







Curso para ser Freelance Profesional





 En LATAM, 1 de 4 personas trabajan freelance por necesidad más que por convicción, esto hace que te enfrentes a un mercado:

Informal, con pocas barreras de entrada y ligado a los modelos de subasta



Adquirir nuevos clientes es más importante que retener antiguos.

Falso, tener una base de clientes recurrentes genera mayor estabilidad financiera

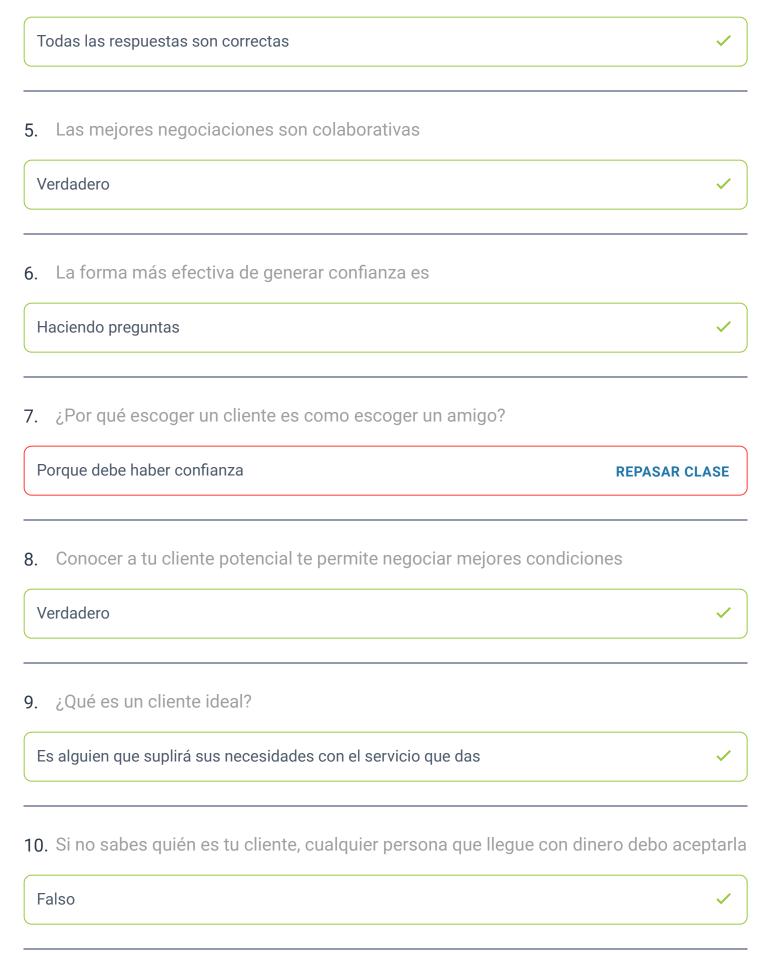


3. Al negociar, ¿cuál es el mayor contrincante?

La situación



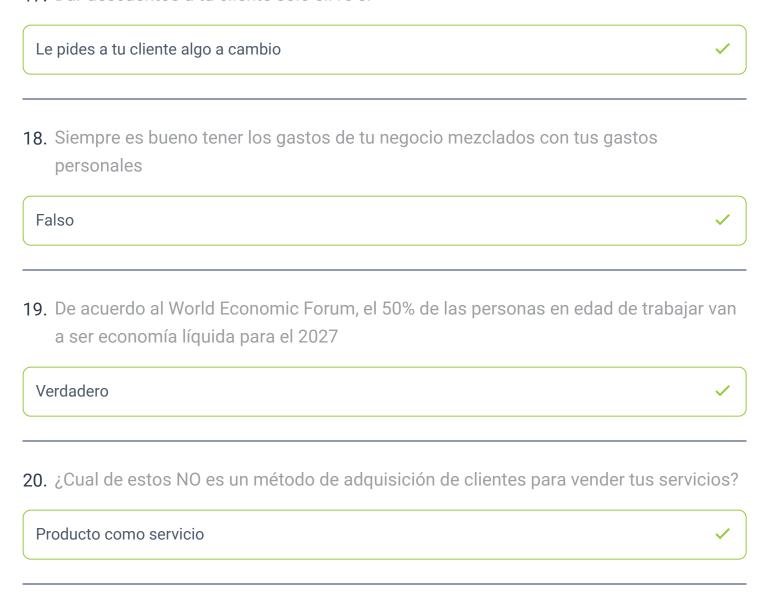
4. Cuando recibes a un posible nuevo cliente, este puede:



11. ¿De qué sirve saber mis costos por hora?

Para multiplicarlo por la cantidad de horas que me tomará un trabajo y con eso REPASAR CLASE precios 12. Los servicios (al igual que los productos) pueden almacenarse para venderse en el futuro Falso 13. Es necesario registrar cada transacción de tu negocio porque Todas las respuestas son correctas 14. Es más probable que mi cliente me escoja sobre mi competencia porque soy la opción menos riesgosa Verdadero 15. Al cobrar por hora, ¿quién asume la mayor parte del riesgo? El cliente 16. Tu negocio crece gracias a las ganancias de cada proyecto Verdadero

17. Dar descuentos a tu cliente solo sirve si



REGRESAR