Servicios, Nicho e Industria	29
Define un Nicho	31
Diseño y Desarrollo Web Como Profesión.	33
Cómo ofrecer una experiencia única	35
Antes de Comenzar...	37

Permisos, Registros y Seguros	37
Contratos - Tu seguro para cada Proyecto	39
Cómo encontrar Otros Profesionales	43
Cómo Definir Precio a mis Servicios.	45
Sistemas para Recibir Pagos de tus Clientes	50
Cómo Asegurar que Recibirás tu Pago.	52
Contabilidad y porque llevarla	56
Impuestos.	57
Cómo Ofrecer tus Servicios	60
Disponibilidad, Cómo Anunciarla	60
Cómo Crear un Portafolio	62
Todo Sobre Clientes	63
Como Obtener tu Primer Cliente	63
Como Evitar Fraudes con Clientes	65
Ofrecer tus Servicios en Agencias de Publicidad o Diseño	68
Trabajar con Clientes del Extranjero	69
Plataformas Para Obtener Trabajo	72
Qué hacer cuando no encuentras Clientes	74
No he Encontrado mi Primer Cliente y mi Portafolio Continúa Vacío.	77
Cómo y Cuando Despedir a un Cliente	81

Cómo Obtener más Clientes.	85
Realizando el Trabajo	87
Que Trabajos Tomar y Cómo Tomarlos.	87
El primer contacto con el Cliente	91
La Primer Entrevista con el Cliente y Consejos	95
Como Asegurar un Proyecto y Ganar lo más posible	97
Preguntas que debes hacer antes de comenzar.	99
Quién Aprueba y Quién es el contacto	102
Entregar trabajo de calidad.	104
Como Cotizar y Darle Precio a tus Servicios	106
Introducción al Capítulo	106
Cotizar un Proyecto por Horas	108
Cómo Definir el Precio por Hora.	111
Cotizar un Proyecto por Proyecto	113
Cotizar un Proyecto por el Valor que Entregas	116
Cotizar un Proyecto por Factores Variables	119
Herramientas para Desarrollo y Diseño Web	122
Introducción	122
WordPress	123
Bootstrap	125

WooCommerce y Prestashop	126
Moodle	128
Dolibarr	129
Google Fonts	131
Pixabay y Pexels	132
Hosting y Dominio	134
Vida Freelancer	136
Introducción	136
Cómo Manejar Proyectos Grandes	137
Mantenerse Motivado	141
Cuándo Aumentar mis Precios	144
Crece e Integrar a más Personas al Equipo	147
Marketing más allá de tu red	150
Branding Personal	151
Otros Ingresos e Ingreso Pasivo	154
Como cambiar el Enfoque	156
Como Manejar Múltiples Proyectos	158
Cómo Cobrar el Trabajo Urgente	160
Qué Hacer Cuando no hay Trabajo	162



Introducción y Primeros Pasos

¿Qué es un Freelancer?

Un Freelancer es una persona que es empleado por su propia cuenta y no está comprometido a un empleador en particular a largo plazo.

Un negocio de una sola persona.

También se les conoce como empleados independientes o trabajadores por cuenta propia.

Una persona que trabaja específicamente en una parte o fase de un proyecto grande.

En Estados Unidos más de 10 millones de personas son Freelancers.

Siempre hay lugar para freelancers en cualquier economía, si los tiempos son buenos seguramente habrá mucho trabajo, si los tiempos son malos y no hay empleo, ser freelancer puede ser una forma de obtener un trabajo sin importar las condiciones laborales del país.

Puede ser que ya tengas un trabajo de tiempo completo, medio tiempo o por proyecto y quieras explorar esta etapa de convertirte en Freelancer.

Esa es la meta del libro y del curso, ayudarte con todo lo que necesitas saber para ser exitoso en esta etapa.

Diferencias Freelancer y Empleado

Las diferencias son obvias en cuanto al trabajo y relación con un trabajador, pero veamos la diferencia en cuanto a impuestos y los pagos.

Empleado	Freelancer
Es contratado por la empresa	Debe pagar sus impuestos por su cuenta.
El empleador paga y retiene los impuestos	No se le retienen los impuestos
No puede realizar deducciones de los impuestos	Puede deducir los impuestos

Dependiendo del país donde te encuentres hay ciertas leyes en las que alguien se le considera o no un Freelancer.

Desde el punto de vista personal es una carrera en la que encontrarás mayor control y libertad en tu tiempo, te podrás enfocar en proyectos que sean más de tu agrado.

Tipos de Freelancer.

Existen varios tipos de freelancers, los que ya cuentan con un trabajo estable y toman algunos proyectos por su cuenta, los que se enfocan 100% en ser freelancers y los que tienen un trabajo de medio tiempo y son freelancers el resto del tiempo.

Freelancers que ya cuentan con un trabajo.

Ventajas	Desventajas
Dinero Extra	Puedes estar cansado para tu trabajo de día
Puede ser una salida o realizar un trabajo menos rutinario	Cansancio y fatiga
Tus proyectos freelancers pueden ser porque este trabajo es más importante para ti.	Dificultad para sostenerlo a largo plazo

Freelancers de tiempo completo.

Ventajas	Desventajas
Horario Flexible	Difícil mantener el enfoque
Libertad para la creatividad	Todos los gastos son por tu cuenta
Trabajar desde cualquier lugar	Actualización constante

Freelancers mitad de Tiempo y Trabajo de Medio Tiempo

Ventajas	Desventajas
Dinero seguro para los gastos	Si el cliente pide una cita durante tus horas de trabajo será más complicado.
Tener tiempo para tus proyectos y trabajar te dará un buen balance	Será difícil hacer la transición hacia freelancer 100%.

Freelancer Ventajas, Desventajas y Consideraciones

Ventajas	Desventajas
Horario Flexible y Libertad	Difícil mantener el enfoque y motivación
Libertad para la creatividad	Todos los gastos son por tu cuenta
Trabajar desde casa o cualquier lugar	Distraerse Fácilmente
Elegir los proyectos que te interesan	No hay seguridad
Trabajar solo	
Los gastos se pueden deducir de impuestos	No hay seguro, pensión
Puedes viajar y trabajar	Separación y trabajar en casa

Antes de Comenzar.

- Aprende de Negocios y de tu área lo más que puedas.
- Decide tu enfoque y a que te vas a dedicar.
- Crea tu plan de negocios y los documentos (cotizaciones, contratos, etc)
- Construye tu sitio web

No necesitas ser un experto...

- No necesitas ser un experto en todo para comenzar a ofrecer tus servicios
- Tu confianza y aprendizaje se incrementará con cada proyecto
- Mientras que el proyecto no sea imposible, tómallo. Incluso aunque haya cosas que aún no conoces aprenderás a hacerlas conforme vas creando más proyectos.
- Dale a tu cliente una fecha real para entregarle su proyecto.

Porque las Empresas Contratan Freelancers.

Tal vez aún no estás segura o seguro de querer dar el paso hacia el Freelancing, tal vez lo compartiste con tu familia y no recibiste la respuesta que hubieras esperado, es normal que algo así suceda, tener la seguridad de un trabajo y dejarlo por algo incierto puede ser complicado y no es una decisión que se hace en 1 minuto, pero veamos las razones que existen por las cuales las empresas contratan freelancers, pero existen 2 principales:

1.- La empresa requiere un trabajo que los empleados actuales no pueden hacer.

En esta condición los freelancers pueden cobrar el proyecto a muy buen costo debido a que cuentan con las habilidades para desarrollar lo que la empresa necesita.

2.- Ayudar a la empresa debido a que tiene mucho trabajo.

En esta etapa ayudarás a hacer lo que la empresa ya hace, si este es el caso muy probablemente la empresa aún no sabe cuánto trabajo te darán o cuánto tiempo va a durar. Muchas veces esta etapa lleva a ser empleado en esa empresa.

Prepararse Para ser Freelancer

El ser freelancer tiene muchas ventajas, de pronto estarás trabajando con un horario flexible, tal vez eres de las personas que se sienten mejor trabajando a cierta hora del día o de la noche. Pero es importante tener muy en claro porque quieres ser freelancer, toma una hoja de papel y responde a estas preguntas.

¿Por qué te gustaría ser Freelancer?

Para tener un dinero extra, para tomar trabajos que te interesan, para pasar más tiempo con tus hijos o familia, para tomar vacaciones cuando tu decidas, todas son válidas, no hay respuestas incorrectas y el hecho de que ahora lo tengas anotado en papel ayuda a que una meta se cumpla.

¿Por qué no puedo hacerlo en mi situación actual?

Tal vez quieres tomar vacaciones cuando tu desees y tu trabajo actual no te lo permite, tal vez tienes hijos o familia y quieres pasar más tiempo del que tu trabajo actual te permite, anota tus respuestas, te ayudarán a tomar decisiones a futuro y mantenerte motivada o motivado.

¿Donde vas a trabajar?

Tal vez ya tienes un escritorio en tu casa, tal vez hay un cuarto vacío que nadie utiliza, o te gustaría trabajar en un café, incluso hoy en día existen las oficinas de co-working donde hay internet, luz, copias y escritorios, ten en cuenta de que algunas veces tendrás que hacer llamadas a tus clientes o recibir visitas por lo tanto debe ser un lugar silencioso y tranquilo, así que define un lugar para trabajar.

¿Qué necesitas para trabajar?

Un diseñador web solo necesita internet y una computadora, que tipo de computadora, de escritorio o laptop, tal vez un teléfono, si eres fotógrafo o escritor necesitarás equipo diferente.

¿Cuando vas a trabajar?

Te vas a levantar temprano o tarde, trabajaras de día o hasta la medianoche, o tal vez te gusta el silencio y trabajaras a partir de las 10 de la noche hasta las 4 de la madrugada, tal vez solo trabajarás los fines de semana, solo piensa en que cada semana debes realizar avances hacia tu proyecto.

¿Quien se verá afectado con estos cambios que harás?

Estás por realizar muchos cambios en tu vida y es importante conocer quiénes se van a beneficiar o verse afectados por el tipo de vida que estas por comenzar.

Estos hábitos nuevos es importante que los comiences a practicar lo más pronto posible. Antes de tener tu primer cliente es importantes que desarrolles nuevos hábitos levantarse a las 7 de la mañana y estar a las 8 listo para trabajar suena genial, pero algo muy distinto es hacerlo, busca que horario y que hábitos son con los que te sientes más cómodo, disfrutarás más tu vida como freelancer si trabajas en un horario y lugar en el cual estas contento.

Define tus metas como freelancer

Es importante definir metas y definir que es el éxito para ti, de esta forma notarás que estas progresando y te mantendrás motivado y enfocado.

Para cada persona el éxito es distinto, algunas creen que ganar más es signo de éxito, mientras que para otras el poder disfrutar más tiempo con su familia es el éxito.

Tus metas deben ser específicas. Y es muy importante que las tengas escritas, si piensas que te gustaría trabajar donde tu decidas, agrega algo como me gustaría trabajar desde una cabaña al menos 2 horas, tal vez no suene tan significativo hoy en día, pero dentro de 6 meses que lo cumplas, será muy satisfactorio y estarás lista o listo para nuevos retos y nuevas metas.

No tengas miedo de escribir metas ambiciosas, pero también es bueno mantenerlas realistas.

Si el dinero es tu máxima motivación o tu meta, una buena meta es definir cuánto dinero quieres ganar dentro de 6 meses o cuánto quieres ganar al mes.

Una vez que pase el tiempo y cumplas tus metas, continúa y realiza metas más ambiciosas, debemos tener una meta siempre para continuar nuestro desarrollo.

Transición Hacia Freelancer.

Cualquier actividad que realices hoy en día seguramente cambiará cuando des el paso hacia convertirte en freelancer, tendrás que realizar cambios y seguramente tendrás que responder a un par de preguntas

¿Cómo terminarás lo que haces hoy en día? Tal vez eres estudiante o tienes un trabajo y quieres hacer la transición hacia freelancer, tal vez has buscado trabajo y no encuentras.

¿Cómo utilizar lo que aprendiste en lo que haces ahora?

Cada una de las respuestas que tengas será diferente en base a tu actividad que tienes hoy en día.

Si ya tienes un trabajo:

No es recomendable únicamente renunciar y terminar mal con la empresa, así sea un trabajo que al final ya no disfrutabas, puedes utilizar los contactos y las personas que conociste ahí para obtener trabajo en el futuro, nunca sabes.

Si tienes un trabajo de tiempo parcial:

Un poco más complicado ya que si bien un trabajo de medio tiempo que son 20 horas a la semana puede suponer una entrada de dinero, te mantendría atado y no te dejaría ir hacia el futuro hacia tu nuevo futuro.

Por otro lado tener 20 horas de trabajo a la semana, te da flexibilidad de llenar el resto con horas de freelancer.

Si no tienes trabajo:

Tal vez el más complicado ya que pasar de no tener trabajo a ser freelancer es recuperar el hábito de trabajar, ya sea porque no has tenido trabajo recientemente o porque decidiste tomar un tiempo de descanso lo ideal es comenzar. Si recuerdas la segunda pregunta era como utilizar lo que aprendiste, y hay mucho aprendizaje en estar desempleado, la más importante es obtener un impulso por tu situación para utilizarla como el motor que te lleve a ser exitoso.

Si eres Estudiante:

Pasar de estudiante a freelancer seguramente será el cambio más grande, pasarás de realizar tareas a realizar trabajo y dependiendo de que hayas estudiado es que tendrás algún aprendizaje que podrás aplicar en tu nueva vida de freelancer, ya sea la parte técnica o administrativa.

Cómo Estimar los Costos de Operación

Espero que el capítulo anterior te haya entusiasmado y estés listo para convertirte en un freelancer, pero hay algo que debes tener en consideración: Estimar los costos.

Ya sea que tengas un trabajo fijo o desempleo, el convertirte en Freelancer te atraerá algunos gastos.

Existen distintos tipos de gastos:

Gastos grandes, de una vez o poco frecuentes.

- Equipo.
- Una computadora
- Un escritorio
- Una silla
- Permiso

Gastos recurrentes:

- Internet
- Energia
- Plan de teléfono
- Suscripciones que tengas
- Gasolina.

Gastos ocasionales:

- Asistir a alguna conferencia.
- Tomar Cursos.
- Promociones.
- Seguro del auto o médico.

Analiza cuales son tus gastos y que necesitarás para comenzar a ser freelancer, recomendaría evitar los gastos superfluos, si tu café de 5 dólares al día eleva mucho tu gasto, busca una opción de hacer café en casa, seguramente costará 20 veces menos, pero también es importante mantenerse motivado y feliz, así que si ese café te motiva y te hace feliz podrías recortar algo más, solamente tu sabes que te es lo que necesitarás.

Estableciendo Tu Lugar De Trabajo

Establecer tu lugar de trabajo debe ser una de las acciones más importantes que tomarás como freelancer:

Si recuerdas anteriormente mencioné 2 preguntas:

¿Donde trabajarás?

¿Qué necesitas para trabajar?

Estas preguntas las responderás más fácilmente imaginando como será un día de trabajo, afortunadamente como diseñadores y desarrolladores web nuestras necesidades no son demasiadas y muchas veces lo que necesitamos es necesario para muchas actividades:

Supongamos que pasarás unas horas al día respondiendo emails o en pláticas con tu cliente vía algún servicio de llamadas en línea, tal vez en esos casos cualquier lugar con una computadora o internet sea suficiente.

Después, tal vez quieras escribir una entrada en tu blog, compartir en tu Facebook o twitter, entonces tus necesidades siguen siendo las mismas.

Si después de eso estarás escribiendo código o manejando algún sitio web de los que hayas construido, de la misma forma solo necesitarás internet y tu computadora.

Si por la tarde presentarás una cotización, seguramente necesitarás una impresora y nada más que eso. Imagina como será tu día y con esto podrás descubrir que necesitarás y como arreglar el lugar donde trabajarás.

A mi me gusta reservar una hora para leer y en mi cuarto tengo un sillón para leer de forma tranquila, también tengo una mesa para tomar café que es algo que hago todos los días, en mi escritorio hay unas bocinas ya que me gusta escuchar música mientras trabajo.

Estas 3 últimas no son relacionadas al negocio, pero necesitas imaginar como será tu día para preparar tu lugar de trabajo y ser más eficiente.

Creando tu Red de Contactos

Si conoces muchas personas de tus trabajos anteriores o de la escuela, puedes utilizar estas personas para arrancar tu red de contactos.

No se trata de decirles a todos, soy freelancer y dame trabajo, eso vendrá más adelante, primero busca contactar personas, ex compañeros de trabajo o de escuela, pregúntales como les ha ido, que han hecho, trata de tener contacto con todos, si alguno tiene un negocio preguntarle por consejos que sepan que hay algo de interés y que no solo se trata de venderles.

Puedes crear un perfil en Facebook para toda tu red de contactos o también un perfil en LinkedIn.

Una vez finalizada la etapa de contactos y con una buena base, es buena idea comenzar a crecer tu red de contactos.

Asiste a conferencias y talleres, hay todo tipo de eventos, algunos enfocados a personas que van iniciando un negocio y otros con intereses similares donde se imparten talleres y dejan unos minutos para hacer networking, reparte algunas tarjetas de presentación ahí y pide que te agreguen a tu perfil de Facebook o LinkedIn.

Si eres una persona tímida, tal vez sea un poco más complicado iniciar una conversación y tal vez no todas las conversaciones que inicies tengan respuesta, pero no te preocupes, a estos eventos asisten muchas personas y por lo normal son personas abiertas a la conversación y que buscan expandir sus contactos.

Hay muchos lugares para buscar eventos cerca de ti o en tu ciudad, EventBrite, Eventos de Facebook, si agregas personas a Facebook cuando les interesa o asistirán a un evento tendrás esa notificación y te enterarás de los eventos otro sitio web es meetup.com, son excelentes lugares para expandir tu red de contactos.

Una vez que crezcas tu lista, envíales mensajes personalizados comentándoles que es lo que haces o invítales o indicar que les gusta tu página, pero evita enviarles el mismo mensaje a todos cientos de veces cada mes.

Con una red de contactos adecuada, pronto tendrás algunos de ellos comentándote que la empresa donde trabajan o que su negocio necesita una página web, así es como obtuve y he obtenido trabajo ya por 13 años.

Acércate a tus contactos y crece tu lista, pero no se trata de estarles enviando mensajes de venderles algo, no estas vendiendo aspiradoras o sartenes, tu servicio es un servicio de alta calidad y personalización, y pronto verás que algunas personas de tu red de contactos se convertirán en tus clientes.

Definiendo tus Servicios, Nicho e Industria

Lo peor que puedes hacer es decir que harás de todo, obtendrás mejores resultados como freelancer si ofreces un servicio a medida y enfocado hacia tus clientes.

Cómo defines a que te gustaría dedicarte y que servicios ofrecer:

- 1.- En que eres bueno.
- 2.- En que tienes experiencia.
- 3.- Que es lo que disfrutas hacer.

Tengo 13 años siendo desarrollador web, he creado tiendas virtuales, intranets, sitios para universidades y gobiernos, sitios de membresías, CRM's y ERP's para empresas. Algunas veces los clientes me han pedido animaciones 3D y aunque fue un área que en su tiempo me llamó la atención no es algo que haga, por lo tanto no tengo las habilidades y no es un servicio que ofrezco, decirle al cliente que si lo hago entregaría un mal proyecto, que afectaría el como me ven ellos, tardaría mucho y debido a que es un mal proyecto seguramente no podría cobrar mucho.

Lo mejor que puedes hacer es convertirte en un experto en tu área, define que área es la que disfrutas y en la que te quieres dedicar; así disfrutarás más tu carrera como freelancer, ya sea diseñador web, fotógrafo, programador de aplicaciones móviles, escritor, UI y UX, diseñador gráfico, siempre debes especializarte en tu área.

Define un Nicho

Aunque te quieras dedicar al desarrollo web, también es buena idea enfocarte en una industria, ya sea que te dediques únicamente a tiendas virtuales y te conviertas en un experto en esa área o crear sitios web de escuelas o universidades, sitios web de salud, hoteles, agencias de autos.

Para definir esto puede ser porque:

- **Conoces a gente en esa industria.** Tal vez un familiar es Doctor, le haces su página web porque necesitas comenzar a nutrir ese portafolio, le pides a cambio que muestre su página web a otros doctores y ahí comienzas a crear sitios web para doctores, te das cuenta que tienes las conexiones y te gusta y comienzas a buscar más doctores, podrías incluso comenzar a buscar doctores en Facebook y ofrecerles tus servicios debido a que has creado una gran variedad de sitios web para doctores, personalmente me he dedicado a sitios web de universidades porque tenía conexiones en esa área.
- **Es una industria que te gusta o conoces bien.** tal vez has trabajado por muchos años en la industria hotelera y ahora quieres hacer sitios web y sistemas de reservaciones para hoteles porque es una industria que ya conoces, Tal vez te gusta el fútbol, no pudiste ser futbolista o comentarista

y te enfocas en crear sitios y tiendas virtuales para equipos de fútbol porque es un área que disfrutas y que tienes conocimiento, sabes que es lo que están buscando los fanáticos y puedes crear un proyecto de calidad que elevará las ventas en línea de un equipo de fútbol

- **También puede ser que te dediques a una industria por una oportunidad**, supongamos que ha sido un mes malo y sale una oportunidad de desarrollar un sitio web para una industria de la que no sabes mucho pero el cliente quiere contratarte seguramente será algo que no dejarás pasar.

Personalmente he experimentado que hay nichos que son bastante malos para crear un sitio web: la construcción, usualmente obtienen sus clientes por contratos de gobierno así que no buscaría mucho por ahí.

También todo lo relacionado a Gobierno, los sitios web de gobierno usualmente son hechos por amigos de ellos, el gobierno usualmente tarda mucho en pagar y muchos gobiernos utilizan tecnología muy antigua por lo tanto te piden sitios web compatibles con las primeras versiones de Internet Explorer así que no hay mucho espacio para innovar, pero como vimos anteriormente, si tienes contactos ahí tal vez es algo que puedas aprovechar.

Diseño y Desarrollo Web Como Profesión.

Hay que decirlo de forma honesta, el desarrollo web es una actividad que cualquiera cree que ellos pueden hacer, he tenido clientes que dicen que su sobrino o su hijo hizo una página web en 1 hora y que no se les hace justo lo que les quiero cobrar.

¿El que todos podamos comprar unas tijeras y cortarnos el cabello por nosotros mismos no significa que debamos hacerlo y ahorrar 5 dólares verdad? Lo mismo pasa con el diseño web.

Ahora ¿Por qué ser desarrollador web si ya hay servicios como Wix o SquareSpace que cobran una mensualidad y el cliente puede hacer todo?

Estos servicios nacen como una opción para proyectos que son iguales o poco personalizados, clientes que siendo honestos buscan un servicio barato pero no precisamente de calidad.

Finalmente veremos el costo de Shopify.

\$299 DOLARES AL MES (VENDAS O NO)

2.4% POR TRANSCCIÓN

30¢ por transacción

si VENDES 1000 ARTÍCULOS DE \$25

$\$299 + \$0.60 (1000) + \$0.30 (1000)$

TOTAL: \$9,299 DÓLARES

Cómo ofrecer una experiencia única

Muchas personas ven su sitio web como un volante de papel de los que te entregan en la calle o como un tríptico, incluso muchos me dicen, la misma información del tríptico ponla en la página web.

En realidad estos clientes no están sacando provecho a lo que la web nos ofrece hoy en día y tampoco le sacan mucho provecho a su sitio web.

Un sitio web dará potencial ilimitado a los negocios que le ofrecerás tus servicios, hoy en día podemos crear sitios web con membresías, chats en línea, tiendas virtuales, video y más.

Veamos ahora algunos ejemplos:

Un sitio web de abogados puede tener una sección de preguntas y respuestas que puede ayudar a tener una idea más clara de su problema legal, también podrían obtener clientes con un pequeño formulario para agendar una cita con un abogado.

Un sitio web de médicos puede tener un formulario para registrar tus datos y acelerar el proceso de dar de alta el paciente, o también reservar en línea tu cita, ver la disponibilidad y seleccionar el horario que te convenga más.

Un sitio web de un Arquitecto podría tener videos de las construcciones, imágenes de alta calidad y un formulario para agenda una cita.

Finalmente un sitio web de una escuela podría tener una sección para tomar cursos, subir tareas, contactar el profesor, ver tutoriales de los mismos profesores para profundizar más el tema.

Netflix un servicio web en el que antes podías rentar películas ahora te permite verlas desde una página web, televisión o dispositivo móvil, utilizando tecnologías modernas de programación web.

Un sitio web abrirá nuevas oportunidades a tus clientes y tu como diseñador y desarrollador web serás el encargado de manejar estos proyectos y abrirles estas puertas a tus clientes.

Los sitios web como Wix o SquareSpace son limitados y tu como desarrollador web puedes conocer un poco más sobre tus posibles clientes y ofrecer un servicio a medida, una experiencia única que estas plataformas no ofrecen.

El resto del curso y libro se enfocarán a freelancers de desarrollo web, incluye los pasos a seguir para obtener clientes, entrevista con el cliente y finalmente el proceso para desarrollar y publicar un sitio web.

Antes de Comenzar...

Permisos, Registros y Seguros

Dependiendo del país donde vivas puede ser que requieras un permiso o licencia para operar como freelancer, no todos los países lo tienen, de hecho México no lo tiene hasta donde yo se pero igual cada ciudad es distinta.

Por lo normal quienes requieren licencia para operar son otro tipo de empleos como abogados, médicos, ingenieros civiles, etc, pero es importante que consultes si en tu ciudad es necesario tener algún permiso o licencia para ser freelancer como diseñador web.

En cuanto al Registro en Hacienda es necesario, debido a que algunos clientes van a necesitar factura y de hecho si quieres vender a entidades de Gobierno o Universidades te van a solicitar una factura ya que no aceptan proveedores que no estén registrados, tiene muchas ventajas pagar impuestos y lo veremos más a detalle más adelante.

En cuánto a seguros hay una gran variedad, médicos o de tu hogar, pero yo recomendaría un seguro para tu auto si tienes uno, no quieres tener problemas de este tipo y como estarás buscando clientes o visitándolos es importante que un accidente no te deje una deuda muy grande.

También hay seguros para tu oficina, así que es importante que realices una búsqueda y sobretodo analices que tipo de seguridad requieres.

Siendo honestos puedes comenzar tu proyecto sin nada de esto, esperando que hacienda no sepa de ti o que nunca tengas un choque, pero son riesgos que no quieres tomar y la tranquilidad que da tener todo esto en regla es mucho mejor.

Contratos - Tu seguro para cada Proyecto

Cuando alguien te contrata para un proyecto, deben estar de acuerdo en bastantes cosas para que el proyecto se lleve a cabo, que se hará, cuánto tiempo va a tomar y cuanto te pagarán, si no tienes todo esto, estas en problemas y pueden ser muy graves.

Las empresas grandes que contratan freelancers por lo normal ya tienen un contrato hecho, pero un negocio pequeño que va empezando o una persona que quiere que le hagas un sitio web, es muy poco probable tenga un contrato hecho, por lo tanto tendrás que hacerlo tu.

Un contrato debe tener 2 partes, siempre, el Acuerdo, que es lo que harás, y la consideración, que es lo que vas a recibir, que por lo normal es tu pago.

Pero hay términos que hacen que un contrato sea muy largo, y no tiene porqué ser así, con el simple hecho de que tu y tu cliente estén de acuerdo en que vas a entregar y lo que te va a pagar es suficiente.

Existe una parte del contrato llamada Cláusulas, en ellas se especifica que es lo que vas a entregar y que es lo que el cliente esta obligado a entregar, así como las fechas.

Un tip que te puedo dar es crear un contrato general con una sola hoja, y agregar una segunda página con todo lo que harás en el proyecto, de esta forma cada que tengas un nuevo cliente, solo la segunda página tendrás que escribirla nuevamente para describir lo que harás en el proyecto.

En tus archivos del curso he agregado un contrato, yo no recomiendo que lo tomes como esta, más bien modificarlo a tus necesidades pero muy importante, mostrárselo a un abogado para que te de sus observaciones y tengas un contrato en el cual no tengas problemas después o el cliente no quiera pagar o incumpla su parte.

Un contrato incluirá lo siguiente:

Una introducción, con una presentación de quiénes son las personas que firman el acuerdo, y donde el cliente en lugar de llamarlo por su nombre puedes llamarlo únicamente como el Cliente.

Después vienen las responsabilidades del freelancer, una descripción del trabajo que se hará así como guardar correctamente la información del cliente.

Después de las responsabilidades del Freelancer, vienen las responsabilidades del Cliente, una de ellas es pagarte, pero también proveer el contenido para que el trabajo se haga a tiempo, imágenes,

logotipos, textos, o si tu conseguirás todo, especificar que son parte de los entregables y responsabilidad del freelancer, tienes que ser muy claro en esta parte, ya que muchos clientes no se dan el tiempo de entregar su logo y puede retrasar el proyecto significativamente, algo que yo hago es definir una fecha para presentar los diseños después de cierta cantidad de días que el cliente entrega el contenido, y una segunda fecha para entregar el trabajo una vez que el diseño fue aprobado.

Finalmente viene la parte de la relación y propiedad, a quien le pertenece el producto final, es una licencia que se renueva cada año? el cliente se queda todo el trabajo? el diseñador se lo queda? aquí es donde debe definirse, así como otros gastos que puedan aparecer como el hospedaje, certificado de seguridad si es una tienda virtual, etc.

Algunos contratos también especificarán que pasará si alguien decide terminar el contrato.

Finalmente viene la fecha y la firma del contrato para garantizar que las 2 personas firmaron el contrato.

Es importante que tu y tu cliente tengan una copia del contrato, y te recomiendo que lo guardes en un lugar seguro, es tu garantía para que tu cliente pague y también para finalizar el proyecto, un mal contrato o no tener un contrato puede hacer que trabajes por 1 año seguido en los cambios del cliente y no recibir un solo pago.

Finalmente en una página aparte se agrega una descripción del proyecto con todos los detalles de lo que hará el freelancer y el cliente, de una forma más detallada.

También en esta hoja se agregan los términos para los pagos, porcentajes, como se van a dividir los pagos y las fechas para entregar avances, dependiendo del tipo de proyecto es que vas a dividir los pagos y los avances, lo veremos más adelante en como cobrar un proyecto y como cobrar un proyecto grande.

No utilices mi contrato como tal, personalizado a tus necesidades, incluso podrías buscar en internet por un contrato que te proteja para no tener problemas y solo preocuparte por entregar trabajo de gran calidad.

Cómo encontrar Otros Profesionales

También para tu negocio es muy importante encontrar personas y profesionales que te ayuden a crecer o solucionar problemas, los más comunes son un abogado, un contador y alguien que te venda un seguro.

El abogado te ayudará para desarrollar tu contrato como lo necesitas y te proteja, debe ser alguien que conozcas o que sepas que es un buen profesional.

Un contador debe ser alguien con la capacidad y seguridad de que realizará las declaraciones de impuestos, pero también necesitas alguien que te ayude con las deducciones y a pagar lo menos posible de impuestos dentro de la ley.

Finalmente viene alguien que te venda un seguro, al ser vendedores seguramente van a querer venderte algo que no necesitas para tener una comisión mayor, busca alguien de confianza que te venda lo que necesitas.

Pregunta en tu red de contactos para saber a quien utilizan, o asiste a los eventos en las páginas que mencioné anteriormente para conocer a alguien, asegúrate de conocerlos en persona y haz muchas preguntas, todas las dudas que tengas, ahí te darás cuenta de si te inspiran confianza o no.

Seguramente encontrarás profesionales comprometidos y que te ayudarán a tener mayor seguridad en tu vida como freelancer.

Cómo Definir Precio a mis Servicios.

Sin duda es uno de los temas más complicados, si le preguntas a 20 freelancers cuanto cobran una tienda virtual, seguramente recibirás 15 precios diferentes y los otros 5 te dirán que necesitan saber que necesitas.

Si cobras mucho, seguramente pocas empresas te van a contratar.

Si cobras poco, te dejará esa sensación de que estas cobrando poco y que pudiste haber negociado un pago mayor, lo cual muchas veces lleva a la frustración.

La mayoría de los freelancers cobran poco. Y la razón por la que cobran poco es muy sencilla, utilizaré el ejemplo en dólares ya que el Peso Mexicano tiene un valor distinto al Precio Colombiano por ejemplo.

Si tienes un trabajo actual, donde ganas \$ 400 dólares a la semana, muchos freelancers hacen la siguiente división.

$$400 \text{ Dólares} / 40 \text{ horas} = 10 \text{ dólares la hora.}$$

Lo cual es muy muy poco.

Es poco por las siguientes razones:

1.- No vas a trabajar las 40 horas desde el primer día. Seguramente con el paso del tiempo esas 40 horas las vas a llenar fácilmente, pero al principio cuando estas comenzando es más complicado.

Si Cobras 10 dólares la hora y te contratan para instalar PayPal en una tienda virtual, utilizas WordPress y solo debes instalar un Plugin, activarlo y probar; calculas que solo te tomará 2 horas estarás cobrando \$20 dólares y tendrás que esperar para el próximo cliente.

La segunda razón por la que la operación anterior no es la adecuada es, que de ahora en adelante, los gastos que antes hacia tu jefe y tu no te preocupabas como la energía, el internet, ya los tienes que pagar tu, por lo tanto dividir tu salario entre las 40 horas no es adecuado.

Otra regla que muchos freelancers siguen es la de cobrar 3 veces más.

$400 \text{ Dólares} / 40 \text{ horas} = 10 \text{ dólares}$

$10 \text{ Dólares} \times 3 = 30 \text{ dólares la hora.}$

Que es mucho mejor, recuerda que ahora que eres freelancer deberás realizar muchos gastos además de pagar impuestos, por lo tanto esta forma es mejor que la anterior.

No siempre es la forma adecuada, pero si vas a cobrar por hora, esta es una forma, que veremos más a detalle más adelante.

La tercer razón por la que muchos freelancers cobran poco es porque creen que nadie pagaría tanto, algunos freelancers cobran 500 dólares por una tienda virtual, otros \$1,000, y otros no hacen nada por menos de \$2,000 dólares, otros solo te consiguen un buen hosting por esos \$2,000, así que hay una gran variedad de precios.

Puedes conocer cuanto cobran otros freelancers preguntando en tu red, a tus amigos o personas que se dedican a lo mismo, pero ten en cuenta que un Freelancer de México cobra distinto a un freelancer de España, por lo tanto recomendaría preguntar a personas de tu ciudad, seguramente en las páginas que mencioné anteriormente, Facebook Eventos, meetup.com o EventBrite encontrarás otros freelancers, ahí puedes preguntarles.

Muchas personas cobran poco aunque saben que otros freelancers cobran mucho porque no creen que alguien les pueda pagar esa cantidad a ellos, especialmente si están aprendiendo, pero bastarán unos cuantos proyectos para ser un experto y comenzar a cobrar como los demás lo hacen, más adelante veremos cuando y como es necesario subir tus precios.

Algo curioso también sobre cobrar poco, es que muchos clientes acostumbrados a contratar freelancers saben el valor de un proyecto, si reciben 5 propuestas de mil dólares pero ven la tuya de 150 dólares, pensarán que no eres tan bueno como los demás y eso te dejará totalmente descartado, si cobras muy poco solo por tener trabajo, pronto te encontrarás con tus clientes solicitando una gran cantidad de trabajo, a un precio muy bajo, solo porque lo pueden pagar, eso te llevará a que la empresa valore poco tu trabajo.

Ahora, veamos el otro lado de la moneda: **cobrar demasiado.**

Aquí es donde entra algo llamado Precio por valor, si llegas a la empresa con una cotización de 5 mil dólares para crear una tienda virtual, justificas el precio, les dices que las tiendas virtuales están creciendo y vendiendo más; y que con una campaña en redes sociales pueden vender 30 mil dólares el primer mes, el trabajo es tuyo.

Pero si no hay una justificación de por medio, si la empresa cree que no recibirá el valor adecuado o tu cotización es 30 veces mayor a las otras, lo más seguro es que el trabajo se lo den a alguien más.

Con eso tienes el conocimiento adecuado de como darle un valor a tu trabajo, el valor adecuado es el que tu creas que vale tu trabajo teniendo en cuenta todos los aspectos de cobrar poco o cobrar mucho, al final del mes debes generar cierta cantidad de acuerdo a tus costos mensuales.

Conoce tu verdadero valor y lo que te gustaría ganar, lo que ofreces a la empresa y seguramente estarás dando el valor adecuado a tu trabajo.

Más adelante veremos como presentar una propuesta de cotización ganadora para que tus clientes nunca te digan que no y también un capítulo donde veremos a fondo estas 4 formas de cotizar tus proyectos.

Sistemas para Recibir Pagos de tus Clientes

Es importante que ofrezcas a tus clientes distintas opciones para recibir pagos

La más fácil es una cuenta bancaria, pero te recomiendo que si ya tienes una, obtengas otra, no recomiendo que mezcles tus ingresos del negocio con tus ahorros personales, eso va a facilitar la contabilidad en el futuro y sobretodo nadie sabrá de tus ahorros actuales.

Muchos clientes te pedirán que si te pueden pagar con cheque, esto para deducciones de impuestos, en estos casos y dependiendo del país donde vivas, al menos en México es necesario depositar el cheque a tu cuenta bancaria.

Si trabajas con clientes de otras ciudades o países, puedes buscar opciones como PayPal o Payoneer, estas opciones te permitirán tomar el dinero en tu cuenta y depositarlo al banco para tener el dinero disponible, ten en cuenta de que PayPal te cobra alrededor de entre 3% y 4% por lo tanto si cobras \$100 dólares, recibirás \$96, así que es buena idea decirle eso al cliente si quieres recibir tu dinero completo o agregarlo a la cotización o contrato.

Pregunta a tus clientes en tu primer junta como quieren pagar, ya sea efectivo, cheque, PayPal, como ellos se sientan más cómodos, incluso podrías colocar los distintos métodos de pago en tus contratos y que ellos elijan que servicio o como pagaran, recuerda mientras más opciones les des, más rápido te pagaran.

Cómo Asegurar que Recibirás tu Pago.

Si conoces a un freelancer pregúntale si alguna vez ha tenido un cliente que no le haya pagado, todos tienen una historia con un cliente así. Pero hay formas de evitar que esto te pase a ti.

Primero es el contrato, debes definir todo el trabajo que harás, pero también como te van a pagar (efectivo, cheque, etc) y en que porcentaje (50% al inicio y 50% al final, todo al inicio, etc)

En las cláusulas del contrato debes definir que es lo que harás, de esta forma cuando llegue el momento de pagar, le dirás al cliente que has cumplido con tu parte y es momento de que el cumpla con la suya.

Pero no basta con esto, debes poner en tu contrato también, que pasará si el cliente no te quiere pagar, debes ser realista y debe ser algo legal: obviamente no le vas a pedir su empresa como castigo por no pagarte, debes estar preparado para realizar esta acción en caso de que el cliente no te pague y para ello es que ya conoces a un abogado como mencionamos anteriormente.

Otra recomendación para que no te pase que el cliente no te quiere pagar es, no inicies ni hagas nada de trabajo hasta que el contrato este firmado, tal vez estas entusiasmado por este proyecto, tal vez es

tu primer cliente, pero es importante que el contrato este firmado antes que nada, también el cliente debe estar dispuesto a comenzar el proyecto y proveer el material para la realización de este.

Otra forma de garantizar que te pagarán es pedir en el contrato un avance del 50% para comenzar el proyecto y 50% al finalizar, algunos freelancers solicitan el 100%, mientras que si es un proyecto largo y costoso, usualmente se puede dividir en 3 pagos de 40%, 30% y 30%, si el proyecto es muy largo y no quieres quedarte sin dinero por mucho tiempo, puedes especificar en el contrato que cada 2 semanas se verán avances y se debe realizar un pago. Pero lo mejor es que lo platicues con tu cliente y firmen el contrato.

Ahora, muchos clientes te dirán que pedirles el 50% sin hacer nada pareciera que les estás diciendo que no confías en ellos y ellos si deben confiar en ti y es perfectamente válido, serán pocos los que te dirán algo así, pero puedes justificar los gastos de arranque del proyecto, de la cita que estás realizando, del trabajo que comenzarás y que necesitas adquirir algunas cosas para comenzar el proyecto.

Algunos clientes te pedirán una factura por el 50% para deducir de impuestos y es perfectamente válido.

Una vez que finalizas el proyecto deberás presentar una factura o nota, de esta forma tu cliente tendrá un control.

En tu nota deberás incluir datos como tu nombre y número de teléfono, así como la cantidad que te deben pagar y en cuantos días deberán hacerlo, tu decides cuantos días le das a tu cliente para que te pague, si quieres que te pague ese día de la entrega yo recomendaría que le avisaras con tiempo para que tengan el cheque o pago listo.

Agrega la fecha, de otra forma el cliente podrá retardar tu pago ya que no hay una fecha, finalmente describe porque es el pago, agrega la descripción de lo que hiciste y la cantidad.

Si le dices a tu cliente que te debe pagar en 20 días y no han pasado los 20 días se paciente, entiendo que todos queremos recibir nuestro dinero especialmente cuando terminamos ya un proyecto, pero si le das 20 días para pagar y no han pasado no hay nada que hacer y lo que menos es tener un problema a esas alturas.

A algunos clientes les dirás que tienen 20 días para pagarte y te llamarán al segundo día, otros se esperaran al final, así que encontrarás todo tipo de clientes, si se pasa el tiempo debes estar preparado para actuar.

Contabilidad y porque llevarla

Es buena idea tener una cuenta de banco para la contabilidad, pero también es buena idea tener un control de gastos e ingresos, puedes guardar el registro en papel, pero también en computadora, existe software para contabilidad y llevar un control gratis y de paga, uno gratis es gnucash.org

En Wikipedia también encontrarás un listado de software gratuito para tu contabilidad.

Saber la contabilidad es importante, saber cuanto dinero tienes te ayudará a tomar decisiones para crecer tu negocio y realizar inversiones para continuar creciendo tu negocio, tal vez rentar un lugar, contratar a alguien, más publicidad, etc. Pero todo empieza por saber cuanto dinero hay disponible.

Impuestos.

Los impuestos son complicados, hay unas reglas que aplican a todos los países pero las leyes de cada país pueden ser diferentes, en algunos casos pagarás el 20% de lo que ganas, en otros 40%. Tal vez tu contabilidad de tus ingresos de freelancer debe presentarse por separado de tu ingreso personal.

Ser freelancer te permitirá deducir impuestos de gastos del negocio, algo que como empleado no es posible.

Si eres empleado actualmente y cobras \$1,000 dólares, notarás que en tu pago no te llega el saldo completo, sino que ya te descuentan los impuestos y no hay nada que puedas hacer, ese dinero te lo descuentan antes de que llegue a tus manos.

En el caso de los freelancers esos impuestos debes pagarlos tu, pero la buena noticia es que se pagan al final y puedes realizar deducciones para no pagarlos o pagar lo menos posibles.

Si eres un freelancer que necesita una computadora, internet, teléfono, gasolina, seguro del auto, viajes, renta de una oficina, comida en un restaurant o realizaste un evento, todos estos gastos pueden deducirse de impuestos.

Supongamos lo siguiente:

\$1000 es tu ganancia

20% es el impuesto, tendrías que pagar \$200 dólares de impuestos.

Te quedarán \$800 dólares.

Pero si realizas algunas adquisiciones...

Computadora - \$700 Dólares.

Gasolina - \$50 dólares

Plan Teléfono, Internet, Energía - \$100 Dólares

Seguro de Auto - \$150

Tus ingresos de \$1000 dólares serían igual a tus gastos de \$1,000 dólares, por lo tanto no tendrías que pagar impuestos ya que son gastos del negocio y se deducen de tus ingresos.

Si fueras empleado, seguramente en lugar de los \$1,000 recibirías \$800, pero los gastos por una computadora, energía, gasolina, no se pueden deducir y terminas ganando menos dinero en realidad.

Para saber que deducciones puedes realizar, consulta con un contador, el te dirá que más puedes deducir, un buen contador debe ayudarte a pagar la menor cantidad de impuestos posible siempre dentro de la ley.

Cómo Ofrecer tus Servicios

Disponibilidad, Cómo Anunciarla

Una vez que tienes todo listo: tu oficina, tu equipo, sabes a que hora vas a trabajar, definiste tu servicio es importante comenzar a buscar tu primer cliente, este es un proceso en ambas direcciones, debes buscar tu cliente pero también los clientes deben tener donde encontrarte

Al ser un diseñador de páginas web lo ideal es que tengas una página web, no uses plantillas, debe ser algo único y que refleje tu personalidad, lo peor que puedes hacer es ser diseñador de páginas web y compartir una misma plantilla con otros 500 diseñadores, toma tu tiempo para desarrollar tu página web, puede ser un landing page de una página para iniciar.

Muestra una descripción de lo que haces, a que industria te enfocas y que tipo de clientes son con los que disfrutas trabajar o cuales son los que te gustaría trabajar, también es importante que agregues tus habilidades, pero en lugar de poner Diseñador experto en UI y UX, coloca algo como Diseñador enfocado en crear sitios web atractivos visualmente y que generan ventas.

También agrega quien eres, que proyectos has trabajado y tu experiencia, escribe de forma clara y breve, no necesitas escribir 5 hojas de tus conocimientos.

Finalmente agrega una forma de contactarte, algún teléfono para que te llamen o por email, dependiendo de los clientes se sentirán más confiados de una contactarte de una forma o de la otra.

Busca otros sitios de freelancers por ideas y ve el contenido que tienen ellos, no debes copiarlo como esta pero te servirán de inspiración para crear tu sitio web.

Finalmente necesitarás un hosting y un dominio, si tienes una plataforma de blog en tu sitio web como WordPress, escribe una entrada de blog ocasionalmente, un sitio web no es algo que se crea y se abandona, debes darle la atención necesaria, esa atención que le das lo notarán los posibles clientes.

Crea un Facebook y un twitter de tu negocio, el nombre en las redes sociales debe seguir el mismo nombre de tu página web, estas creando una marca y la marca debe tener el mismo nombre en todas sus páginas, colores y debe verse uniforme, Instagram es una excelente red social para subir imágenes de los trabajos que realizas y que has realizado, aprovecha todos estos medios que son gratis para comenzar a darte a conocer.

Cómo Crear un Portafolio

Cada vez que visitas un cliente te preguntarán por los sitios web que has hecho, esto por 2 cosas, muchos clientes han tenido malas experiencias en el pasado con otros freelancers y también para darse cuenta de que tienes las habilidades para realizar el trabajo; y un portafolio es el medio adecuado para demostrar esas habilidades.

Cualquiera que sea tu área de freelancer siempre es buena idea tener un buen portafolio, si eres diseñador gráfico, los trabajos que has hecho, si te dedicas al video y animación, esos videos te ayudarán, si te dedicas al maquillaje una foto de antes y después, y si eres diseñador web, los sitios web que has construido.

El hecho de que tu hayas creado los sitios web no quiere decir que deben ir directo al portafolio, pregunta a tus clientes si esta bien mostrarlos como parte de tu portafolio, agrega el portafolio a tus redes sociales, twitter, Instagram, Facebook, a tu página web, y haz que sea visible.

Si no tienes un portafolio, francamente será difícil comenzar a tener trabajo, pero tengo un capítulo completo de como obtener tu primer trabajo y como armar un portafolio a más detalle más adelante en el curso.

Todo Sobre Clientes

Como Obtener tu Primer Cliente

Con suerte desde el momento en que le has dicho a tus familiares, amigos y tu red de contactos que serás freelancer tal vez alguien ya te contacto y te solicitó un sitio web.

Si no ha sido así, no te desanimes es muy común que esto suceda, a veces obtener el primer cliente es el más complicado de todos, la buena noticia es que se hace más fácil conforme vas teniendo más clientes.

Además de crear tu sitio web y tus redes sociales, es necesario realizar un poco más para obtener tu primer cliente y hay cosas que aún son recomendadas.

Realiza un Banner de promoción especial en la creación del sitio web y suelo a tu twitter, Facebook, Instagram y más.

Elabora una tarjeta de presentación y asiste a meetups, workshops y conferencias, casi siempre hay una hora de networking y ahí podrás repartir algunas tarjetas, recuerda que existe meetup.com, EventBrite

y Facebook eventos para encontrar eventos cerca, pasa una mañana de sábado en un evento repartiendo tarjetas.

También puedes ir a alguna Expo de Negocios, y dejarle tu tarjeta a la persona encargada, nunca sabes si quien esta en el stand es el dueño o no, pero son posibilidades.

Inscríbete a los directorios de empresas locales, casi todas las ciudades tienen directorios gratuitos, agrega tu página en ellos, si tu ciudad no tiene uno, porque no hacerlo tu? tu proyecto personal irá a tu portafolio.

Pocas veces una llamada hacia una empresa se transforma en un cliente, pero definitivamente es algo que podrías intentar, de la misma forma enviar un e-mail, cuando comencé llegue a obtener 2 clientes de una lista de emails que yo mismo obtuve de la sección amarilla.

Ahora, algunos dicen que puedes obtener tu primer cliente para agregarlo a tu portafolio haciendo trabajo gratis, definitivamente esta opción la dejaría hasta el final, más adelante en este capítulo encontrarás un apartado llamado No he encontrado mi primer cliente y mi portafolio continua vacío donde te diré que hacer para sacar máximo provecho a un diseño que hagas gratis.

Como Evitar Fraudes con Clientes

Veamos como evitar perder tiempo y dinero en el proceso de la creación de un sitio web.

Hay que decirlo, las personas que buscan engañarte están buscando siempre encontrar una nueva forma de hacerlo.

Una forma muy común para identificar a alguien que te busca engañar es cuando te ofrecen una parte de las ganancias de un negocio. Te dirán que te ofrecen el 20% de las ganancias de este nuevo proyecto si se los haces gratis, esto sin duda es complicado ya que ¿como sabrás cuales son las ganancias? El Cliente te puede decir que no hay ganancias y continuar disfrutando de tu trabajo gratuito, no aceptes ofertas así.

Te ofrecen pagarte en especie o sin dinero, esto es genial si te ofrecen pagarte con algo que necesitas, ya sea una computadora, teléfono móvil, tablet o algo que te gustaría tener, pero asegúrate de que se cumpla lo que te ofrecen, que pasa si al terminar el proyecto la compañía cierra y no obtienes lo que deseabas, exige que el artículo sea entregado al comenzar.

Te ofrecen pagarte con recomendaciones, no lo hagas, un buen proyecto irá a tu portafolio donde podrás obtener mejores recomendaciones y además ganar dinero extra, aunque suene extraño este tipo de comentarios por parte de los clientes es muy común.

Te piden el primer diseño gratis por que habrá más trabajo, yo siempre les digo que si me piden 5 páginas web la sexta se las dejo gratis, y ¿Sabes cuantas veces he hecho 5 páginas para un cliente? ninguna, estos clientes no tienen la intención de pagar por un servicio, buscan quien se los haga gratis, aléjate de este tipo de clientes.

Cuando el Cliente te pide algo ilegal, no hablo de crear un sitio web que robe tarjetas de crédito de los clientes o que ofrezca un servicio ilegal, si el cliente te comparte proyectos que no son de él como parte de su portafolio, imágenes o videos que no son de su propiedad, lo más seguro es que busquen otras formas de continuar engañando.

No los puedes ubicar, es muy común que algún cliente se niegue a darte su número de teléfono, te llame de números diferentes, no tenga un domicilio real, estas son sirenas de alarma que suenan y debes prestar especial atención, si un cliente no tiene domicilio o te llama de números diferentes, es muy probable que una vez finalizado el proyecto se desaparezca y no puedas encontrarlo.

Si el cliente te pide dar dinero para ser considerado, nunca debes dar dinero para ser considerado por un trabajo o para que la empresa pueda darte de alta como proveedor, este es un indicativo de que solo tomaran tu dinero y se irán, en algunos casos algunos clientes te pedirán que estés dado de alta en la Cámara de Comercio o dado de alta como proveedor y te piden algunos documentos o copias y esto esta bien, pero si te piden una fuerte cantidad a cambio de ser considerado como proveedor evita hacerlo.

Algunos proyectos con estas señales pueden salir bien, pero es muy probable que no sea así, te recomendaría no tomar ningún proyecto que tenga estos signos.

Ofrecer tus Servicios en Agencias de Publicidad o Diseño

Las agencias de publicidad son un excelente lugar para obtener más trabajos, algunas se les conocen como agencias digitales donde todos los empleados trabajan de forma remota.

Ventajas De trabajar en una agencia de diseño.

Son más abiertos a contratar Freelancers

La mayoría te contratan para proyectos en específico.

Bien pagado, las agencias por lo normal son contentas de que cobres bien por un servicio debido a que ellos siempre ganan más del doble.

Desventajas

Algunas te pedirán ir a la oficina de ellos o del cliente al menos una vez a la semana.

Si les gusta tu trabajo seguramente te van a contratar para más, que no es malo, pero al ser largos periodos y debido a que tienes que asistir a una oficina, tal vez si tu meta para ser freelancer era poder viajar y la libertad este plan tenga que esperar un poco

Trabajar con Clientes del Extranjero

Sin duda es el sueño de casi todos nosotros, he puesto el ejemplo de un salario en dólares a lo largo del curso, para evitar conversiones entre monedas, pero cuando trabajas con clientes del Extranjero estas cobrando realmente en dólares el cual en toda Latinoamérica tiene un costo muy alto.

Cuales son las ventajas de trabajar con clientes del extranjero.

La ventaja principal es que puedes cobrar un poco más y con eso es suficiente.

Desventajas:

El huso horario, recibí una propuesta para trabajar hace tiempo con un cliente de Suecia, nuestros horarios simplemente no coincidían, cuando el estaba despierto a las 9 de la mañana en México eran las 2 de la madrugada y yo no podía responderle, cuando yo estaba listo para trabajar a las 10 de la mañana en su ciudad eran las 5.

Si estás en Latinoamérica, busca clientes de Estados Unidos o Canadá, seguramente el huso horario será más compatible

Si estás en España podrás encontrar clientes de países Europeos ya que seguramente de países como Estados Unidos o Canadá tendrás el mismo problema de horarios muy diferentes.

El Idioma, si no hablas inglés puede ser que entiendas mal un requerimiento o necesidad de tu cliente y entonces estarás entregando algo totalmente distinto o cotizando mal un proyecto.

Ahora, como obtener un cliente del extranjero.

Necesitarás crear tu sitio web en inglés y español, les puedes mencionar a tus posibles clientes que estas comenzando a obtener clientes del extranjero y por eso aún no creas tu sitio web o tu portafolio en la versión en inglés. Si tienes un sitio en WordPress, hay plugins que te permitirán tomar tu sitio web actual y convertirlo en uno de múltiples idiomas, así que no necesitas empezar de 0 nuevamente.

Busca trabajar con otros diseñadores freelancer y ofrece un servicio complementario, hay varios grupos de Facebook donde se unen personas que son freelancer, algunos son diseñadores gráficos buscando personas que puedan crear una página web, o al revés personas que escriben código pero no saben diseñar.

El servicio que yo recomiendo que ofrezcas es uno que se conoce como White Label, puede sonar cruel pero es donde vas a encontrar buenas oportunidades, básicamente es crear todo el proyecto pero dejar que otra empresa diga que ellos lo hicieron y pongan su nombre en el. Lo siento si eso te desanima un poco o suena cruel pero muchas empresas es lo que buscan.

Evita las plataformas de trabajos, en el siguiente capítulo lo veremos, recomiendo más los grupos en Facebook, evita los grupos saturados y llenos de Spam con gente que no es real, utiliza lo aprendido en el título de evitar fraudes para tener un buen juicio de posibles clientes.

Las personas que necesitan tus servicios están ahí, hace 1 año que comencé a buscar clientes de Estados Unidos me tomó 3 meses conseguir 5 clientes diferentes en los grupos de Facebook, personas que siempre me pagaron a tiempo y me trataron con respeto, evita también auto-promocionarte eso solo devalúa tu trabajo ya que como mencioné anteriormente, no estas vendiendo sartenes o aspiradoras, verás que los mensajes comienzan a aparecer incluso aunque de principio elijan a otras personas continúa insistiendo, esa puerta se derribará algún día, únete a las conversaciones de otros, participa y hazte conocido en los grupos, prácticamente es lo mismo que ampliar tu red solo que ahora en Facebook ya que es más complicado viajar a eventos en otro país y páginas como Twitter o LinkedIn no dan buenos resultados para esto.

Plataformas Para Obtener Trabajo

Te resumiré el capítulo completo: ¡NO! pero si aún tienes dudas de si son para ti estas plataformas continúa leyendo :)

Hay muchas plataformas para obtener trabajos freelancer y evitaré dar nombres solo para no meterme en problemas legales.

Estas plataformas funcionan de la siguiente forma

1. Un cliente escribe lo que necesita; por ejemplo: un sitio web en WordPress con WooCommerce, recibir pagos de PayPal y quiere un diseño a medida.
2. El cliente agrega un presupuesto que usualmente es muy bajo incluso para Latinoamérica.
3. El cliente añade en cuantos días debe estar finalizado el proyecto y publica la oferta.

Una vez que publica su oferta, los freelancers comienzan a ofertar, diciendo que ellos pueden hacer el trabajo por la mitad del dinero, en 1 día, se presentan varias propuestas y finalmente el cliente decide con cual cliente trabajar.

El cliente deposita el dinero en la página, el freelancer comienza a trabajar y una vez que ambas partes están contentas el dinero es depositado al freelancer.

Evita a toda costa estas páginas, hay personas ofreciendo servicios a precios ridículos y créeme ninguna empresa grande o dispuesta a pagar una buena cantidad de dinero utiliza estos servicios.

Muy probablemente te sientas tentado a inscribirte a estas páginas y comiences a ganar ofertas para crecer tu portafolio, si lo harás, recomendaría hacerlo únicamente para crecer el portafolio pero no para hacer una vida en estas páginas,

Si cobras poco solo por tener trabajo, te encontrarás pronto trabajando mucho y ganando poco.

Esa dicho que dice:

***Prefiero 1000 clientes
de 1 dólar que 1 cliente
de 1000 dólares
no es necesariamente
correcto en freelancers.***

Qué hacer cuando no encuentras Clientes

Es muy probable que en cuanto avises a tus familiares, amigos o tu red de contactos que trabajarás como Freelancer más de alguno te pida realizar trabajo muy barato o gratis.

Si alguien te pide trabajo gratis y nunca has tenido un cliente ni has comenzado tu portafolio, no digas que no tan rápido pero tampoco digas que si tan rápido, mantén esa puerta abierta pero continúa buscando y solo realiza este proyecto si no tienes más opción para obtener tu primer cliente.

Tiene sus cosas buenas o malas hacerlo, en primera es bueno porque tendrás por fin un proyecto, si es un familiar o amistad a quien aprecias es una buena forma de hacer algo bueno por alguien que es importante para ti.

El único problema de realizar trabajo gratis es que muchas veces las personas no valoran lo que no les cuesta.

Si comienzas a detectar el siguiente comportamiento en tu cliente tal vez sea buena idea buscar otras opciones:

- Si la persona no te envía contenido.

- No responde tus emails o llamadas.
- No hace tiempo para verte y mostrarle avances.

Esto es un buen indicativo de que la otra persona no está tomando en serio la creación de su sitio web, pero en tu caso requieres y necesitas comenzar a alimentar tu portafolio, por lo tanto sin dar mucha explicación dile que te salió otro proyecto y comenzarás a trabajar a la brevedad en él, dile que más adelante pueden continuar trabajando en el proyecto y busca alguien más que si tenga deseos de realizar un sitio web.

Si vas a regalar un proyecto o cobrar muy poco debe ser un proyecto que no te consuma semanas, meses o años, y tienes que dejarle muy en claro esto a la persona a la que le realizarás el proyecto. Tampoco debes gastar de tu dinero, por lo tanto el hospedaje y el dominio es algo que ellos deberán cubrir.

Ahora, regalar un proyecto a alguien, es bastante válido; realizar un proyecto gratuito para un amigo o familiar sobretodo si es alguien a quien aprecias y estas agradecido con esa persona, definitivamente es algo que tal vez quieras hacer en algún punto de tu carrera y hacerlo cuando vas comenzando para

alimentar tu portafolio es una buena opción, incluso puedes hacerlo mientras tienes un trabajo fijo si es el caso para ir alimentando tu portafolio.

Regalar un trabajo no se limita únicamente a familiares y amigos, tal vez hay una organización no gubernamental con la cual te identificas, hacen algo que te interesa y te gustaría donarles un sitio web, por lo tanto es una excelente opción también.

Si vas a regalar un sitio web debes tener exposición y visitas, y veremos más recomendaciones para hacerlo en el siguiente capítulo.

No he Encontrado mi Primer Cliente y mi Portafolio Continúa Vacío.

Tal vez has probado distintos consejos para obtener tu primer cliente o comenzar a agregar algo a tu portafolio y no has tenido éxito, incluso tal vez intentaste regalar un proyecto a un familiar y no salió bien. **No todo está perdido.**

Si tienes algún amigo o familiar que quieren un sitio web y quieres hacerlo como agradecimiento o porque los estimas, esta muy bien y es perfectamente válido.

Pero si lo que buscas es reconocimiento, exposición y que tu trabajo sea visto lo más posible tal vez quieras hacer el sitio web para un negocio más grande que la tienda de abarrotes de tu tía.

Aquí va una recomendación para obtener un cliente grande como tu primer cliente.

Si vives en un lugar pequeño es más fácil, pero también hay opciones si vives en una ciudad más grande.

Primero si vives en un lugar pequeño.

Identifica el negocio más grande del lugar donde vives, por el simple hecho de leer esto seguramente ya tienes una idea de cual negocio.

Ahora busca si ese negocio tiene una página web, incluso puedes ir y preguntarles si tienen página web; tal vez te digan que tuvieron y no les funcionó, o que no creen en ello, o con mucha suerte que tienen pero no la han actualizado porque no conocen a alguien que lo haga.

Si la empresa tiene página web visítala, si el diseño es bastante bueno y crees que no puedas mejorarlo, busca la segunda empresa más importante y repite el proceso. Si el diseño se ve desactualizado, viejo, no responsivo, desarrollado con Flash o simplemente no tienen página web, ofréceles la posibilidad de crearles una gratis a cambio de que te permitan agregarlo en tu portafolio. Diles que toda la parte de diseño y código no tendrá precio únicamente el hospedaje y dominio.

Para convencerlos diles que es un producto que ofreces por X cantidad de dinero pero lo ofreces gratis porque estás comenzando tu negocio, muchas personas se identificarán con lo que estas viviendo y algunas personas te van a querer ayudar.

Si la persona acepta, ¡felicidades! tienes al cliente más grande de la ciudad para crearle su sitio web, ahora de aquí en adelante que visites nuevos clientes podrás decirles que hiciste la página web de la empresa más grande de tu ciudad.

Si el cliente dice que no le interesa, busca otra opción, tu tiempo es importante y valioso y no lo perderás insistiendo para regalar tu trabajo, agradece por su tiempo y continúa, encontrarás alguien el camino.

Si vives en una ciudad grande es más complicado, las compañías transnacionales no son recomendadas para hacerles un sitio web, ellas por lo normal tienen un departamento de marketing y diseño que hace todo esto o buscan contratar a empresas igual de grandes.

Si tu ciudad es muy grande no solo es seleccionar una empresa importante sino también una que quede cerca de tu lugar de trabajo, lo menos que quieres es perder 3 horas para ir a mostrar avances, busca algo que te quede a unos minutos y realiza los mismos pasos que las empresas en ciudades pequeñas, pronto tendrás un gran nombre en tu portafolio.

Realizar sitios web para empresas es bueno y tener un nombre grande en tu portafolio es aún mejor, pero también existen asociaciones y organizaciones no gubernamentales a las cuales les podrías donar un sitio web y con las cuales te sientas identificada o identificado, así que también podrías explorar esa opción.

Recuerda, estas buscando tu primer cliente y alimentar tu portafolio, con el paso del tiempo comenzarás a incorporar tal vez no solo la empresa más grande de tu ciudad, sino del estado o de las más importantes del país, una vez que tienes tu primer cliente lo más importante es entregar trabajo de calidad.

Cómo y Cuando Despedir a un Cliente

No quiero desanimarte, pero algunas ocasiones habrá malos clientes, si te quieres sentir tranquilo(a) la mayoría de clientes usualmente son buenos y buscan quien los ayude a cumplir sus metas para su empresa o negocio, pero habrá algunos que traten de complicar la relación de trabajo.

Hay 2 escenarios, en algunas ocasiones los clientes serán los que te dirán que ya no quieren trabajar contigo, y esta bien, el que un cliente te diga que no quiere trabajar es una buena oportunidad para buscar más clientes y no debes desanimarte por eso, el otro escenario es cuando tu te cansas del cliente y decides despedirlo, veamos primero cuando el cliente ya no quiere trabajar.

Cuando pierdes un cliente vienen cuestionamientos, pensamos que si el perder este cliente nos va a afectar en la forma de que el puede hablar mal de nosotros hacia otras personas, pensamos que si fue nuestra culpa y queremos remediarlo y también muchas veces pensamos que no nos van a pagar.

La primera créeme que es más un pensamiento que tu tienes, pocos clientes van a gastar energía hablando mal de ti con alguien más, en primera porque se ve muy mal y es poco profesional hablar de esa forma, así que no debes preocuparte, pero hay un tip que puedo darte para asegurar que eso no suceda; cuando termines o rompas con tu cliente, hazlo de forma amigable, gentil, educada, no

busques pelearte o reclamar ya que eso si puede llevar a que el cliente hable de ti, trata de romper la relación de forma profesional de esa forma el cliente se verá casi obligado a hacer lo mismo; para que haya una pelea debe haber dos personas, así que trata de no caer en su juego.

La pregunta de ¿Fue mi error? bueno difícilmente puedo decirte si fue o no tu error, pero es algo que tienes que examinar tu y muy importante es que realices un análisis y trates de evitar estos errores para futuros clientes, si el cliente se molestó porque no respondías sus llamadas, tal vez con el siguiente cliente sea bueno ser más atento, así que haz un ejercicio de autoanálisis para saber si fue o no tu error.

Ahora si no fue tu error, no te obsesiones ni le insistas al cliente en convencerlo de que no fue tu error, a veces es mejor tener tranquilidad que tener la razón además, ¿De verdad te gustaría trabajar con un cliente que te acuso de forma equivocada? mejor busca más clientes.

Y la última, ¿Me van a pagar? claro que si, deben pagarte por el trabajo que has hecho, trata de llegar a un acuerdo y menciona todo lo que has hecho del contrato que ya tienes firmado, en caso contrario recuerda estar preparado para actuar por no cumplir el contrato.

Pero en otras ocasiones serás tu quien tenga que despedir a un cliente, utilizo las palabras despedir cliente porque así como ellos te han contratado, tu has decidido trabajar con ellos, por lo tanto es un proceso en ambas direcciones, despedir un cliente es una decisión que debes tomar y pensarla muy bien, piensa en porque ya no quieres trabajar con el, y si se puede solucionar, sino se puede no tienes porque sentirte mal, un mal cliente no solo arruinaría tus días en los que trabajas para el, también pueden dañar tu negocio y sobretodo alargar bastante un proyecto, así que tu tranquilidad es algo por lo que debes ver.

Así como un cliente puede decirte que ya no quiere trabajar contigo, tu también puedes decirles que ya no quieres trabajar con ellos.

Es importante que lo que se firmo en el acuerdo lo trates de cumplir si bien no completamente si haya algo hecho, en cuanto a tu pago seguramente no lo recibirás completo, pero según lo firmado en el contrato podrías pedir un porcentaje de lo que ya esta hecho.

Finalmente, no solo es decirle al cliente - adiós ya no haré tu proyecto - piensa en todo lo que salió mal, y trata de explicárselo, si es el caso. En algunos casos he terminado mi relación con clientes porque para hacer mi trabajo debo depender de alguien que esta en la empresa, esa persona no

responde mis llamadas, no responde mis e-mails o nunca tiene tiempo para las citas, entonces hablar con el jefe y decirle eso puede ser bueno o malo, algunos que te lo van a agradecer y otros se molestaran, en mi caso he tenido ambas experiencias pero el conocer a tu cliente te ayudará a identificar si la persona lo tomará a bien o mal.

También es importante que si despides a un cliente no lo hagas de forma que los afecte a ellos, si te contratan para una realizar una tienda virtual y la empresa ha gastado mucho dinero en publicidad y marketing, se vería muy mal que un día antes del lanzamiento les digas que ya no harás nada, trata de evitar esos problemas.

Otra acción que puedes hacer y si ellos te lo piden es recomendar a alguien más para finalizar el trabajo, pero asegúrate de que si vas a recomendar a alguien más sea porque el otro freelancer no tendrá los mismos problemas, o al menos cuéntale porque terminaste con el cliente.

Cuando rompas con un cliente trata de hacerlo de forma amistosa, hazles saber que estas para ayudarlos y lo que hiciste por ellos, algunas veces esto llevara a recomendaciones y trabajo en el futuro según sea el caso.

Cómo Obtener más Clientes.

Digamos que ya finalizaste tu primer proyecto y estas lista o listo para continuar obteniendo más, veamos lo que aún funciona para obtener más clientes.

Pide a tu cliente al que le acabas de terminar su proyecto que si puedes subir el proyecto a tu portafolio y redes sociales, debes comenzar a construir tu portafolio, con cada proyecto que realices seguramente dentro de poco ya tendrás un portafolio bastante grande, un portafolio con distintos proyectos ayudará a obtener nuevos clientes.

Pregunta si le puedes regalar tarjetas de presentación tuyas para sus amigos, la mayor cantidad de tus clientes en el futuro vendrán de recomendaciones de clientes felices, la mejor forma de que tengan tus datos es por medio de una tarjeta de presentación.

Pide que escriba un testimonial para mostrarlo en tu página, las personas que te contratarán en el futuro se sentirán más en confianza si ven testimoniales en tu página web de clientes felices.

También existen las recomendaciones, si has entregado un buen trabajo tus clientes estarán felices de recomendarte con sus amigos, algunos escribirán un correo a sus amigos y les hablarán sobre ti y que

eres la persona que hizo su sitio web, pero por lo normal esta opción es mejor dejarla que el cliente la mencione, no todos lo harán pero un cliente feliz es más probable que te recomiende.

Haciendo esto con cada cliente, dentro de muy poco todos tus clientes comenzarán a recomendarte y tendrás un sistema trabajando para ti.

Otra opción que da buenos resultados es comenzar a visitar sitios web de negocios de tu ciudad, revisa cuales se ven con un diseño antiguo, desactualizado o no son responsive, eso te dará un buen indicativo de un sitio web abandonado, cualquier sitio web que veas abandonado es una buena oportunidad de ofrecer tus servicios.

Ofrécele al posible cliente que le mostrarás gratis un rediseño del a página principal si te da una cita, prepara un buen diseño y llévalo, muestra lo que has creado y como le va a beneficiar el nuevo diseño para obtener más ventas.

Realizando el Trabajo

Que Trabajos Tomar y Cómo Tomarlos.

A lo largo de tu vida encontrarás 3 tipos de trabajos:

- Los que dan seguridad
- Los que dan variedad
- Los que te ayudan a lograr el éxito

Primero los que dan seguridad, cuando un cliente te pide estar realizando un trabajo mensual para el es excelente, ya que tienes una entrada segura cada mes, ya sea que le des mantenimiento a su tienda virtual instalando actualizaciones, revisando el *performance* del sitio web, realizando mejoras para que las ventas sean mejor, siempre es buena idea tener clientes que paguen cada mes y debes incluirlo en todas tus cotizaciones (Soporte Mensual).

También es importante tomar trabajos donde tu actividad sea algo que ya conoces y conoces bien, por lo normal estos trabajos serán más rápidos de hacer y la calidad será muy alta, por lo tanto podrás realizar trabajos más rápido y ganar muy buen dinero.

También existen los trabajos donde sabes que el cliente va a pagar bien, he tenido clientes que siempre me han pagado lo que les he dicho sin pedirme que le haga una rebaja, y vas a encontrar muchos que serán así.

Existen también proyectos que dan variedad, ya sea trabajar con nuevos clientes o si ya tienes mucha experiencia con determinadas tecnologías, habrá ocasiones en las que puedas utilizar nuevas tecnologías para aprenderlas, tal vez nunca has implementado un CRM pero el cliente te lo pide porque confía en ti, entonces con estos proyectos podrás adquirir nuevos conocimientos y estar actualizado.

Los trabajos que dan variedad son de gran utilidad, como mencioné anteriormente yo trabajo con WordPress, pero cuando un proyecto se desarrollará de forma lenta y gradual me gusta utilizar nuevas tecnologías para conocerlas un poco.

Finalmente están los trabajos que te dan éxito, como mencioné anteriormente el éxito es distinto para cada quien, para algunos es poder viajar, para otro es poder ganar más, para otros es tener la libertad de horario.

Digamos que decides ser freelancer por que te gustaría tener tiempo para viajar, un cliente decide aliarse con un socio de otra ciudad o deciden comenzar a tener franquicias, te invitan a la ciudad donde vive el nuevo socio para la nueva estrategia del negocio y es una ciudad a la que siempre has querido ir, te pagaran por las 2 semanas y también te pagaran todos los gastos, sin duda suena bastante bien

Este es un proyecto de éxito y dependiendo de lo que sea para ti el éxito es importante elegir clientes que puedan ayudarte a lograr esa parte de éxito que tu buscas, ya sea poder trabajar desde casa, ganar más, conocer nuevos lugares o pasar más tiempo con tu familia.

Supongamos que tu meta es pasar más tiempo con tu familia y un cliente te invita a un viaje por 2 semanas para conocer a sus nuevos socios y crear el nuevo sitio web en base a la nueva estrategia muy

probablemente dirás que no, ya que para ti el éxito es pasar tiempo con tu familia, pero de nuevo, todo esto tendrá que ser una decisión que deberás tomar en base a tus intereses.

Cuando tengas un proyecto y no estés seguro, recuerda porque comenzaste a ser freelancer y seguramente encontrarás respuestas o tendrás más claro que hacer.

El primer contacto con el Cliente

Digamos que por fin tienes un cliente en puerta, se interesa en tus servicios y te da una cita.

Antes que nada es recomendable investigar un poco sobre la empresa, a que se dedica, cuales son sus servicios, si ya tiene una página web, todo esto te ayudará a sentirte más en confianza ya que estés en la cita frente a tu cliente.

Desde el periodo entre que el cliente manifiesta interés y comienzas a trabajar, es un excelente momento para revisar otras cuestiones que serán importantes a lo largo del proceso.

- Lo que el cliente requiere y espera de ti
- Lo que tu requieres y esperas del cliente
- Establecer el acuerdo o que incluirá el proyecto
- Establecer el Procedimiento para crear su proyecto

Los 2 primeros deben agregarse en el contrato, que servicio vas a proveer, que vas a entregar y lo que el cliente necesita, y por el otro lado lo que el cliente debe proveer como contenido, imágenes y el pago.

Para que el proyecto vaya bien es necesario seguir ciertos pasos, y hay ciertos elementos que debes pedir.

1. **Trabajar directamente con una sola persona**, en la junta de levantar requerimientos es necesario que estén todos los interesados, pero tu contacto debe ser únicamente con una persona, he estado en proyectos donde muchas personas quieren opinar, unos dicen que el texto debe ser rojo y otros azul, es difícil ponerse de acuerdo con tantas personas, por lo tanto te recomiendo que exijas tener contacto directo para ver avances con una sola persona, pídele su nombre, su teléfono y su correo electrónico. Esta persona será la encargada de responder tus dudas, presentar avances al jefe y comunicar a los interesados de estos avances, si la empresa insiste en que muchas personas deben ser parte del proyecto, colócalos como personas que participaran en el proyecto pero solo te comunicas con una directamente.

2. **Haz un listado de los materiales que esperas que entreguen,** fotografías, listado de clientes, textos, logotipo, debes aclarar si ellos van a proveer todo, o si es en el caso de los textos tu vas a generarlos con el costo que esto implica.
3. **Comprometerse,** digamos que queda por escrito que en 2 semanas se entregará la propuesta del diseño de la interfaz de Usuario, pero un día antes te mandan las imágenes y te mandan el logotipo, esto no habla de responsabilidad de parte del cliente.
4. **Firmar el Contrato,** una vez que has quedado de acuerdo con la empresa, procede a firmar el contrato, no recomiendo que hagas trabajo antes de que se firme el contrato, las posibilidades de tener un cliente y comenzar a trabajar pueden ser demasiado tentadoras y tal vez quieras comenzar inmediatamente, pero espera a que el contrato sea firmado.
5. **Establecer los Procedimientos:** En esta etapa realizarás el trabajo, pero es importante que hables con tu cliente para saber si presentarás avances cada semana o dos, definir un calendario y aprobar los cambios es importante, también si vas a entrevistar a los interesados cuando te van a poder recibir para las entrevistas y levantar requerimientos, todo eso se debe establecer en los procedimientos.

	Fecha	Firma Aprobado	Cantidad a Pagar
Etapa 1			
Etapa 2			
Etapa 3			
Etapa 4			

Más adelante veremos como realizar una entrevista para levantar requerimientos y que es lo que debes preguntar antes de comenzar.

Algo muy importante, el Cliente te va a presionar para que le digas cuanto le cobrarás, nunca des una cotización sin reunir toda la información y sin pensarlo bien cuanto vas a cobrar, dile que le llamas en unas horas o que le enviarás una cotización por email.

La Primer Entrevista con el Cliente y Consejos

Al estar ofreciendo un servicio a medida para tus clientes es importante conocer cuales son sus necesidades y para ello es importante las visitas y entrevistas que tengas con los clientes.

Antes que nada es recomendable investigar un poco sobre la empresa, a que se dedica, cuales son sus servicios, si ya tiene una página web, todo esto te ayudará a sentirte más en confianza ya que estas en la cita, prepárate para la entrevista, muchos no lo hacen y es un grave error, esta preparación no te tomará más de 30 minutos.

Es muy normal que estés nervioso si es tu primera entrevista, pero yo recomiendo que comiences escuchando, escucha las necesidades de tu cliente y que tienen por decirte, en las primeras entrevistas es recomendable escuchar más de lo que hablas, no tiene nada malo de llevar una libreta y hacer anotaciones de lo que consideras importante, algunas personas cometen el error de hablar mucho porque quieren demostrar que saben y tienen las habilidades, pero la única forma de que puedas conocer las necesidades de la empresa es que ellos te las digan.

Una vez que has escuchado al cliente, aclara y opina sobre lo que consideras es importante dejar en claro para asegurarte de que has entendido sus necesidades. Ahora algo que es muy importante, el

tono en que digas las cosas es clave, no quieres sonar muy relajado pero tampoco muy formal busca un balance entre ambas, con el paso del tiempo te será más fácil estas interacciones con el cliente y lograr un tono adecuado.

Una vez que has escuchado a tu cliente, hay una serie de preguntas que es importante hacer.

Como Asegurar un Proyecto y Ganar lo más posible

Una vez que has asistido con tu cliente, sabes lo que requieren y estas trabajando en la cotización (más adelante te muestro 4 formas para cotizar un proyecto) una de tus metas es obtener la mayor ganancia posible o al menos garantizar el trabajo.

Existe una forma que me ha dado excelentes resultados.

Realiza 2 cotizaciones con las siguientes características:

- Ambas cotizaciones deben resolver el problema por lo que tu cliente te contrata.
- Una debe ser una solución básica con un menor precio y la otra más avanzada con un precio mayor que supondría una mayor ganancia para ti y llenar tus horas mensuales.
- Presenta a tu cliente un plan mensual de mantenimiento, mejoras y monitoreo de su sitio web.
- Como promoción para que te contraten, podrías mencionarle al cliente que el primer año de dominio y hospedaje es gratuito con un costo estimado de X dólares.

- Permite a tu cliente que seleccione su plan, siempre haciendo énfasis en que ambas propuestas solucionan su problema, pero que la segunda es un paquete avanzado que le dará mejores resultados (y te representa una ganancia mayor).
- Si el cliente solo pide el plan básico, es excelente ya que al menos tienes la venta, pero continúa ofreciendo esta opción, tal vez el cliente tenía poco presupuesto pero habrá otros que contraten la solución avanzada.

Preguntas que debes hacer antes de comenzar.

Antes de comenzar a administrar el proyecto y crear diseños o escribir código hay ciertas preguntas que debes realizar a tu cliente, estas preguntas te van a aclarar el panorama para el resto del proyecto y también te ayudarán a identificar si vale la pena trabajar o no con tu cliente, el problema de muchos proyectos es que no realizamos las suficientes preguntas o realizamos algo aunque no lo tengamos muy claro.

1. **¿Por qué actualizas tu sitio web?** Si el cliente ya tiene un sitio web, es importante saber porque lo está actualizando, si te dice que el anterior diseñador se fue y no quiso dejarle las claves o tuvo problemas, es algo que debes tomar en cuenta, si te dice que es porque quiere algo mejor hecho, animaciones, cambio de imagen, adelante.
2. **¿Hay un presupuesto destinado para este proyecto?** Muchos no te dirán el presupuesto pero otros si, esto te puede ayudar a cobrar una cantidad con la que te sientas más cómodo o realizar el proyecto en base a este presupuesto, créeme que habrá clientes que quieran crear YouTube con \$100 dólares, esos clientes más vale no hacerles caso.

3. **¿Cuánto tiempo tenemos para realizar el proyecto?** así como habrá clientes que quieran realizar YouTube con 100 dólares también los habrá que quieran que este listo en 3 días porque vieron que en Wix solo es arrastrar elementos, esta pregunta también te ayudará a identificar si vale la pena o no trabajar con este cliente.
4. **¿Quien aprueba lo que entrego y quiénes son los interesados (stakeholders)?** Pregunta muy importante, si es un negocio de una persona seguramente tendrás contacto con el dueño, pero si es una empresa mediana con distintos departamentos es importante saber quiénes son los interesados, conocer las necesidades del departamento de Contabilidad o que quiere lograr marketing, que quiere lograr ventas, y es necesario entrevistar por separado a cada uno de ellos para conocer sus necesidades, muchas veces pasa que ya estamos por terminar y Marketing dice que no has hecho lo que ellos solicitaron cuando ni quisiera sabíamos que existía Marketing. Es importante conocer a los interesados para saber sus necesidades, esta pregunta es clave.
- IMPORTANTE, debes tener contacto únicamente con una persona en la empresa y esa persona es la que debe mostrar el proyecto en la empresa y aprobar, te deben aprobar lo que realizas y firmarlo, ya que es muy común que creas que vas a terminar el proyecto y resulta que el jefe nunca había visto el diseño y no le gusto.

5. **¿Es necesario migrar los datos existentes?** Si la empresa ya tiene algún sistema o sitio web anterior es muy importante que realices esta pregunta, debes saber cuanto hay que migrar, y que es lo que tienes que migrar para incluirlo en tu cotización.
6. **¿Quieres que haga una medida de performance de tu sitio web?** Si tu cliente te menciona que está por lanzar una tienda virtual por la cual han gastado miles de dólares en publicidad de Facebook y YouTube lo más seguro es que vayan a tener muchas visitas el día de lanzamiento, pregunta si requieren pruebas de estrés para saber a las cuantas visitas se caerá el sitio web o para poder incluirlo en la cotización un hospedaje de mayor capacidad.

Puedes ver que son 6 preguntas, pero que te ayudarán a presentar una mejor cotización y sobretodo evitar sorpresas.

Quién Aprueba y Quién es el contacto

Una de las condiciones que siempre pido cuando comienzo un nuevo proyecto para un cliente es:

Un contacto único entre yo y la empresa.

Esta persona será el contacto entre tu como Freelancer y los empleados o interesados de la Empresa.

Esto hará la comunicación más rápida y clara, en lugar de recibir instrucciones de 10 personas distintas solo tendrás que tener un contacto que se encargará de coordinar las juntas, revisar avances y comunicarlos a los interesados, y aprobarlos.

Ahora, si esta persona solo es un empleado de la empresa les digo que es necesario que aprueben de forma general, si el jefe no ha visto nada del proyecto y en tu listado de avances tu ya estas por terminar, estas en problemas, ya que puede decir que lo que se ha realizado no es de su gusto.

Por lo tanto la persona que será tu contacto debe ser alguien que le presente los avances hacia dentro de la empresa, te comunique las observaciones y una vez que este todo bien, tenga el poder de aprobar lo que se ha hecho para continuar avanzando.

Pide el email y teléfono de esta persona ya que lo necesitarás a lo largo del proyecto, es muy importante que desarrolles una relación profesional con esta persona.

Es decir, si la persona te dice que hay cambios por hacer o que los colores no fueron de su agrado o el acomodo no es el adecuado, no lo tomes personal, recuerda estas para ayudar a la empresa, piensa en que ambos buscan lo mejor para la empresa y si hay algo que no es de su agrado pregunta para que ten una dirección o específicamente que es lo que no es de su agrado.

También es importante recordar que tu eres la persona a cargo del diseño y en caso de que algo no sea de su agrado recuerda que también puedes hacerles saber el porque de tus decisiones de diseño.

Entregar trabajo de calidad.

El trabajo es bueno cuando cumple con la necesidad de la empresa.

Básicamente necesitarás conocer lo que al empresa necesita, confirmar el trabajo, realizar el trabajo, y revisarlo para confirmar que todo esta bien.

Confirmar, si el cliente te dice que desean una nueva sección en el sitio web y te envían imágenes y contenido, confirma la recepción de esta información y lo que harás.

Realizar el trabajo, asegúrate de estar realizando el trabajo que se te solicito, si tienes dudas pregunta para confirmar que comprendiste lo que se solicita y entrega un trabajo de calidad, usualmente realizar el trabajo debe estar relacionado con lo que se escribió en el contrato así que revisa el contrato y procede a finalizar el trabajo.

Revisar, una vez listo el trabajo, pide a tu cliente que lo revise, si todo sale bien pide que lo aprueben si tienen observaciones también, asegúrate de que sean claras, las puedas realizar y estén acordes a lo que solicitaron anteriormente.

Si el cliente te pide una sección sobre Nosotros y después pide un sistema de membresías para sus usuarios con pago mensual, tienes que mencionarle que eso no es parte del acuerdo y no fue lo que solicitaron, que lo puedes hacer pero requieres que se vuelva a cotizar.

Si todo esta bien y el cliente aprueba, muévete hacia el siguiente elemento en tu contrato.

Como Cotizar y Darle Precio a tus Servicios

Introducción al Capítulo

Hay varias formas de cotizar un proyecto y hacerlo no es una ciencia exacta así que recomendaría adoptar la forma con la que tu te sientas feliz. Si preguntas a cada freelancer seguramente responderán que ellos cobran de distintas formas.

El diseño web es muy similar a ofrecer un servicio de consultoría, no te pagan por escribir código HTML y CSS, te pagan por tu tiempo y tu experiencia que resulta en un sitio web.

Existen 4 tipos para darle un precio a un proyecto.

- **Por Horas** - Calcular cuantas horas tomará el proyecto y multiplicarlo por un precio por hora.
- **Por Proyecto** - Definir el precio por el proyecto que realizas.
- **Por el Valor que entregas** - El precio se define en base a la importancia y como se beneficiará el cliente con lo que haces.

- **Factores Variables** - El precio simplemente se da por lo que tu crees que debes cobrar y no se basa en nada en concreto.

A lo largo de tu carrera como freelancer seguramente utilizarás los 4, algo que puedes hacer es calcular el precio por horas y realizar la suma, después calcular por proyecto y obtener un número, después calcular por el valor que entregas y anotar el número y finalmente cuanto te gustaría ganar con el proyecto, busca un número acorde a estos 4 factores y tendrás un precio más cercano a lo que te gustaría ganar.

Cotizar un Proyecto por Horas

Es tal vez la forma más común en la que muchos freelancers cotizan un proyecto.

Básicamente es tomar el alcance o descripción del proyecto y calcular cuantas horas te tomará realizar el trabajo y multiplicar esas horas por tu precio por hora, algo muy importante y que casi nadie hace es tomar en consideración las revisiones que hará el cliente, si calculas que la sección de Portafolio te tomará 5 horas, agrega algo más por los cambios u observaciones que el cliente te dará, siempre habrá algo que cambiar, mientras más tiempo te tome realizar algo es más probable que debas añadir algunas horas extras.

Ejemplo: Sitio Web

Sección	Horas Estimadas
Homepage	5 + 2 de Revisión
Nosotros	2 + 1 de Revisión
Servicios	2 + 1 de Revisión
Contacto	1 + .5 de Revisión
Galería	3 + 1.5 de Revisión
TOTAL:	19 Horas

19 Horas x 20 Dólares la hora = 386 dólares.

Ahora, algo que muchos no hacen es agregar a la cotización otros gastos como pueden ser el transporte, si cobras 100 dólares pero el cliente pide verte 30 veces, seguramente vas a perder dinero, así que agrega un extra para cubrir tus gastos.

¿Como saber cuantas horas me va tomar un proyecto si nunca he hecho uno? Sin duda es complicado y seguramente si es tu primer sitio web tardarás más que si fuera tu proyecto número 30, además de

que es muy probable de que no puedas cobrar una tarifa muy alta mientras estás aprendiendo, pero con la práctica podrás incrementar tu tarifa, más adelante veremos como y cuando incrementar tus precios.

Para saber cuanto tiempo te tomará un proyecto tienes que ser muy honesto en cuanto tiempo calculas que te tomará crearlo, es importante evitar cotizar un proyecto en 60 horas y que se vea como algo que se haría en 3 horas.

Una forma que muchos freelancers utilizan para saber cuanto tiempo les toma un proyecto es utilizar software que mide los tiempos en los que trabajas en un proyecto, otros lo hacen en papel y de esa forma saben cuanto tiempo les toma un proyecto y con el paso del tiempo van presentando cotizaciones más exactas en cuanto a tiempo.

Cómo Definir el Precio por Hora.

Si no sabes como definir tu precio por hora hay varias formas de hacerlo, te recomendaré una que casi siempre es la adecuada.

Haz una suma de todos tus gastos operacionales, internet, energía, comida, entretenimiento, gasolina, teléfono, todos los gastos deben estar incluidos.

Una vez que has llegado a un número, calcula cuantas horas quieres trabajar al día. Usualmente son 8, por 5 días al mes tenemos 160 horas.

Muchas personas agregan a esta cotización 160 horas de puro trabajo, pero no vas a estar trabajando las 160 horas, tienes que responder emails, postear en tus redes sociales, escribir una entrada de blog, ir a visitas con clientes, por lo que en realidad de las 160 horas queda en unas 140.

Digamos que tus gastos son de \$1,200 dólares al mes

140 horas son las horas al mes

$$1,200 / 140 = 8.5 \text{ Dólares}$$

¿Enserio voy a cobrar 8.5 dólares? NO

Tienes que hacer una operación extra, que es multiplicar este valor por 3

$$8.5 \times 3 = 25.5$$

¿Por qué por 3? Porque siendo honestos los impuestos te van a quitar 1 / 3 parte de tus ganancias al menos en México.

1/3 parte es para tus gastos mensuales.

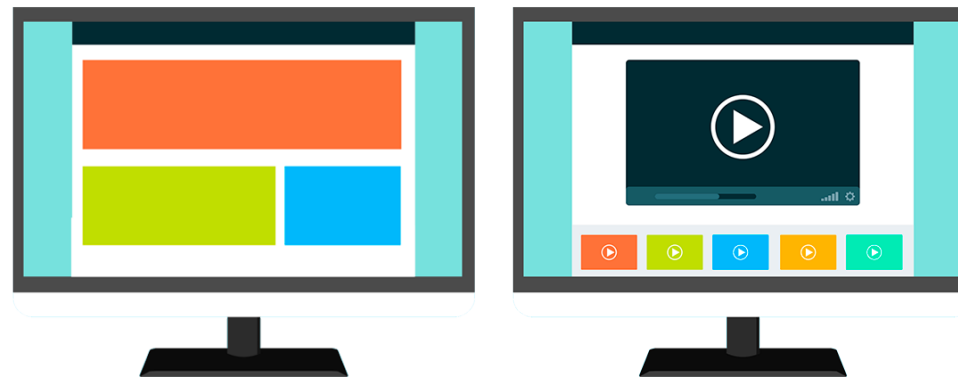
1/3 parte debe ser para tus ahorros a futuro, invertir en publicidad y más.

Si crees que este valor es muy alto, puedes ajustarlo un poco, recuerda que ahora que eres freelancer puedes deducir gastos, tal vez ahorrar un poco o cortar algunos gastos, incluso trabajar más, depende de ti cuanto quieras ganar pero sin duda estas operaciones te darán un mejor cálculo para tus gastos, incluso podrías preguntar a otros freelancers cuanto cobran para ajustar tu precio.

Cotizar un Proyecto por Proyecto

Basado en el proyecto completo así como en los entregables del proyecto.

Si creas un sitio web es muy probable que tengas un plan para un sitio web básico y uno para un sitio web administrable, así como para una tienda virtual.



El cliente elige que plan es mejor para el y realizas el proyecto.

Una variación importante que presenta esta forma de cotizar un proyecto es basado en el tamaño del Negocio del Cliente y muchos dicen que no es ético cobrar más solo porque el cliente es más grande.

Si realizas un sitio web para un pequeño restaurant con 10 mesas seguramente su precio será más bajo que para una cadena de restaurantes con cientos de sucursales por todo el país, por la simple razón de que esa empresa tiene más capacidad de pagar, además, estas empresas están acostumbradas a trabajar y pagar grandes cantidades, si ofreces un proyecto por \$400 dólares y otras empresas ofrecen el mismo servicio por \$20,000 dólares, no significa que te van a dar el trabajo por ser más barato, de hecho es más probable que sea desechado por que pensarán que no eres tan bueno como los demás.

Precio por página: algunos freelancers también tienen un precio por página del sitio web, un ejemplo es:

\$100 el Homepage

\$50 cada página interna

Más de 10 páginas internas a \$30.

Otra variación es tener un menú de costos

Logo \$500

Tríptico \$100

Sitio Web \$800

También es buena idea que puedas crear un menú como este, más que nada para tenerlo de referencia, no recomendaría publicarlo en tus redes sociales o twitter ya que tu competencia se va a enterar de cuanto cobras y ese nos lleva a la 5ta variación que es cobrar en base a lo que los demás cobran.

Si un diseñador cobra \$500 por un sitio web, tal vez quieras cobrar un poco menos para ganar clientes.

Cotizar un Proyecto por el Valor que Entregas

Se estima la importancia que tiene el proyecto, valor y utilidad para el cliente.

Saber que tan importante es el proyecto para el cliente es algo complicado, debes ser muy honesto y juzgarlo correctamente para saber el valor que entregas y luego darle un precio.

Para definir el valor de tu trabajo puedes hacerlo de la siguiente forma:

¿Hay muchas personas ofreciendo los mismos servicios y pocos clientes?

¿Hay pocas personas ofreciendo los mismos servicios y muchos clientes?

Si hay poca demanda y muchos freelancers, tu precio será menor.

Si hay mucha demanda y pocos freelancers, tu precio será mayor.

Si eres la única persona que ofrece creación de tiendas virtuales seguramente podrás cobrar un poco más si existen algunos clientes que requieren una.

Un ejemplo de algo que me sucedió hace tiempo.

Un consultorio dental tenía pocos clientes, ellos me mencionaron que la mayoría de sus clientes eran de Estados Unidos y Canadá debido a que estaba ubicado en una Zona Turística, pero que solo recibían 5 o 6 al año y que con eso podían pagar la renta en todo el año debido a que cobraban en dólares, pero que les gustaría obtener más clientes.

En el rediseño del sitio web coloqué muchos elementos de esta zona turística, mensajes que decían que vengas a vacacionar y recibir atención dental con muchas fotografías de playa.

Finalmente coloqué anuncios en Google Adwords especificando que el sitio se mostrara para personas de Estados Unidos y Canadá, cuando realizan una búsqueda por servicios dentales.

Mi paga fue de \$1,200 dólares y la primer semana llego alguien a hacerse un tratamiento dental de \$10,00 dólares, le preguntaron que como había encontrado el lugar y él mencionó que por los anuncios de Google Adwords.

Más adelante los dueños de la clínica me pidieron un rediseño, ya que el anterior ya habían pasado 2 años, les mencioné que esta vez les cobraría lo doble debido a que yo sabia del valor que le estaba dando.

Me comentaron que no podían pagarme eso ya que no puede ser que les cobre el doble solo porque les ha ido bien, les mencioné que les ha ido bien gracias a mi idea y que era muy justo por el valor que yo les daba.

Al final no se hizo ese rediseño ya que alguien más les ofreció hacer la página web a cambio de servicios dentales.

Pero fui contratado por otro dentista que me pidió que hiciera lo mismo con ellos, le explique lo que hice, la estrategia que utilizamos y mi cotización, le explique que el precio era alto pero que le garantizo ventas a lo cual todo fue aceptado inmediatamente y hoy esta persona goza de una gran cantidad de clientes mientras que los anteriores, ya no mucho.

El trabajo que realizas puede cambiar las ventas de un negocio y es importante valorarlo y cobrarlo como tal.

Cotizar un Proyecto por Factores Variables

El precio solo se define porque crees que es el correcto, porque suena bien y no hay una ciencia de porque llegaste a ese número.

Algunas razones para aplicar este método de pago son las siguientes:

- 1.- Le preguntaste al cliente su presupuesto.
- 2.- Instinto y crees que esta bien.
- 3.- Necesitas efectivo

Le preguntaste al cliente su presupuesto.

Pocos clientes van a responder a esta pregunta, nunca he entendido porqué, pero tengo una idea, supongo que si ellos creen que el sitio web les costará \$3,000 dólares y les cotizas \$2,000 sentirán que están ahorrando mil y por eso se la reservan.

Pero si el cliente te dice su presupuesto y estas feliz con ese número, incluso te dicen que el presupuesto es de \$3,000 nuevamente y tu creías que con \$1,500 estaba bien, tómalo, es una buena oportunidad y tendrás algo de dinero extra.

Qué hacer cuando el presupuesto es más bajo de lo que tenías pensado, hay 3 opciones:

- 1) Decirle al cliente que lo puedes hacer pero que no cubrirás todos los requerimientos, que quite 1 o 2 elementos.
- 2) Pedirle al cliente que aumente un poco el presupuesto.
- 3) Ajustarte y trabajar con ese precio. Al final es trabajo y es dinero y no tendrás que ir tras otro cliente, ahora este último funciona si el presupuesto esta cercano a lo que tenías en mente, no vas a trabajar por poco dinero solo por tener trabajo.

La segunda opción es por instinto y lo que crees que esta bien.

Terminaste tu junta con tu cliente y decides que no harás un estimado, solo se te ocurre un número por lo que has cobrado anteriormente o por lo que crees que vale el proyecto.

Conforme ganes experiencia sabrás la cantidad de trabajo para distintos proyectos, y podrás aplicar esta forma de darle el valor a tu trabajo de una mejor forma, no es muy recomendada si vas comenzando ya que seguramente darás un estimado muy alto o muy bajo.

Necesitas Efectivo.

Digamos que has tenido un mes lento y requieres un proyecto para pagar tus costos, tomas un proyecto que aunque no es muy grande y no tiene mucho presupuesto solo tomará unas cuantas horas y tendrás dinero para pagar todos los gastos del mes.

Herramientas para Desarrollo y Diseño Web

Introducción

Veremos una serie de herramientas que te ayudarán a crear sitios web, la mayoría de estas herramientas son gratis, te ayudarán a ganar un poco más de dinero en lo que comienzas a crecer tu negocio y ahorrar, son herramientas utilizadas por una gran cantidad de desarrolladores y veremos sus ventajas.

Ofrecer Diseño Web es una excelente opción, pero cuando estaba comenzando como Freelancer, rechace muchos trabajos de diseño de tiendas virtuales, intranets o sistemas de información empresarial debido a que no sabía que ya existían herramientas ya desarrolladas y por aquellos tiempos no era muy bueno programando, para que no te pase lo mismo revisaremos algunas de ellas.

Es muy importante mencionar que el hecho de que existan estas herramientas y hagan más rápido el proceso de Desarrollo y Diseño de nuestros proyectos, no significa que vamos a cobrar menos o regalar el trabajo, recuerda: tus clientes te pagan porque tu haces algo que ellos no saben hacer, no te pagan por tu tiempo.

WordPress

Sin duda es mi herramienta favorita para los sitios web de mis clientes.

WordPress es seguro, bastante completo, fácil de escribir código para el y con bastantes plugins si tu cliente requiere algo más complejo.

Existe una gran variedad de Themes en WordPress que son gratuitos, pero crear el tuyo también será muy fácil solo necesitas saber HTML, CSS y PHP, ninguno a un nivel muy avanzado en realidad.

Si tu cliente tiene requerimientos más avanzados hay una serie de Plugins que con solo instalar, activar y configurar.

Si quieres crear una tienda virtual, puedes instalar WooCommerce, buscas algo más de control en tu código y añadir campos personalizados, Advanced Custom Fields, Backups? Updraft Plus, seguridad, iThemes Security, un calendario de eventos? The Events Calendar, encontrar un plugin será muy fácil y seguramente con nula o muy poca configuración podrás añadir funcionalidad muy avanzada a los sitios web de tus clientes.

WordPress es genial, muchas personas se quejan de que es inseguro pero esto pasa porque descargan themes y plugins de sitios web piratas, esto usualmente le facilita bastante el trabajo a hackers buscando infectar algún sitio web.

Para freelancers que buscan crear sitios web rápido, dinámicos para sus clientes y con la posibilidad de darle al usuario la posibilidad de modificar su propio contenido, WordPress es una excelente opción.

Bootstrap

Bootstrap es un framework HTML, CSS y JavaScript para crear la interfaz de sitios web responsive.

Cuenta con una gran cantidad de elementos que se utilizan en muchos sitios web como Sliders, Menús de Navegación, Cards, Formularios y Validación, un Grid para sitios web responsive, Botones, Modales y muchos otros.

Para personalizar Bootstrap usualmente solo lo haces mediante código CSS de nueva cuenta no es necesario tener un conocimiento muy avanzado de CSS, con muy poco código podrás cambiar los colores, personalizar elementos para que se vea con los colores de la empresa de tu cliente o los tuyos.

Utiliza las herramientas como Bootstrap y WordPress para acelerar el desarrollo de tus proyectos, como diseñador y programador web nos pagan por brindar soluciones, no por línea de código, si estos frameworks y librerías ya cuentan con una gran cantidad de código escrito, por lo tanto recomendaría aprovecharlas y sacar el máximo provecho para entregar un proyecto de calidad.

WooCommerce y Prestashop

Un cliente te pide una tienda virtual con las siguientes características:

- Desean anunciar alrededor de 10000 productos.
- Recibir pagos por PayPal y otros medios
- Tener la posibilidad de crear cupones y promociones
- Manejar el inventario
- Vender paquetes de productos
- Vender productos digitales
- Vender productos similares de distintos colores y tamaños
- Crear categorías de Productos
- Cotizar el envío de acuerdo al país del cliente.
- Mostrar tiendas físicas.

- Administrar los impuestos fácilmente

Seguramente si ya tienes experiencia con un lenguaje de backend y bases de datos, o algún framework estarás pensando utilizar alguna de estas tecnologías.

Prestashop y WooCommerce ya cuentan con todas estas características, no necesitas hacer nada extra salvo escribir algunas líneas de código y configurar tu tienda virtual, cargar tus productos, tu información para recibir pagos y configurar tu tienda, y tu cliente en unas cuantas horas tendrá su tienda lista.

Nuevamente recomendaría utilizar las herramientas ya disponibles para entregar un proyecto de calidad sin necesidad de pasar meses desarrollando.

Moodle

Algunas escuelas te pedirán que desarrolles un sistema para que los alumnos puedan subir sus tareas, inscribirlos a algunos cursos, estar en contacto con sus profesores, y tal vez hasta entregar la calificación.

Moodle es una excelente opción para un proyecto grande, seguramente encontrarás plugins de WordPress que hacen algo similar, pero Moodle es por mucho la herramienta más avanzada para este tipo de trabajo y muchas escuelas ya tienen experiencia trabajando con el.

Para personalizar Moodle solo requieres conocimiento básico de CSS, ya que la cantidad de PHP que escribirías es mínima y en muy pocas ocasiones.

Dolibarr

Excelente opción para cuando un cliente quiere administrar sus clientes, inventario, facturas, vendedores, total de ventas, ordenes compra o venta y otras partes de su negocio.

Dolibarr, está hecho en PHP, CSS, HTML y JavaScript.

Entre otras cosas te permite:

- Administrar los Productos e Inventario
- Administrar las cuentas de banco
- Clientes y proveedores
- Punto de Venta
- Reportes de Ventas
- Administrar Vendedores
- Directorio de Contactos
- Generar PDF's para las facturas y cotizaciones

- Manejar envíos

Es una excelente opción nuevamente para no tener que realizar todo el trabajo por ti mismo, fácil de configurar e instalar.

Google Fonts

Las Fuentes personalizadas pueden llegar a costar varios miles de dólares, por lo tanto es buena idea buscar una herramienta que nos permita utilizar distintas fuentes a las tradicionales pero que sea gratuita para poder crear un diseño más atractivo.

Ahora si no te gusta ninguna fuente de Google Fonts u otras páginas gratuitas y buscas otras opciones pero cuestan dinero, te recomendaría que pagaras por esa fuente, evita buscar la fuente en un sitio web gratuito o descargarla de otro lado, eso te puede traer distintos problemas desde una demanda que te costará 50 veces más que el valor de la fuente, hasta un sitio infectado que te dejará mal con tu cliente, visitantes y hasta con otros posibles clientes.

Pixabay y Pexels

Al igual que las fuentes, las imágenes pueden ser muy caras, hay sitios web de imágenes donde una sola imagen te cuesta 50 dólares.

Buscar en Google por fuentes es una pésima idea, ya que no sabemos quien tiene los derechos de esa imagen y utilizarla de esa forma puede traerte una demanda.

Lo mejor es buscar una opción gratis para la búsqueda de Imágenes, siendo Pixabay y Pexels mis favoritas, encontrarás una gran cantidad de imágenes libres de derecho de autor.

Si tú o tu Cliente no encuentran ninguna imagen que sea de su agrado y deciden buscar en un banco de imágenes de paga, te recomiendo al igual que con las fuentes, pagar por el precio, me ha tocado conocer a personas que son demandadas por utilizar una sola imagen y las demandas son de hasta 10 mil dólares, que por lo normal debe pagar la persona que contrató el Hosting, así que muy probablemente tu cliente se limpie las manos y te diga que tu eres el experto y el no sabía de eso, evítalo a toda costa.

Tal vez digas, de todos modos me arriesgaré, que posibilidades hay de que el creador de la imagen encuentre mi sitio, créeme que es muy fácil, por lo tanto mejor evitaría descargar imágenes de las que no tienes seguridad si las puedes utilizar y buscar un banco gratis.

Hosting y Dominio

Una vez que has creado tu sitio web, es importante encontrar un lugar donde hospedarlo y un dominio para encontrarlo.

Un buen hospedaje debe ser rápido, tener soporte, de preferencia acceso a algo llamado el cPanel para poder crear bases de datos y manejar la creación de los emails, desde una interfaz gráfica, también estos paneles te permiten crear e instalar tiendas virtuales, WordPress, Drupal y otras plataformas.

El buen hospedaje tiene un costo, evita hospedar tu sitio web y el de tus clientes en hospedajes gratuitos, se ve poco profesional ya que la mayoría de opciones agregan publicidad o son lentos y lo menos que quieres es que tu página o la de tu cliente cargue lento.

El dominio es como entrarán las personas a tu sitio web, antes de crear tu empresa y tu logotipo busca que el dominio este disponible, lo menos que quieres es nombrar tu empresa de una forma y que el dominio se llame de otra forma.

EstudioCreativo

www.paginaswebeconomicas.com

Tu identidad debe estar alineada, nombre del sitio web, nombre de la empresa, redes sociales todo debe compartir el mismo nombre, usualmente muchos freelancers crean el dominio como ellos se llaman.

Además el Hosting representa una entrada de dinero anual, has creado el sitio web, pero ahora tu cliente deberá pagar una vez al año para mantener su sitio web.

Vida Freelancer

Introducción

Este capítulo irá creciendo con el tiempo, te mostraré tips para mantenerte motivado, manejar grandes proyectos, crecer tu equipo de trabajo, como convertirte en un referente, el branding personal, es decir, todo lo que abarca la parte de ser un freelancer día a día, se puede decir que el Estilo de Vida del Freelancer pero también veremos la parte del trabajo, por lo tanto lo llamo Vida Freelancer.

Como freelancer te tocará vivir algo diferente a tus amigos y compañeros que tienen un trabajo, por lo tanto a veces es complicado pedir un consejo o saber donde encontrarlo, la idea de este capítulo es esa, mostrar el día a día y la vida de freelancer, desde lo que es trabajo hasta la vida más personal del freelancer.

Cómo Manejar Proyectos Grandes

Más de alguna vez tendrás un proyecto bastante grande, algo que jamás hayas hecho en cuanto a su magnitud.

Supongamos que un cliente quiere incorporar un ERP y CRM de su negocio, con el sistema de clientes, vendedores, productos, inventario, además te piden migrar los datos existentes y que se instale el punto de venta en distintas sucursales.

Es un proyecto bastante grande, primero debes preguntar cuánto tiempo tenemos para realizar el Proyecto, el cliente debe ser realista y no aceptes como respuesta un “lo antes posible”, debe existir un orden y saber una fecha te ayudará a planear cómo trabajar con el proyecto.

Una vez que el cliente te ha dado una fecha, analiza todo el trabajo que debes hacer, divídelo en pequeñas tareas semanales.

Supongamos lo siguiente:

Fecha Actual: 15 de Febrero

Fecha Entrega: 20 de Mayo

Tienes 65 días para entregar el proyecto, eso es un poco más de 9 semanas.

Analiza cuanto tiempo te tomará cada fase del proyecto y divídelo de la siguiente forma:

Fase 1 - 15 - 19 de Febrero

Entrevistar a trabajadores

Conocer sucursales

Instalar ERP y CRM en servidor de desarrollo

Fase 2 - 22 - 26 de Febrero

Importar Productos

Importar Clientes

Y lo mismo para cada etapa del desarrollo, debes realizar esta planeación antes de comenzar para poder dividir el proyecto y lo que debes entregar por semana en un balance adecuado, como recomendaciones:

Toma en cuenta que los fines de semana estarás descansando, no es recomendable trabajar 9 semanas seguidas en lo mismo sin descansar.

Evalúa cada día, si estas avanzando a buen ritmo, revisa si puedes adelantar más trabajo, si sientes que te vas atrasando, revisa porque razón lo estas haciendo y como solucionarlo, ya sea incorporar a alguien más o mencionarle a tu cliente que para la fecha de entrega tendrás un avance de alrededor del 80% para que defina que es lo más importante para él.

El problema con muchos freelancers es que no saben cuanto avance llevan y eso los lleva a frustración, entregar algo inconcluso o abandonar el proyecto.

Finalmente si tu proyecto toma 9 semanas, seguramente costará una buena cantidad de dinero, si cotizas la implementación de un CRM y ERP que te tomará 60 días en 3 mil dólares, recomendaría que lo dividas de la siguiente forma:

30% al Inicio

10% Semana 2

10% Semana 4

10% Semana 6

10% Semana 8

30% al Final

De esta forma tendrás dinero durante toda la etapa del desarrollo y tu cliente tendrá un plan de pagos cómodo, pero como siempre va a depender de como te pongas de acuerdo con él.

Mantenerse Motivado

Como freelancer es importante sentirse motivado, desgraciadamente muchas veces nos sentimos con poca energía o ganas de continuar, y creírmelo este sentimiento lo sienten muchos freelancers incluso los que son muy exitosos y ganando buenas cantidades de dinero.

Sentirse de esta forma puede hacerte que te cuestiones si estas siguiendo el camino adecuado y distraerte del trabajo.

Recuerda que llenamos el formulario de tus metas, en ellas elegiste porque decidiste ser freelancer, esas metas debes tenerlas presentes para saber porque estas haciendo lo que haces.

Recuerda que también llenamos lo que quieres lograr en 6 meses, un año y los siguientes 2 años.

Revisa lo que escribiste en ese tiempo y analiza

¿Como has avanzado en tu progreso?

¿Como van las metas que te propusiste?

¿Que tal han sido las experiencias de trabajo que has tenido?

¿Alguna de estas metas ha cambiado gracias al trabajo?

Supongamos que elegiste que querías trabajar en casa, pero una cafetería o lugar de coworking ha abierto y te gustaría trabajar ahí, cancela esa meta y escribe una nueva donde involucres estos nuevos lugares, las metas pueden cambiar y lo que tu desees también puede cambiar con el paso del tiempo.

Si eres como yo que te gusta el café y visitar cafeterías, tal vez una meta pueda ser trabajar una vez a la semana en un lugar diferente, créeme hacer algo que te gusta te dará una buena cantidad de energía y emoción.

Pensar en tus objetos en este punto te ayudará a encauzar tus metas y lo que haces, si has sobrepasado tus metas, haz metas más ambiciosas, si te has quedado corto en tus metas, piensa en que podrías hacer para cumplirlas, pero no dejes que los pensamientos de falta de motivación te dominen.

Mucha gente piensa que cambiar sus metas y objetivos o quedarse corto en ellas es un fracaso, pero piensa en todo lo que has aprendido y vivido hasta ahora, ajusta tus metas y continúa.

Finalmente si sientes cansancio porque has trabajado un año sin parar y has cumplido tus metas pero ya no sientes la misma motivación, desconéctate un tiempo, realiza un viaje o haz algo diferente por

unos días para volver a encontrar lo que te gusta, una vez que te sientas bien sentirás la energía para volver al trabajo.

Cuándo Aumentar mis Precios

Una vez que tienes un portafolio fuerte, has realizado bastantes proyectos, encuentras que tienes una agenda llena, es buen momento de incrementar tus precios o al menos identificar cuando tus precios deben ser mayores.

Primero, debes tener en cuenta que conforme vayas realizando más proyectos tus tiempos de entrega serán menores, supongamos que comenzaste cobrando \$15 dólares la hora y tus primeras páginas web te tomaban 25 horas por completar.

$$\textbf{\$15 X 25 = \$375}$$

Pero con la práctica has comenzado a realizar trabajos más rápido, en lugar de 25 horas un proyecto ya solo te toma 15, te das cuenta que cada vez es más fácil realizarlos o sabes que en pocas horas lo tendrás listo y comienzas a cobrar menos.

$$\textbf{\$15 x 15 = \$225}$$

Lo creas o no muchos freelancers comienzan a cobrar menos debido a que comienzan a ser más eficientes y veloces en su trabajo y mantienen sus precios igual, es aquí donde debes incrementar el costo de tus horas.

Utiliza las técnicas que vimos anteriormente para darle un buen precio a tus horas, pero ten en cuenta que con el tiempo tienes una experiencia mayor y por lo tanto debes comenzar a cobrar más, agrégalo como un factor que incremente tu precio.

Si incrementas tu precio por hora, notarás una diferencia, antes realizabas 1 proyecto en 25 horas, ahora que eres experto realizarás 2 en 30, por lo tanto el cálculo quedaría en esta forma.

Antes:

$$\text{\$15 X 25} = \text{\$375}$$

Después:

$$\text{\$25 x 15} = \text{\$375}$$

$$\text{\$25 x 15} = \text{\$375}$$

Es importante que una vez que identifiques que estas trabajando muchas horas, veas y analices si estas cobrando lo justo, el hecho de convertirte en mejor desarrollador o diseñador web y ser más rápido en

el proceso no es razón para cobrar menos, incrementa tu precios o al menos realiza ajustes para que tus ganancias sean mayores.

Si decides cobrar por proyecto y ofrecías un sitio web por \$300, tal vez cuando comenzaste solo realizabas 2 proyectos al mes, pero debido a que tienes un buen portafolio, más contactos y recomendaciones, tienes más trabajo y ahora realizas 4 al mes por los mismos \$300, trata de incrementar también el costo del proyecto, a un ajuste donde tu ganancia de los 4 proyectos la puedas obtener con 3, de esta forma trabajarás menos y ganarás más, pero si decides continuar con 4 proyectos al mes, tendrás una ganancia mayor, solo tu sabes cuanto puedes incrementar tu precio pero es importante identificar cuando hacerlo.

Crece e Integra a más Personas al Equipo

Como Freelancer tus horas semanales y mensuales son limitadas, supongamos lo siguiente:

Iniciaste cobrando \$15 dólares la hora y trabajas 40 horas a la semana.

$$\$15 \times 40 = \$600 \text{ dólares semanales}$$

Después decides incrementar tu precio por hora, y cobras \$25 dólares

$$\$25 \times 40 = \$1000 \text{ dólares semanales}$$

Con este incremento estarás ganando más, pero la próxima vez que quieras incrementar tu precio por hora tal vez ya sea muy caro para el país donde vives.

El problema es que cuentas con horas semanales fijas, no puedes sacar más horas a la semana y tampoco es recomendable sacrificar fines de semana o no tomar nunca un descanso.

Tienes 2 opciones para continuar creciendo el negocio, tomar más proyectos y ganar más dinero:

Contratar un Asociado o Asociarte con alguien.

Contratar a un Asociado

Una opción que puedes considerar para generar más dinero a la semana es la de incorporar a alguien como tu asociado o quien te apoye con el trabajo que ya realizas, puede ser alguien que te ayude con los diseños o con la creación de los sitios web.

Ventajas	Desventajas
Aumenta tus ganancias	Debes revisar lo que hacen
Agregar nuevas habilidades	Pierdes el control sobre el trabajo
	Más Responsabilidad

Un empleado no va a ganar lo mismo que tu, si estas en un punto donde cobras \$25 dólares la hora, tal vez le pagues \$10 la hora, eso significa que por cada hora que el trabaje estarás ganando \$15, así que a la semana estarás generando \$600 extras.

Asociarte con Alguien

Otra opción es asociarte con alguien, en este punto debes buscar a alguien que ofrezca lo mismo que tu, un alto nivel de conocimiento, clientes y compromiso, si tienes un portafolio de 100 clientes no te vas a asociar con alguien que recién va comenzando y no te puede aportar algo que tu no tengas.

Ventajas	Desventajas
Aumenta tus ganancias	Se puede complicar
Agregar nuevas habilidades	Requiere confianza
Pueden crear proyectos más grandes	Tal vez no funcione y te deje un mal sabor

Si decides asociarte con alguien que se dedica al desarrollo de aplicaciones móviles es muy probable que puedan tomar proyectos más grandes y complejos, si decides asociarte con alguien que se dedica al Marketing pueden realizar campañas publicitarias más grandes que las que podrías realizar por ti mismo.

Recuerda, las horas semanales son limitadas, pero tal vez quieras explorar estas opciones para generar más ganancias, tu negocio también debe crecer.

Marketing más allá de tu red

Cuando comenzaste como Freelancer te recomendé crear tu red de Contactos, después vimos como incrementar tu red de Contactos, visitar meetups o eventos, si te has encontrado trabajando por un buen tiempo con clientes y no has asistido a un evento de este tipo, es buena idea volver a hacerlo, podrás conocer a personas o tal vez ellos reconocerte y comenzar nuevas colaboraciones, tal vez quieras realizar trabajo en alguna industria diferente puede ser que en estos eventos encuentres a más personas.

Recuerda que tienes un blog, por lo tanto es buena idea continuar escribiendo en el para realizar Marketing más allá de tu red.

Finalmente, también puedes realizar Marketing pagado en páginas como Facebook o Google para aparecer en los resultados de búsqueda y obtener más clientes.

Hay una frase de Thomas Fuller, “Todo es muy difícil, antes de ser sencillo” y obtener nuevos clientes te será más fácil con el tiempo, pero también es bueno buscarlos fuera de tu red de contactos.

Branding Personal

O también conocido como **marca personal**.

Cuando eres freelancer debes tener un toque personal que las empresas grandes no son capaces de ofrecer, pero también debes hacer que los demás te vean.

Recomendaciones para un branding personal exitoso.

- **Crea tu sitio web:** En lugar de nombrar a tu negocio como Homero Simpson cuando crea su empresa en internet, crea un sitio web, logotipo y redes sociales con tu nombre, invierte tiempo en tu sitio web, no puedes ofrecer diseño web si tienes una plantilla gratuita que otros 5 mil freelancers a lo largo del mundo utilizan.
- **Cuenta tu historia:** Añade en tu sitio web porque te dedicas a esto, que te gusta, no es necesario una gran biografía pero agrega un poco de ti.
- **No cobres barato:** Los freelancers que cobran barato usualmente están relacionados con ser muy malos, valora tu trabajo, da un precio con el que te sientas cómodo y realiza trabajo de calidad.

- **Ayuda a tus clientes:** Si decides ser freelancer porque quieres ganar más esta muy bien, pero debes enfocarte en servir, escucha a tus clientes, resuelve sus necesidades y las recomendaciones llegaran solas.
- **Utiliza tu tiempo creando relaciones:** Una vez que finalices un sitio web, comunícate con tus clientes y pregunta como les ha ido, no porque hayas recibido tu pago significa que debes abandonar a tu cliente y esperar hasta el pago del hospedaje para volverte a acordar que tienes un cliente.
- **Invierte en tu marca:** Si creas un sitio web, escribe una vez por semana en tu blog, dedica tiempo en continuar creciendo tu marca, es algo que los posibles clientes van a revisar, si creas una entrada de Blog, compártela en tus redes sociales, grupos de Facebook o twitter.
- **Visita los Meetups y Eventos:** Crece tu red, aprende algo nuevo, conoce más personas, alguien te reconocerá porque han visto tu marca o lo que haces.
- **Escribe en otros blogs:** Busca si hay blogs donde puedas colaborar con alguna entrada ocasionalmente, si te dedicas a las tiendas virtuales escribe sobre ello, tu nombre debe aparecer en la mayor cantidad de lugares cuando alguien lo busque en Google.

- **Crea un gran portafolio:** Muestra lo que has hecho y lo que eres capaz de hacer, invierte tiempo en tu portafolio

Otros Ingresos e Ingreso Pasivo

El ingreso pasivo es hacer dinero incluso mientras duermes, suena genial y en realidad no es algo muy complicado.

La forma más común de ingreso pasivo son las regalías, similar a lo que le pagan a los cantantes, escritores de libros y actores, y tu también como diseñador o desarrollador web puedes generar ingresos de este tipo, supongamos que te has hecho una persona importante en el campo de las Redes Sociales y una empresa de libros te solicita crear un libro para ellos, estarás ganando dinero por cada libro que se vende.

También existen los ingresos de Afiliados, puedes crear una tienda virtual que utilice Amazon y ganar dinero por cada venta que tengas y sin necesidad de tener inventario o gastar dinero, existen planes de afiliados para Hosting también o vender vuelos o reservaciones de Hotel

Udemy también tiene un plan de afiliados, solo debes crear un sitio web y tendrás acceso a un panel donde puedes conseguir cupones de los cursos y compartirlos en tu página web, por cada persona que se inscriba recibirás alrededor del 50%.

Antes de comenzar a ganar dinero con afiliados es recomendable obtener ingresos en el área que hayas decidido convertirte en Freelancer.

Como cambiar el Enfoque

Es muy complicado que la industria o nicho que elegiste sea el mismo a lo largo de toda tu vida como Freelancer, para muchos ese es uno de sus grandes atractivos, la posibilidad de realizar trabajo diferente y aprender nuevas áreas o conocer nuevas personas y continuar actualizándote a lo largo de tu carrera.

Y puedes cambiar de industria por diferentes razones, las principales son:

Cambios en el Mercado o Industria

Tal vez elegiste tu industria porque era algo a lo que muchas personas se dedicaban, pero pasaron los tiempos y dejó de ser atractiva, muchos negocios dejaron de dedicarse a ello y ya no hay más clientes.

Una gran oportunidad

Es muy probable que seas muy bueno(a) en tu trabajo y recibas una oportunidad única para trabajar en una empresa transnacional y con una excelente paga.

Razones personales

Tal vez ya te cansaste de estar visitando clientes o quieres hacer un cambio, así como comenzaste a ser diseñador(a) web porque fue algo que fue de tu agrado, puede ser que desees un cambio porque otra área es de tu interés.

Como Manejar Múltiples Proyectos

A lo largo de tu vida de tu vida como Freelancer es muy probable que dos o más clientes quieran contratarte al mismo tiempo.

Como todo hay ventajas y desventajas y razones para hacerlo y razones para no hacerlo.

Ventajas	Desventajas
Múltiples proyectos es trabajo seguro y dinero seguro	Si ambos clientes requieren el trabajo de urgencia tendrás poco tiempo libre o elegir
Pueden ser trabajos diferentes por lo tanto realizarás algo no tan rutinario	La calidad puede no ser la mejor

Consideraciones para elegir tomar múltiples proyectos o no:

- Si decides trabajar con un cliente y decirle a otro que espere un poco en lo que te desocupas, muy probablemente busquen a alguien más.

- Puede ser que tomes ambos proyectos y un cliente te envíe la información al día siguiente y el otro hasta el otro mes.

Recomendaciones para tomar múltiples proyectos:

- Presenta una fecha de entrega más holgada.
- Si pedirás ver a tu cliente, toma la iniciativa y ofrece horas diferentes, pide ver a uno en la mañana y a otro en la tarde o en días separados, no dejes que ellos definan la fecha ya que se pueden empalmar, en tu correo o llamada incluye. “¿Qué día te parece mejor que nos veamos? Martes o Jueves” o en la mañana o en la tarde.

Manejar múltiples proyectos puede ser complicado, pero mi recomendación es que tomes los proyectos que puedas manejar, nunca sabes si ambos clientes enviarán toda la información al día siguiente o si les tomará semanas hacerlo.

Cómo Cobrar el Trabajo Urgente

Algunas ocasiones los clientes te pedirán que realices trabajo más rápido por que tuvieron un contratiempo o les urge que sea realizado antes.

De nuevo veamos las ventajas y desventajas de esto:

Ventajas	Desventajas
Se cobra más, al menos lo doble	Si ya tienes trabajo te puede ocasionar algún retraso
El proceso de trabajo será más veloz	Algunas veces los clientes se acostumbran a estar pidiendo trabajos así y piden un “descuento”

Es importante que si comienzas a tomar trabajos urgentes le digas a tu cliente que lo haces, pero si detectas que es de forma común le hagas saber que se te complica un poco estarlo realizando de forma recurrente.

Aprovecha los meetups y eventos para conocer a otros freelancers, pregunta por su tarifa y tal vez cuando tengas mucho trabajo podrías compartirles algo de trabajo y ganar un dinero extra sin trabajar,

de la misma forma si integras a alguien a tu equipo de trabajo, si le pagas a tu asociado \$10 dólares la hora, pero cobras \$25 y por ser trabajo urgente cobras lo doble, serían \$50, lo cual te representa una ganancia de \$40 dólares por realizar trabajo urgente, nada mal ¿no?

Qué Hacer Cuando no hay Trabajo

Habrás meses en los que tengas tus horas llenas, incluso meses donde trabajes más horas y tengas ingresos mayores.

Pero hay que ser honestos, no todas las semanas o meses estarás a tope de trabajo, y si estás teniendo un mes o semanas lentas, es buena idea saber qué hacer antes de que te pase.

Primero, no es algo malo, si has trabajado por 8 meses sin descanso, tener una semana sin trabajo se siente como un gran respiro.

Lo peor que te puede pasar es que el mes sea lento y no hayas hecho nada, no me malinterpretes descansar está bien, si te lo propones, pero no hacer nada es algo distinto.

¿Qué temporadas son lentas?

En mi experiencia los días previos a fin de año suelen ser muy lentos, la mayoría de las personas se toma esos días para descansar o estar con su familia, por lo tanto son días en los que puede no haber mucho trabajo.

Usualmente al finalizar estas fechas están acompañadas por mucho trabajo, muchas personas deciden emprender un negocio, hacen planes para su negocio o aprovechar la entrada de un año nuevo para realizar propósitos y planes para su negocio.

Además de estas fechas, puede ser que haya semanas a lo largo del año donde también te encuentres con demasiado tiempo.

¿Qué hacer cuando estoy teniendo un mes lento?

- Si te sientes con energía de buscar clientes, envía mensajes a tu red de contactos o redes sociales, tal vez alguna promoción.
- Escribe en tu blog alguna entrada que habías pensado pero no tenías tiempo de escribir.
- Toma un curso para continuar aprendiendo y ampliar tus servicios.
- Ve a un Meetup o Evento, es ideal que te rodees de personas que hacen o tienen actividades similares a la tuya o aprender algo nuevo.

- Si no has tomado vacaciones, toma unos días de descanso, puede ser un lugar cercano donde no necesites gastar demasiado o tal vez salir temprano y volver hasta la noche, los descansos ayudan a ganar perspectiva.
- Actualiza tu sitio web, tal vez viste algo que no te gusta, puedes cambiar las fuentes o colores si es necesario o agregar nuevos servicios con lo que has aprendido últimamente.
- No te olvides de tus familiares y amigos, invita a alguien a salir o puedes visitar a alguien.