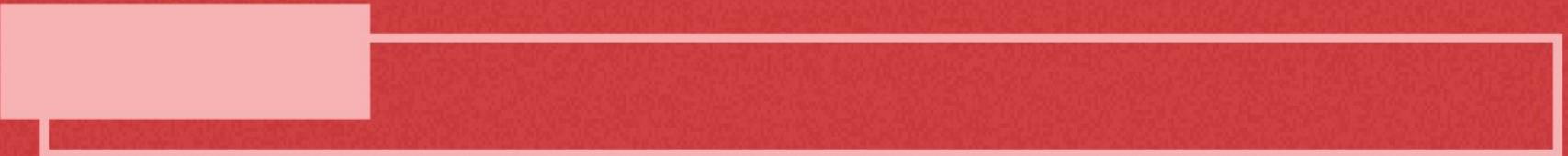


Curso para ser **Freelance Profesional**

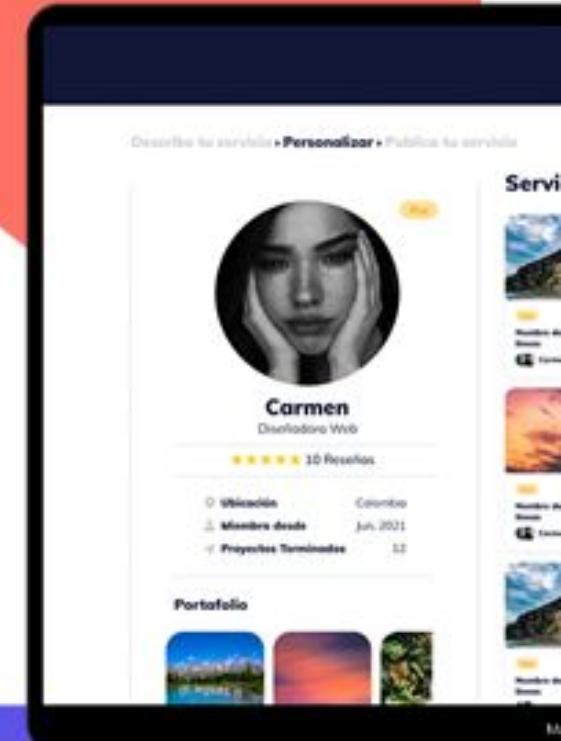


Clase 1: Introducción



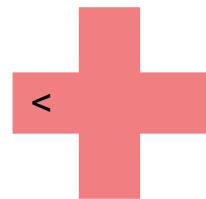
Shalder

Trabaja freelance.
Gana y ahorra en USD



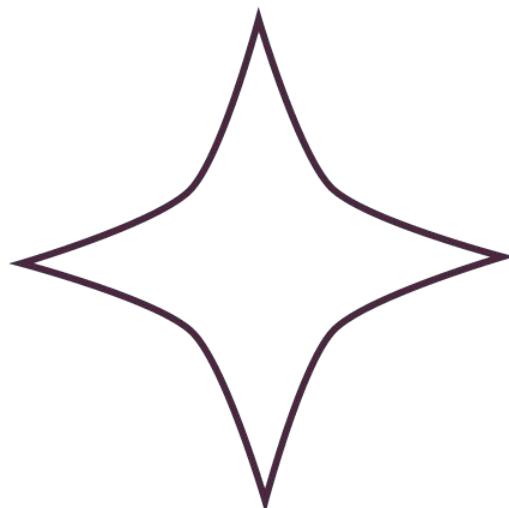


El conocimiento en Platzi lo
adquieres y en Shalder lo aplicas





**No ha existido un mejor
momento en la historia
que la década de 2020
para ser freelancer**





Con el apoyo de

FREELANCER CEO

Phylolegal

Módulo 1: Contexto del trabajo en 2021 y una mirada hacia el futuro

Sebastián Buenaventura

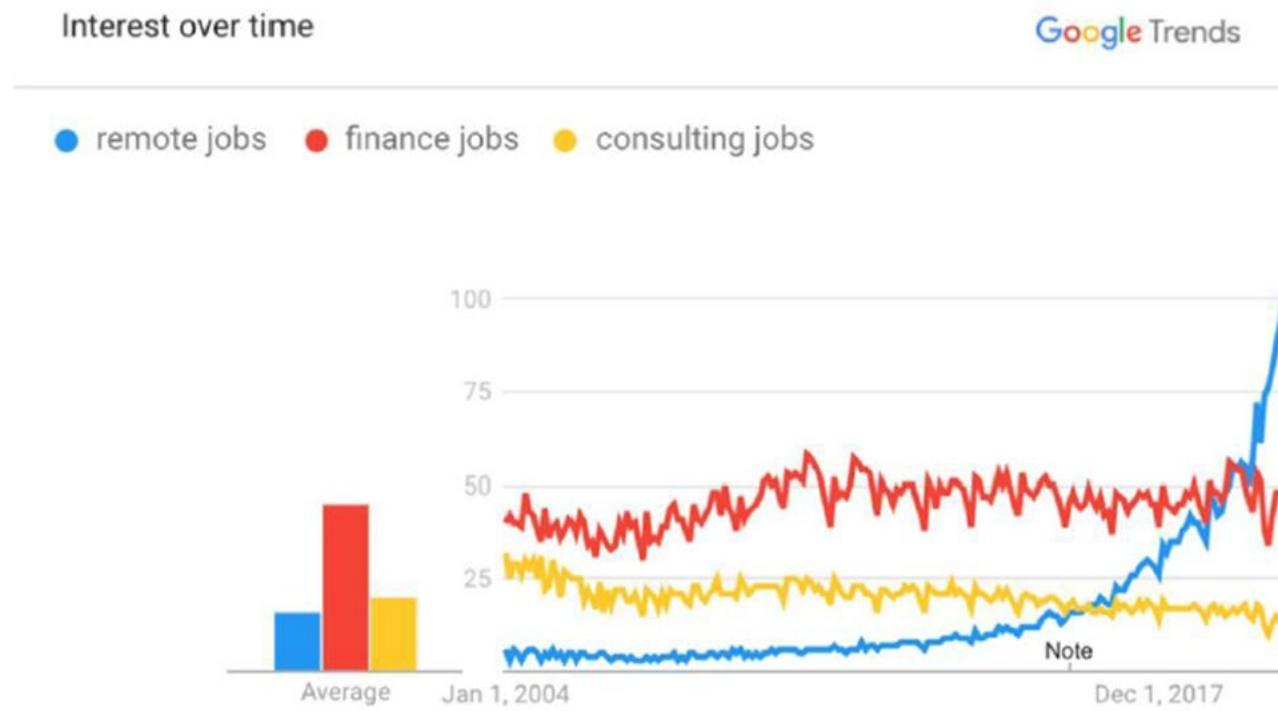


Clase 2: Concepto del trabajo en 2021 y una mirada hacia el futuro





El interés por el trabajo remoto está creciendo exponencialmente



Worldwide, 1/1/04 - 8/23/20. Web Search.



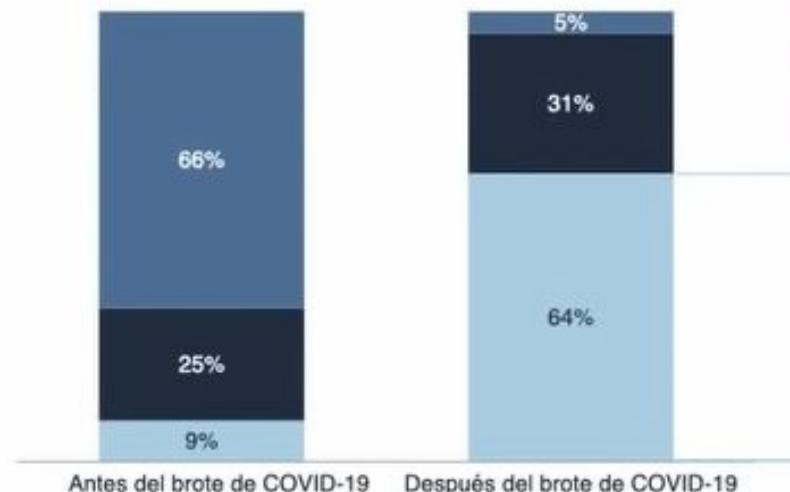
LATAM pasó de tener un 9% de compañías remotas a un 64%

La pandemia marcó el comienzo del trabajo virtual, y la mayoría de las empresas aceptaron que el trabajo remoto permanecerá

Presencia de los empleados en la oficina

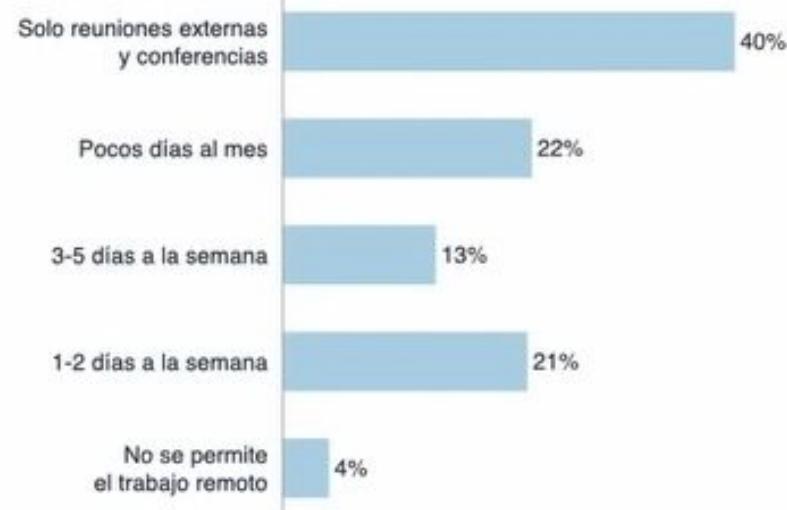
Porcentaje del total de encuestados

■ En persona ■ Híbrido ■ Remoto



Frecuencia de presencia en oficina de empleados después de la implementación del trabajo remoto*

Porcentaje del total de encuestados



*Pregunta: "Actualmente, ¿con cuánta frecuencia se requiere que su equipo esté en la oficina?"

Fuente: Runa y Atlántico encuesta sobre el Futuro de Trabajo (Julio 2021). Realizado con profesionales y líderes de recursos humanos de 524 empresas latinoamericanas.



La llegada de la Web 3.0 - Descentralización + Cripto





50% de las personas tendrán
que reentrenarse



The majority of workers will freelance by 2027



Freelancers are preparing for the future



Clase 3: Retos profesionales en LATAM para ser un freelancer



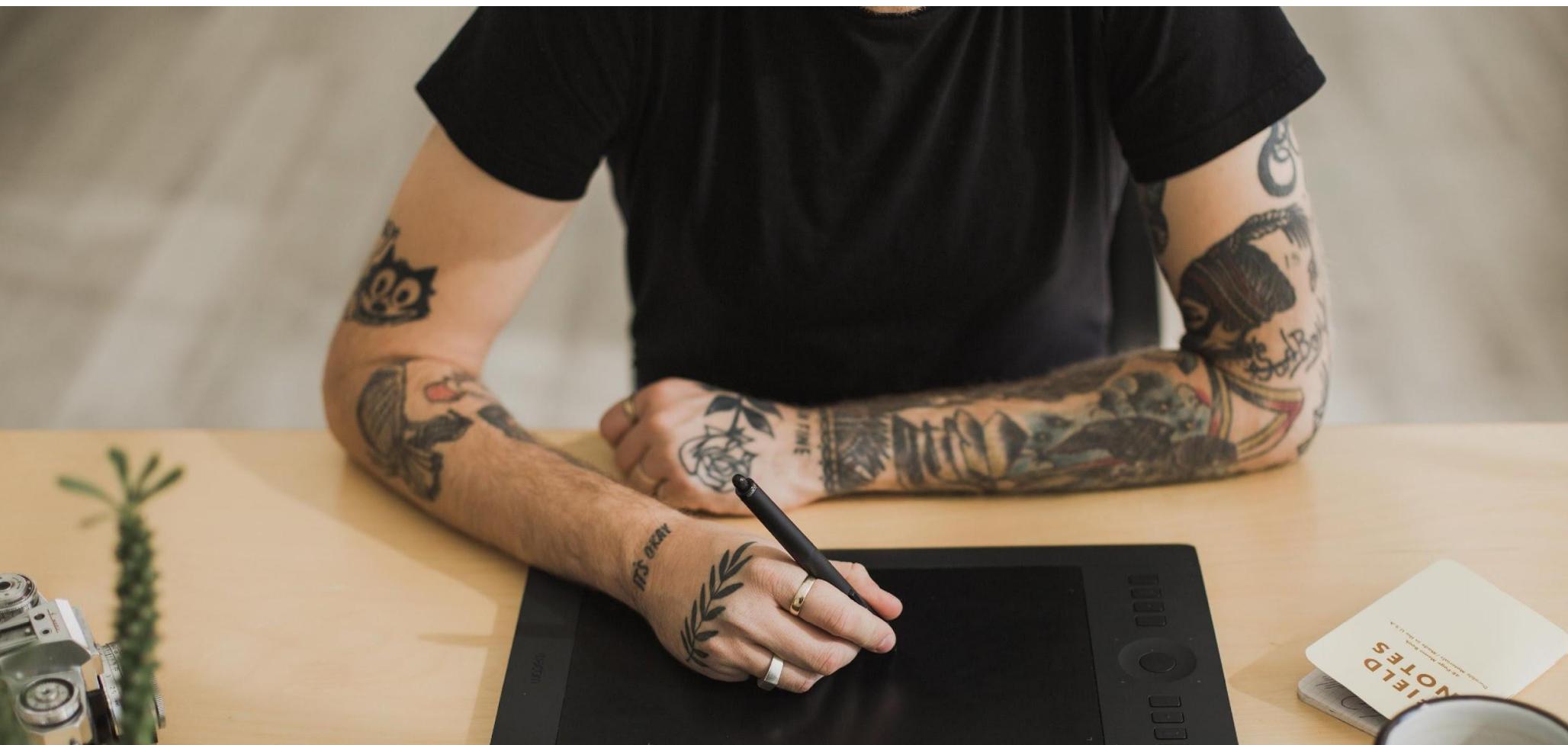


Empecemos por desmitificar el trabajo freelance





Solo para creativas/creativos





Te permite ser un/una nómada digital





Con mucho tiempo libre



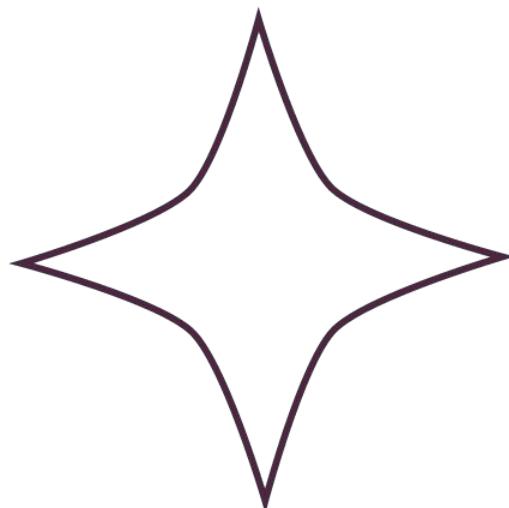


La realidad





**1 de cada 4 personas
que trabajan Freelance
en LATAM lo hacen por
decisión, 3 de cada 4 por
necesidad**



Para el cierre de 2020

La tasa de desocupación en LATAM subió a 10,6%. El mayor nivel en más de una década.

Fuente: Organización internacional del trabajo
https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-/americas/-/ro-lima/documents/publication/wcms_764630.pdf





Te enfrentas a un mercado

1. Informal
2. Poca barrera de entrada (Sujeto al nicho)
3. Altamente competitivo por precio
4. Ligado a la subasta



Vas a tener que trabajar mucho





Vas a destacar

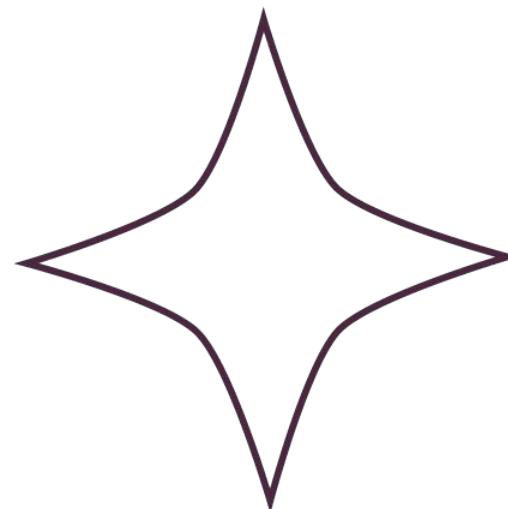
1. Sabes retener a tus mejores clientes
2. Sabes decirle no a clientes que NO son tu público
3. Te vuelves especialista NO generalista
4. Hablas y escribes en inglés

Clase 4: Tu beneficio de flexibilidad es sinónimo de responsabilidad



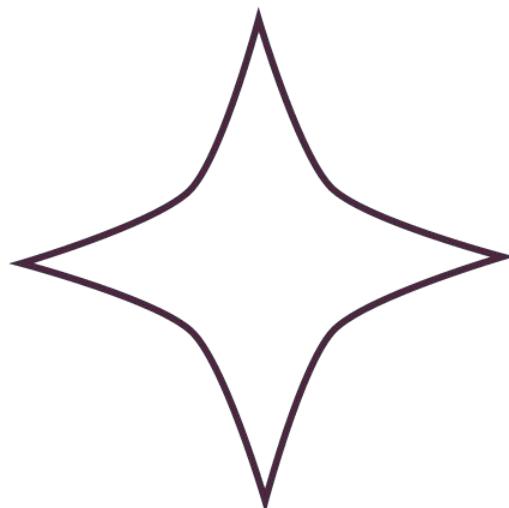


**Trata tu negocio
freelance como
una empresa**



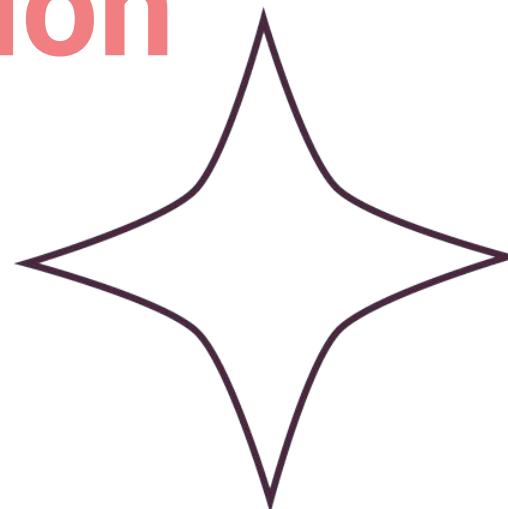


**Adquirir NO es más
importante que
retener, te permite
estabilizar tus finanzas**





**Tu mejor estrategia
de adquisición
es una buena
recomendación**





Modelos de adquisición

1. Referidos / referidas
2. Marca personal
3. Modelos de subastas
4. Modelos SaaP (Servicio como producto)



Referidos / referidas

El más confiable
pero a su vez el de
menor alcance



Marca personal

Tu blog, página web, presencia en redes sociales, github, webflow.





Modelos de subastas

Cliente propone,
freelancer aplica.

Modelo de subasta
por precio.





Servicio como producto

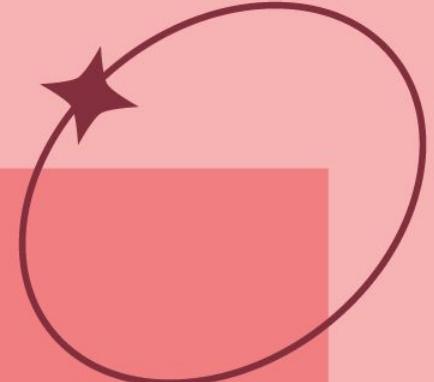
Freelancer propone,
cliente revisa y compra
o personaliza.



Clase 5: Habilidades necesarias como Freelancer



Hard skills vs. Soft skills





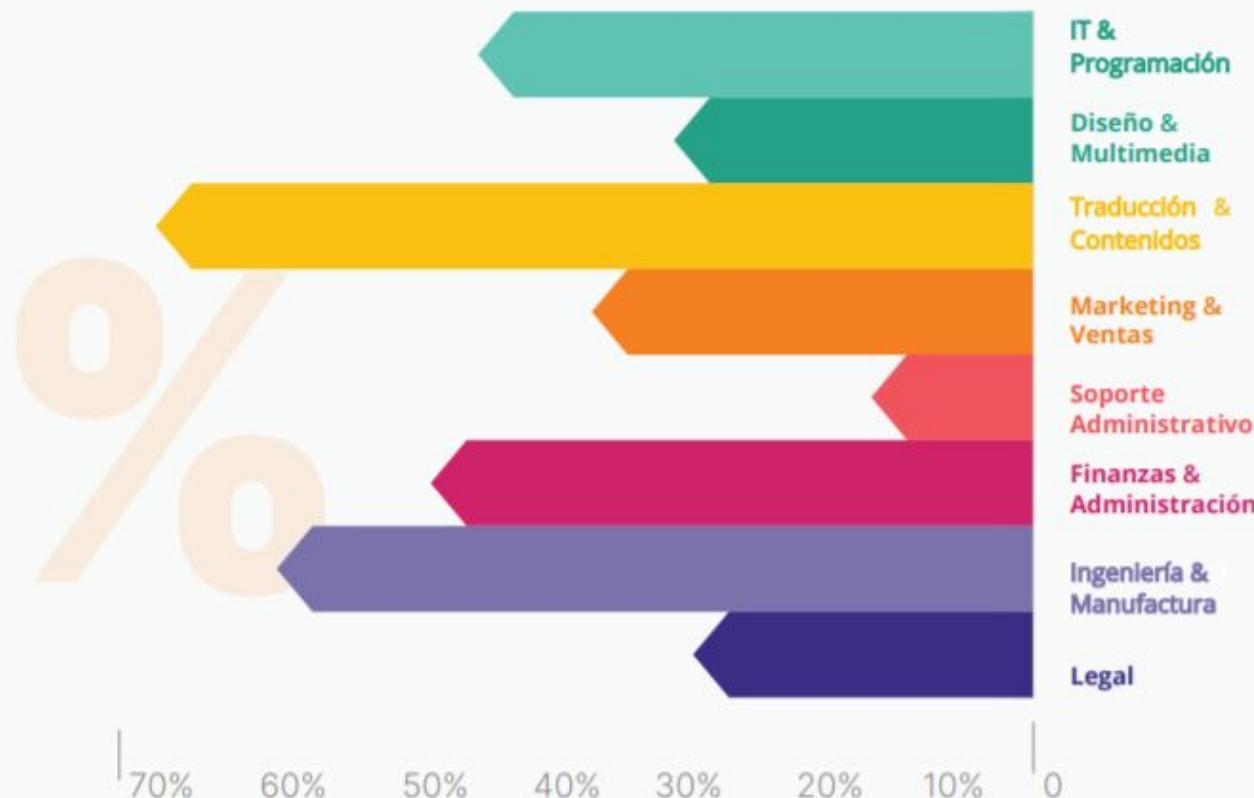
Generalista vs. especialista





Hard skills más demandadas en LATAM

Categorías más contratadas durante la pandemia



Fuente: Workana reporte 2020



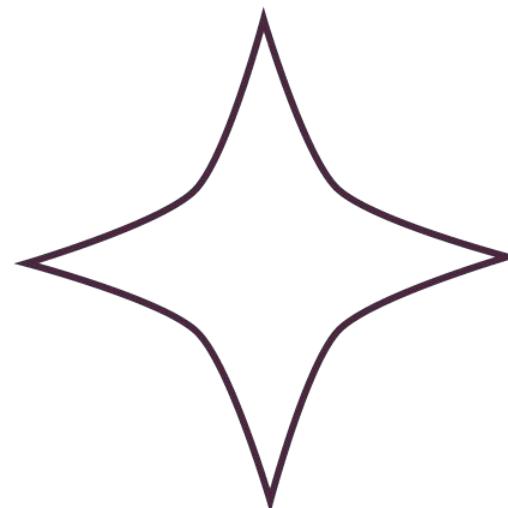
20 hards skills más demandadas en Estados Unidos Q4 2020

- Motion graphics
- D3.js framework
- Salesforce lightning
- Stadistical modeling
- Neo4j
- Kendo UI
- LearnDash
- Caspio
- DaVinci Resolve

Fuente: Upwork report 2021. <https://www.upwork.com/resources/in-demand-jobs-and-skills>



**Ninguna de las 20
primeras skills
estaban en el reporte
del año anterior**





**Ser especialista te
implica mejores
oportunidades, pero
requiere también que
nunca pares de aprender**





50% de las personas tendrán que reentrenarse

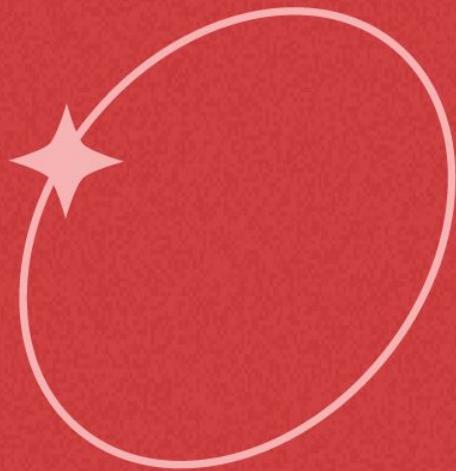


Fuente: World Economic Forum



Soft Skills





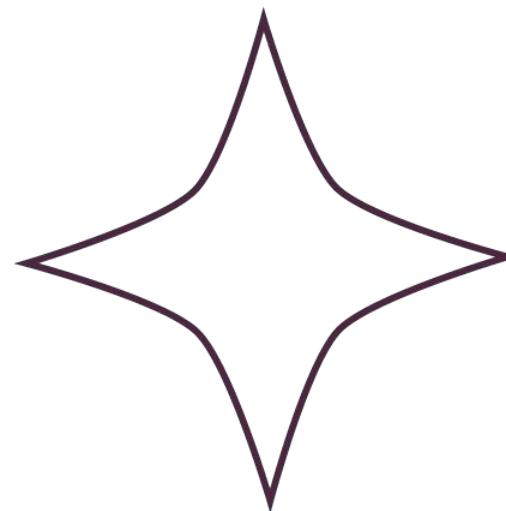
Negociación y comunicación

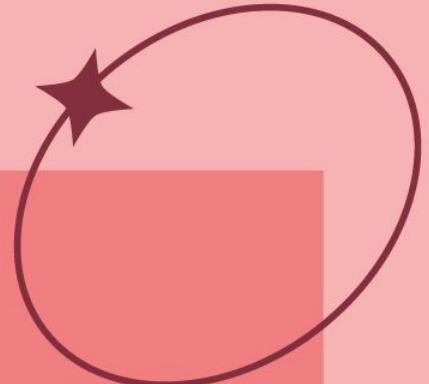
Ricardo Vargas





Vender es servir





***“El contrincante no es
tu cliente. Es la situación”.***

Chris Voss



Al negociar, solo hay 3 salidas para tu cliente

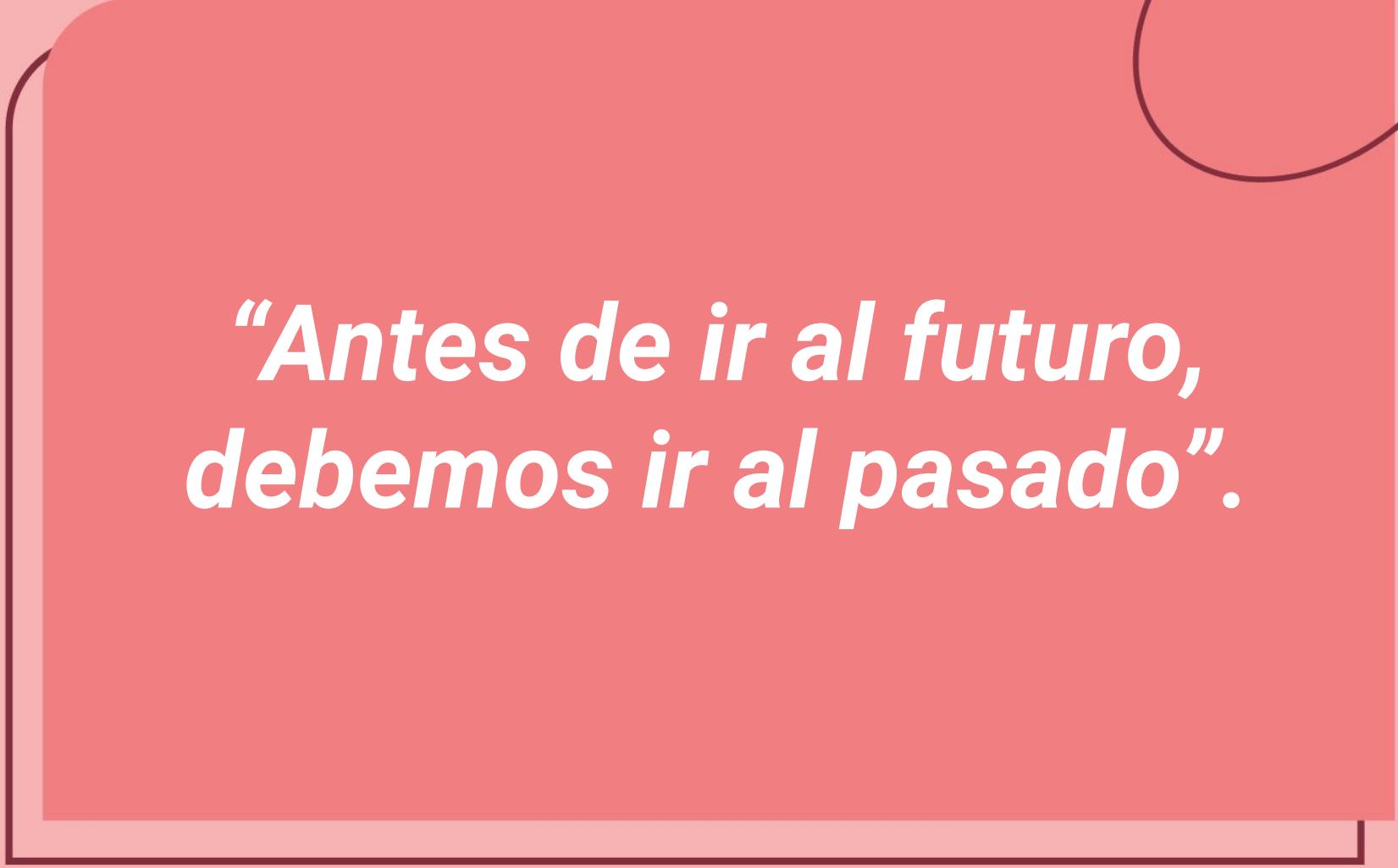
- No hacer nada.
- Contratar a alguien más.
- Contratarte a ti.



Busca el beneficio a largo plazo

Sentirse engañado es humillante, y genera resentimiento.





*“Antes de ir al futuro,
debemos ir al pasado”.*



Las mejores negociaciones son colaborativas

- Demuestra que tu interés es real.
- Interésate en las motivaciones de tu cliente.
- Desarrolla tu influencia.



Haz más preguntas





**Vender no es forzar a
nadie. Es ayudarle al
possible cliente a
encontrar la mejor
solución.**





**Descubre tu
lugar en la
negociación**





**En la mayoría de
ocasiones, un mal
cliente es culpa
tuya y mía.**





**Comenzar una
relación con un
cliente es como
escoger un nuevo
amigo.**





Además de esperar una buena paga, un cliente debe escogerse porque:

- Sirve en una industria que se alinea con tus objetivos.
- Conoces sus metas.
- Entiende por qué hace lo que hace.
- Está comprometido contigo.
- Comprendes cuál servicio necesita.
- Entre otros.



Eres el experto

El cliente conoce su negocio, pero tú conoces lo que haces.





Tu meta debe ser ayudar

- Ten actitud de servicio.
- El cliente debe confiar en ti.
- Haz preguntas.
- Alíviale la carga.
- Encamínalo a resolver su problema.



Identifica a tu cliente







Conocer a tu cliente te permite negociar mejor

Si no sabes a quién le sirves, cualquier cliente será bueno (aunque no lo sea tanto).



Q ¿Qué es un cliente ideal?

Es alguien que
suplirá sus
necesidades con el
servicio que das.





¿Cómo se encuentra?

- Conoce tu servicio.
- Establece tus metas.
- Viaja al pasado.
- Haz un perfil de cliente.
- Trabaja para conseguirlo.



¿Y si no sabes quién es tu cliente?

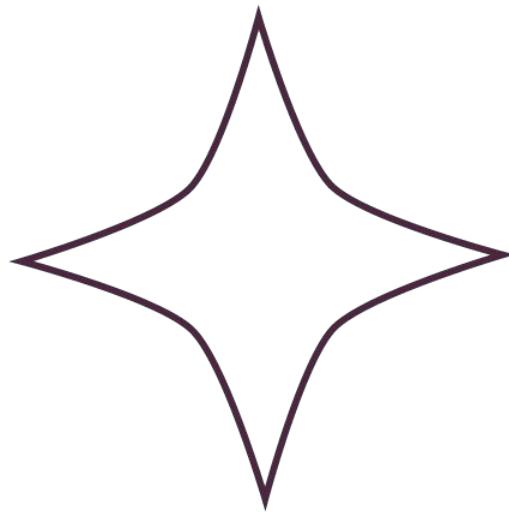


7 Preguntas importantes





1. ¿Qué tienes en mente?



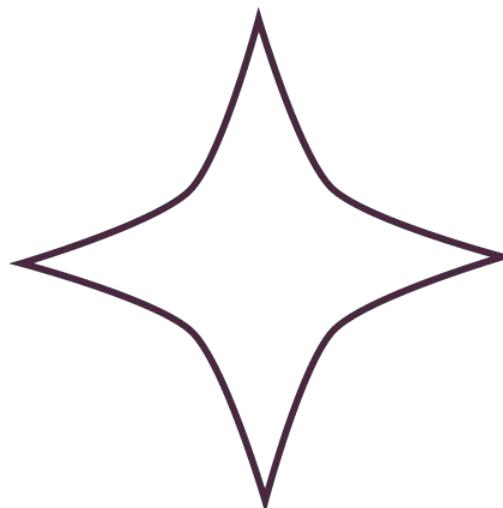


2. ¿Y qué más?





**3. ¿Cuál es el
reto más grande
para ti?**



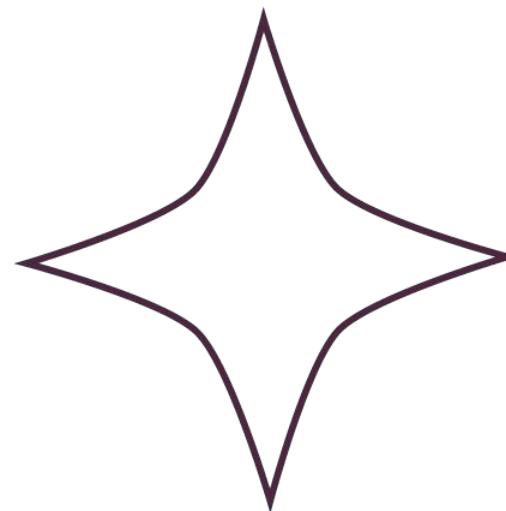


4. ¿Qué quieres?



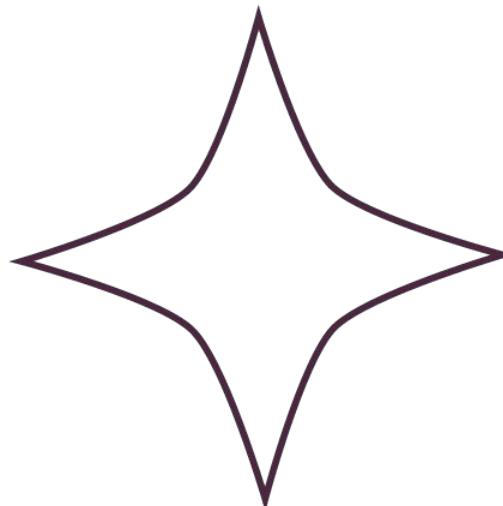


5. ¿Cómo te puedo ayudar?





**6. Si le dices que sí a
esto, ¿a qué le estás
diciendo que no?**





7. ¿Qué sacas de esto?



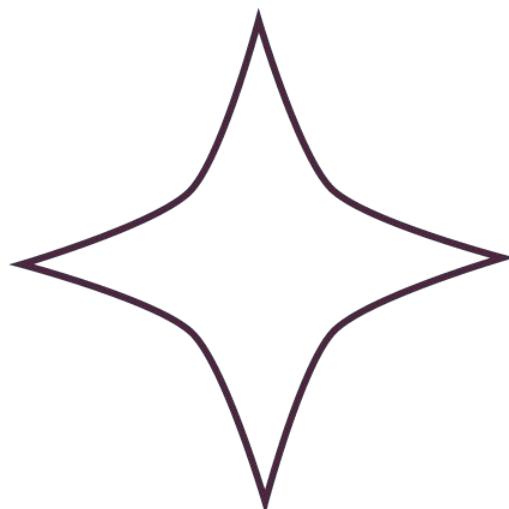


Pregunta bonus



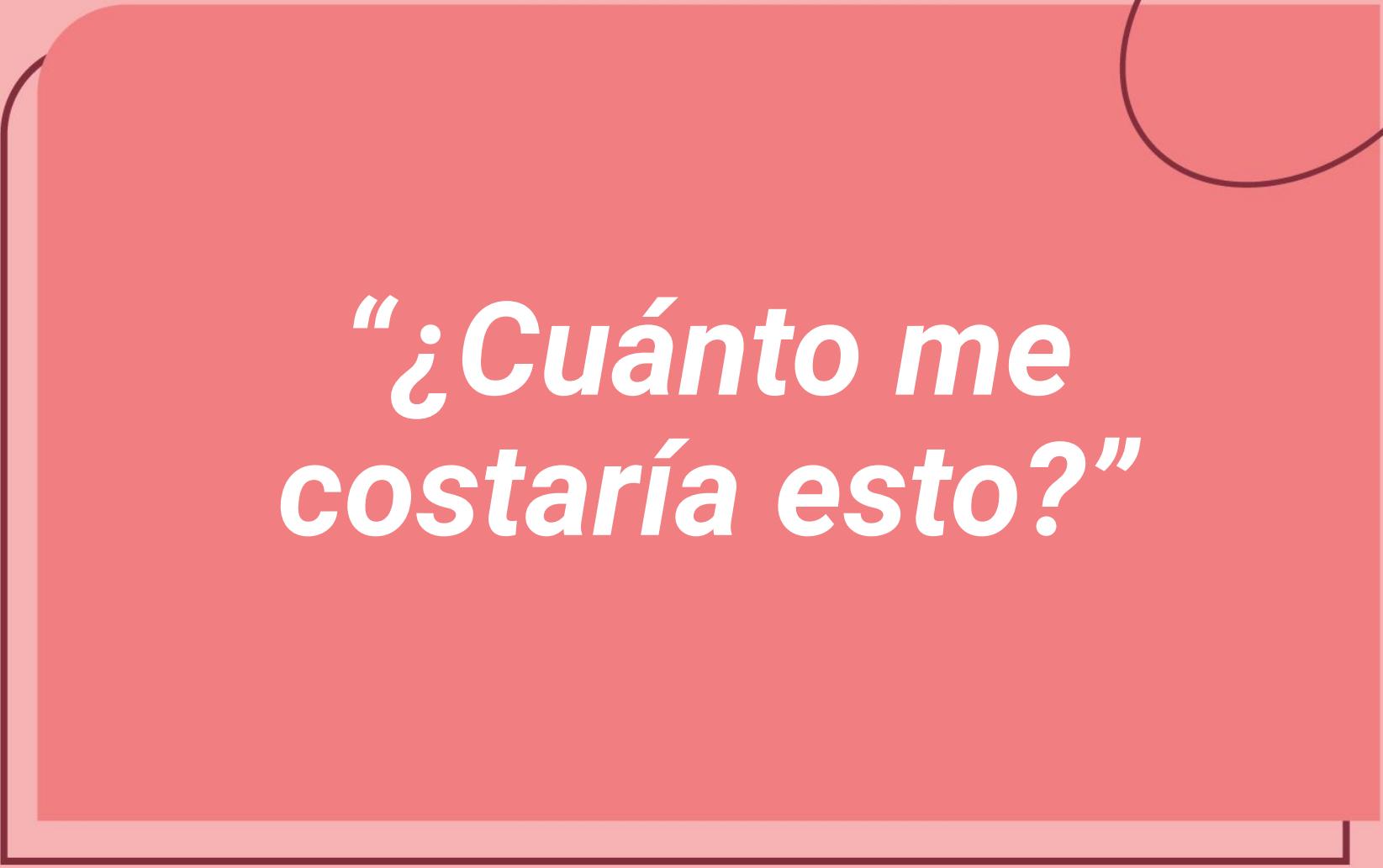


**¿Qué es algo que
necesitas hacer
ahora que mejorará
dramáticamente tu
negocio?**

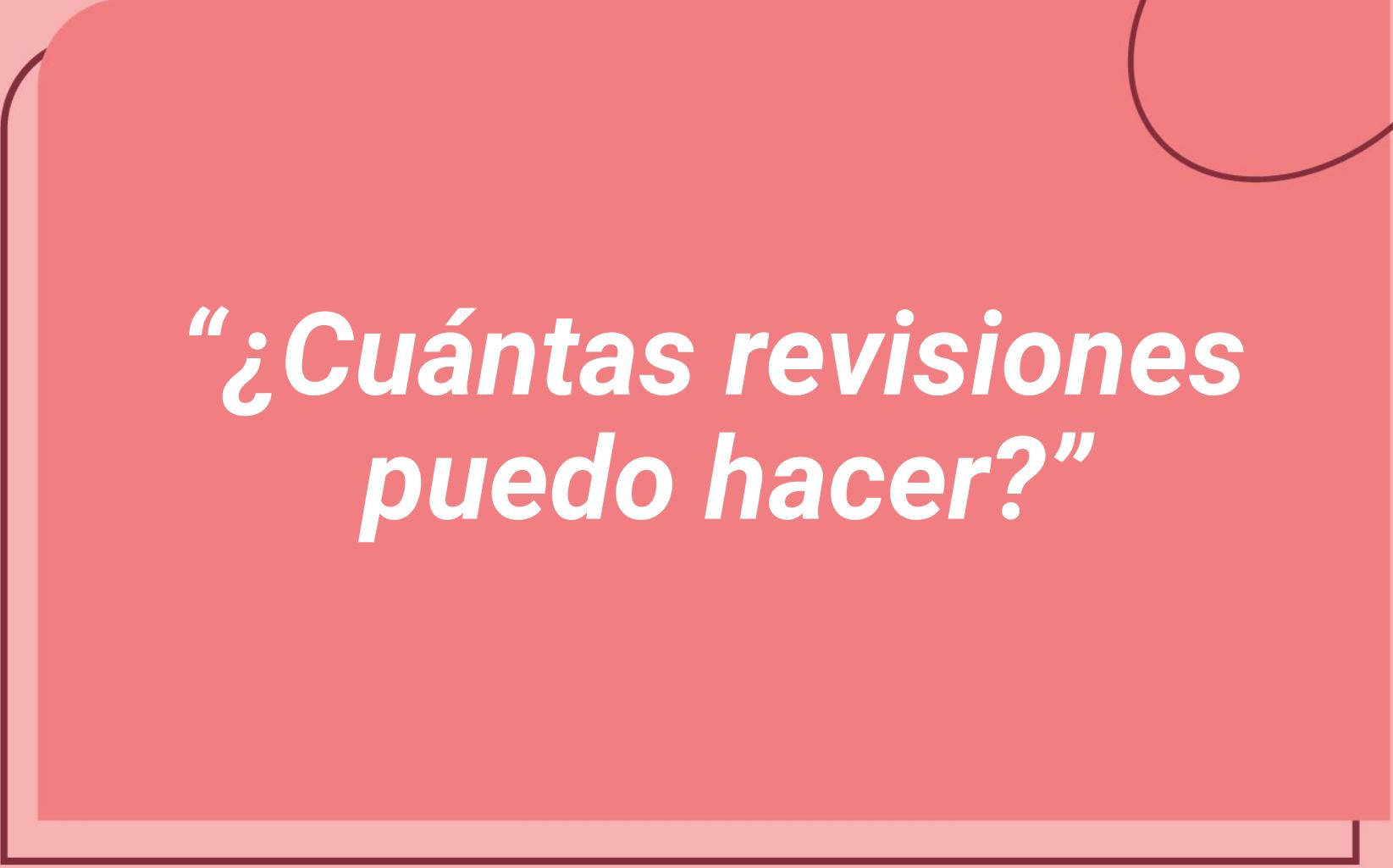


Ejemplos de objeciones

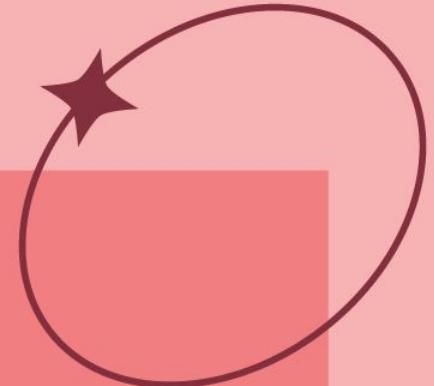


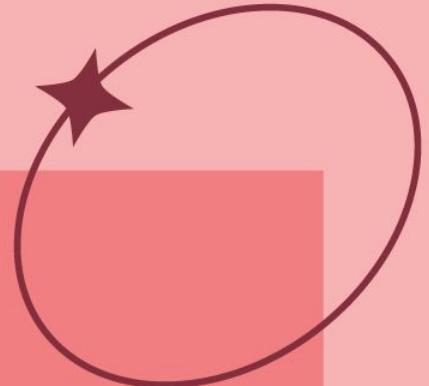


*“¿Cuánto me
costaría esto?”*

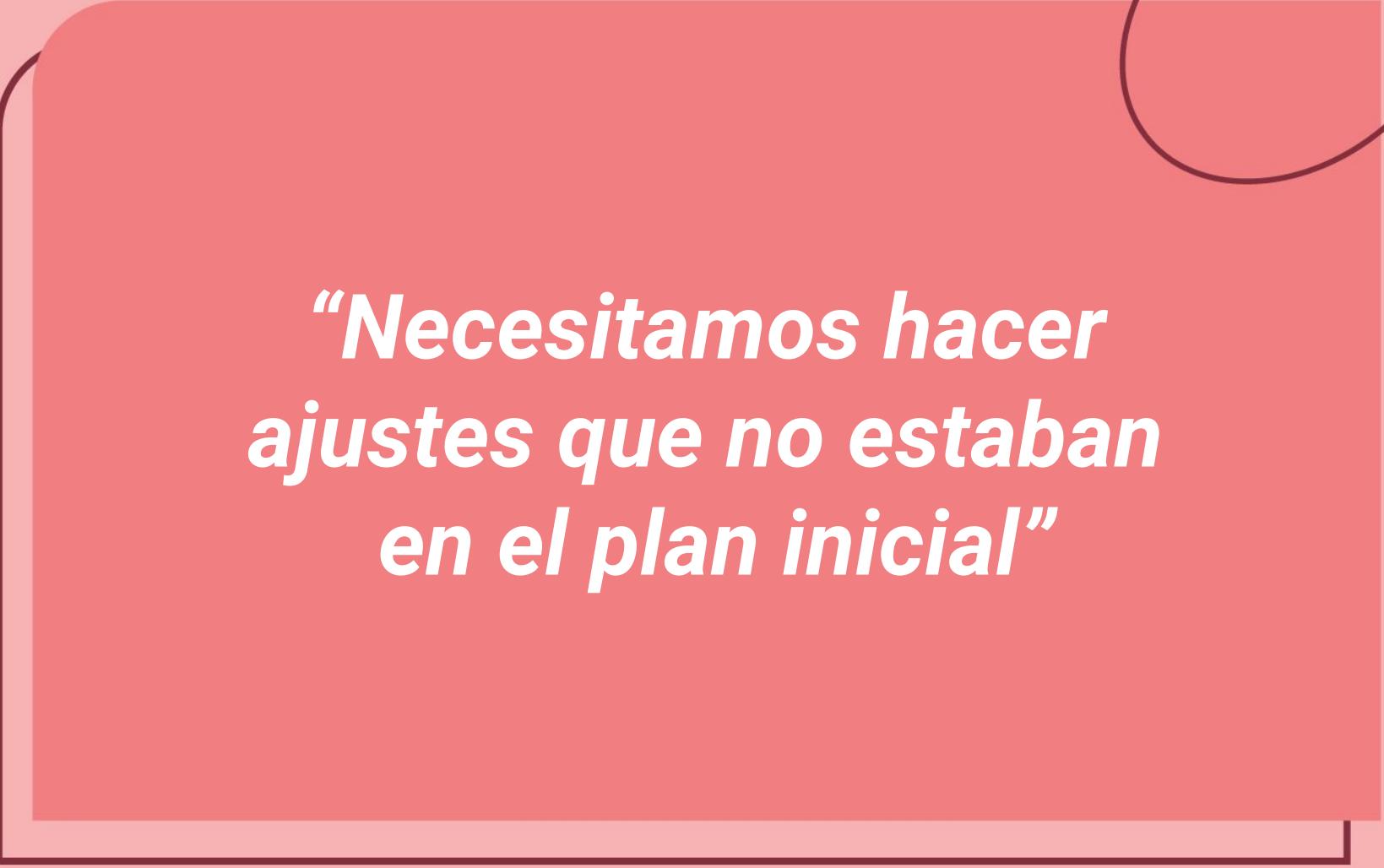


*“¿Cuántas revisiones
puedo hacer?”*

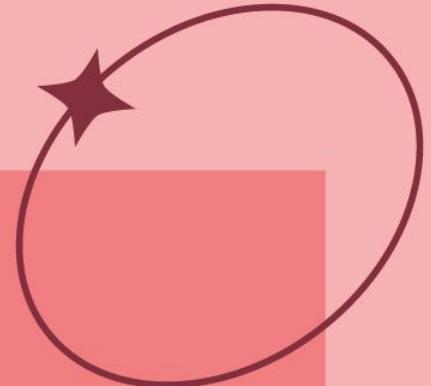




*“¿Puedes hacerme
gratis el trabajo?”*

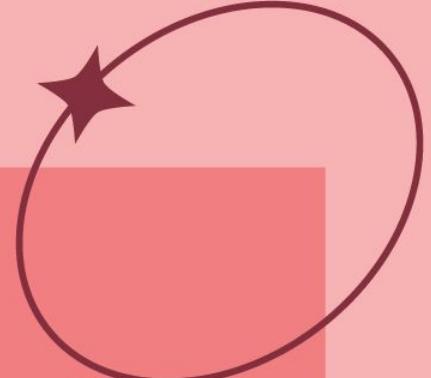


*“Necesitamos hacer
ajustes que no estaban
en el plan inicial”*



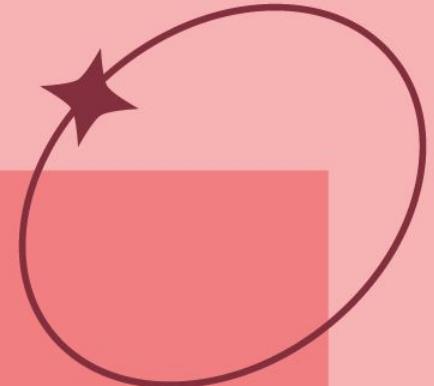


*“Conozco gente
no tan cara”*



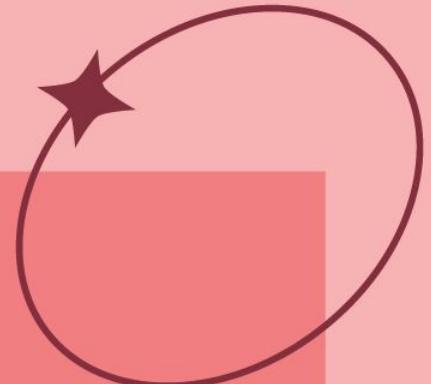
*“¿Puedes hacerlo
por menos precio?”*

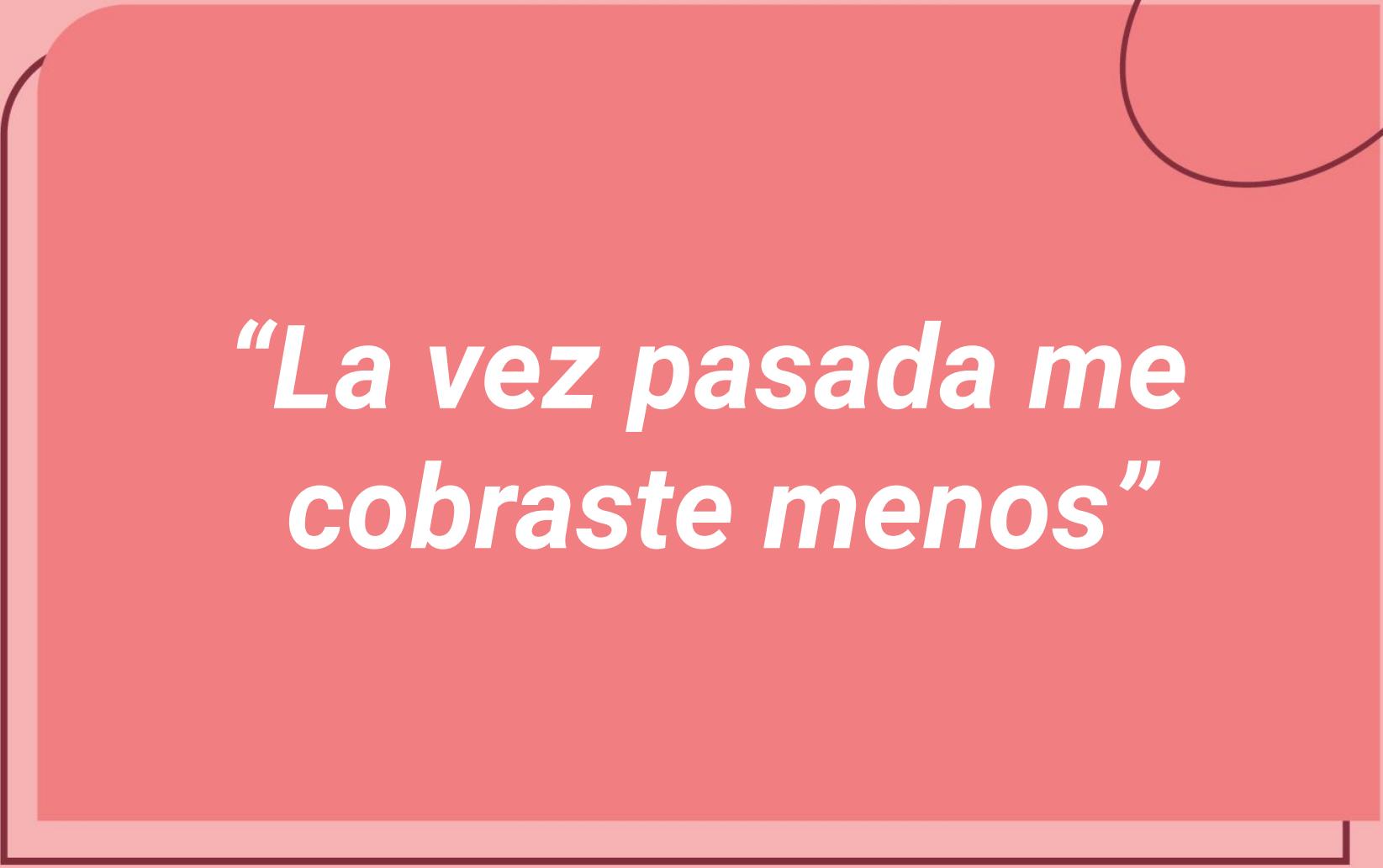
*“Se me sale por completo
del presupuesto”*



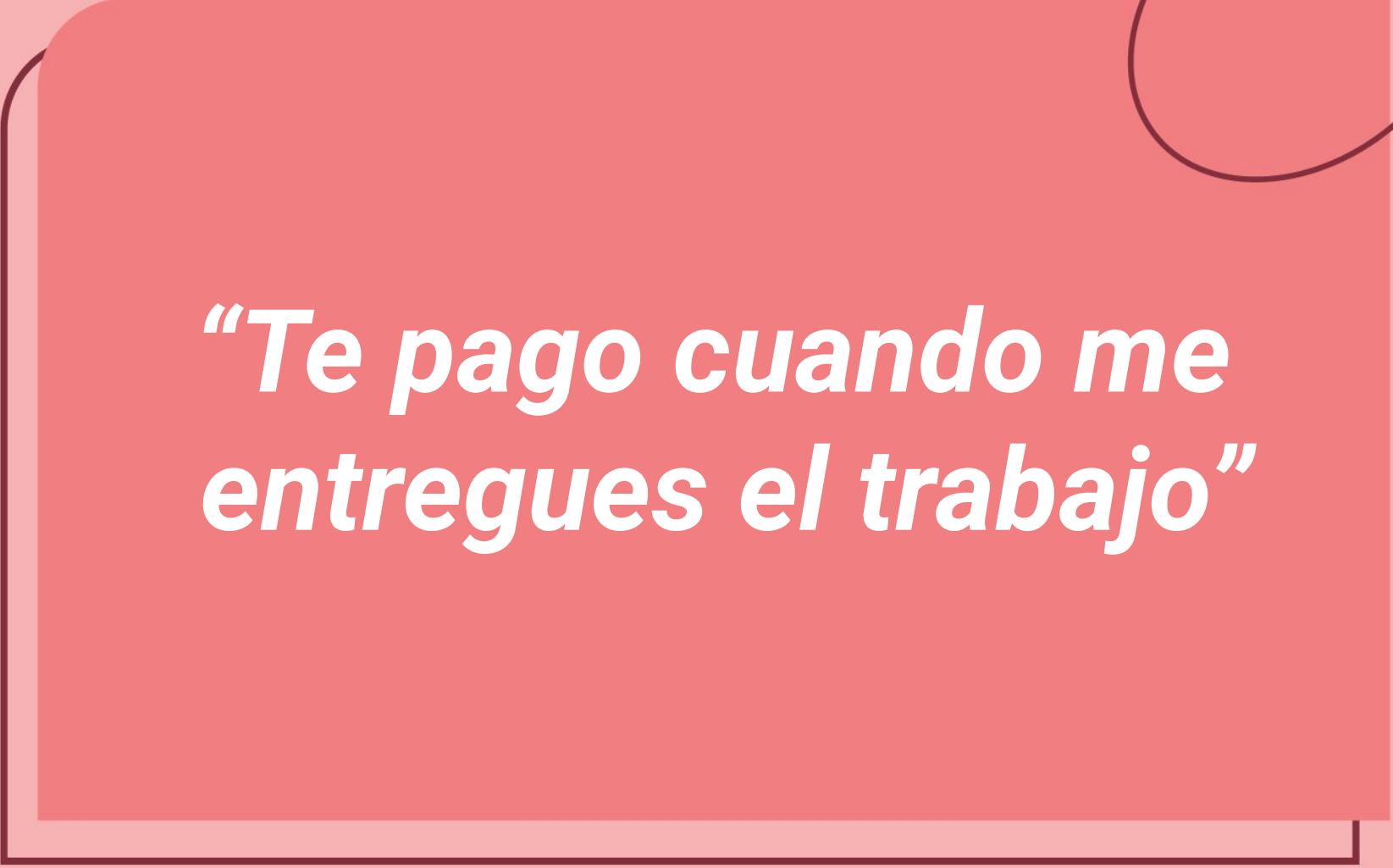


“Me urge”



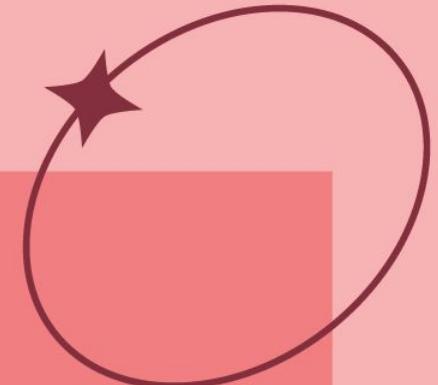


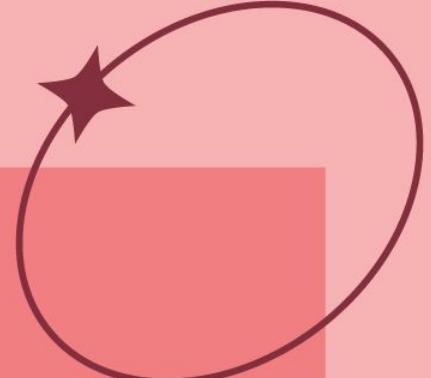
***“La vez pasada me
cobraste menos”***



*“Te pago cuando me
entregues el trabajo”*

Matriz de objeciones





Módulo 3: Gestión del proyecto

Sebastián Buenaventura

Clase 11: Ciclo de gestión: Planeación





¿Por qué fallan el 80% de los proyectos?

- No dejar claro desde el inicio los insumos por parte del cliente.
- No poner un objetivo de medición de **éxito**.
- No dejar estipulado el tiempo de ejecución
- No dejar estipulado el número de cambios.

Planeación



**(Ejercicio práctico en
Trello y link al
formato de ejemplo)|**



Clase 12: Ejecución y seguimiento



**(Ejercicio práctico en
Trello y link al
formato de ejemplo)**

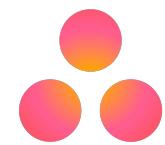




Herramientas de gestión

 monday.com  Airtable

 Trello  Notion



asana



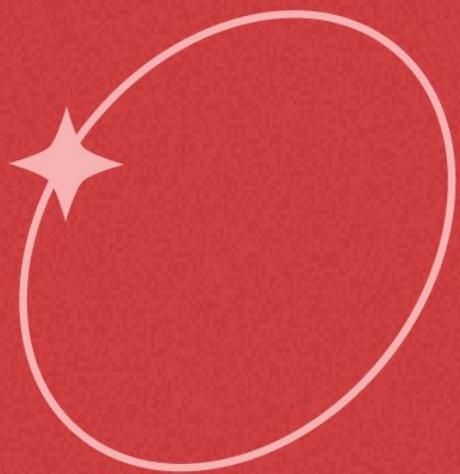
La naturaleza de mi servicio

1. Un sola vez
2. Recurrente



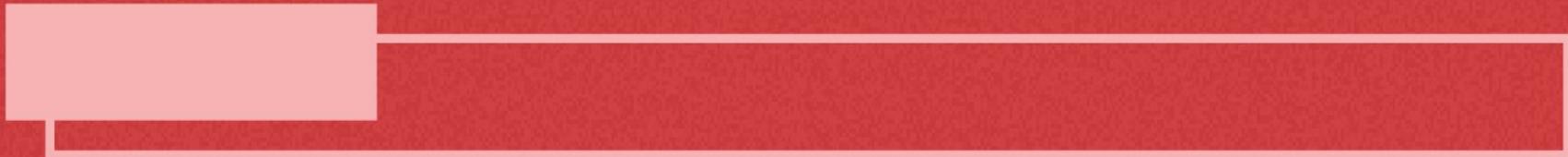
Ejecución de un modelo recurrente

1. Define un modelo de seguimiento de indicadores semanales por el primer mes.
2. Si obtienes un buen resultado el primer mes, puedes moverlo a bisemanal.
3. Automatiza las tareas repetitivas. Google Data Studio o Airtable.



Finanzas

Ricardo Vargas





Define tu costo por hora



**Vendes servicios,
no productos**





¿Qué es un servicio?





Los servicios tienen 4 características

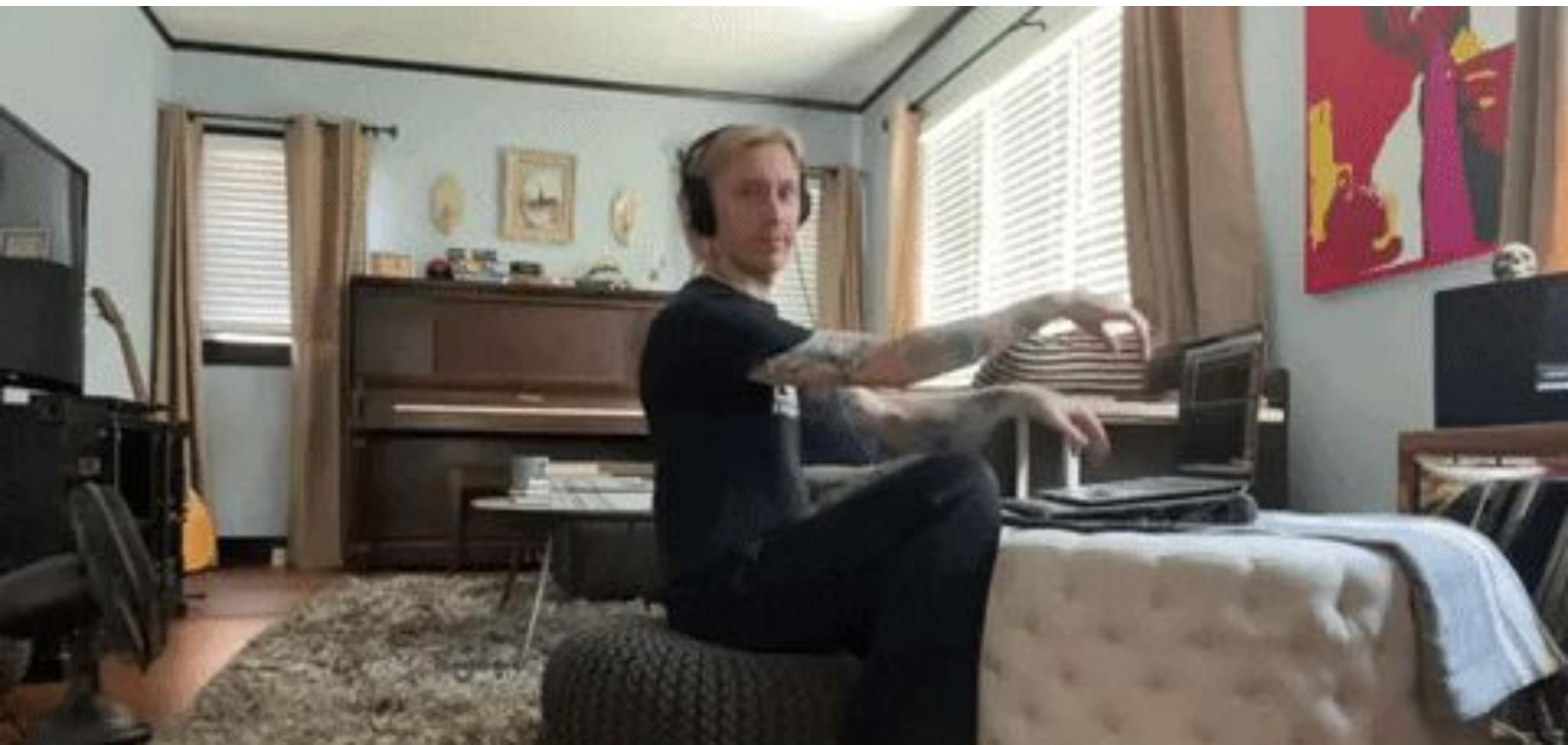
- Intangibilidad
- Variabilidad
- Inseparabilidad
- Perecedero

Diferencia entre costo y precio





¿Qué es el costo?





¿Y el precio?

Lo que le das al cliente.



¿Por qué es importante?





Ejemplo

Gastos: \$600/mes

Tiempo: 8 h/día x 20 días

Ganancia: 35%

Costo por hora: \$5

**¿El cliente debe
conocer tu costo
por hora?**





Respuesta corta





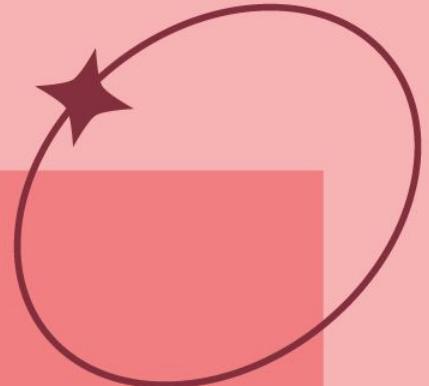
Respuesta larga





Si el doctor te cobra por hora, ¿le pedirías que se apresure?

- *Por supuesto que no.*



“El mundo te premia por el valor que aportas, no por el tiempo invertido”.

James Clear



¿Cómo se calcula?





Pasos:

- 1.- Haz una lista de tus activos.
- 2.- Haz una lista de tus gastos mensuales.
- 3.- Calcula tu tiempo disponible.
- 4.- Suma todo.

Registra cada
transacción





Beneficios

- Transparencia
- Legalidad
- Manejo de costos



7 consejos para que todo tenga sentido

- Involúcrate.
- Establece tu propio sistema.
- Prepárate para las contingencias.
- Separa tu dinero personal del profesional.
- Establece un presupuesto y síguelo.
- Dale seguimiento a tu cuenta de banco.
- Define un salario.

Tipos de precios





Por hora

¿Quién toma
el riesgo?



Por proyecto

¿Quién toma
el riesgo?





Por valor

¿Quién toma
el riesgo?



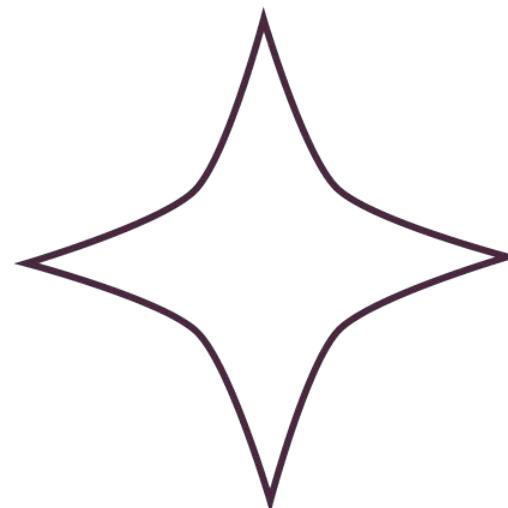
Lidiar con los descuentos





Traducción

**“Esto vale 20% menos
de lo que le digo a los
demás que vale.”**





¿De dónde sale el
dinero para que tu
negocio crezca?



¿Qué pasa si te
piden descuento?





Ambos tienen que ganar

¿Te parece justo que un cliente pague menos por algo que otros han pagado el precio completo?



¿Cómo se da un descuento?





Pídele algo a cambio

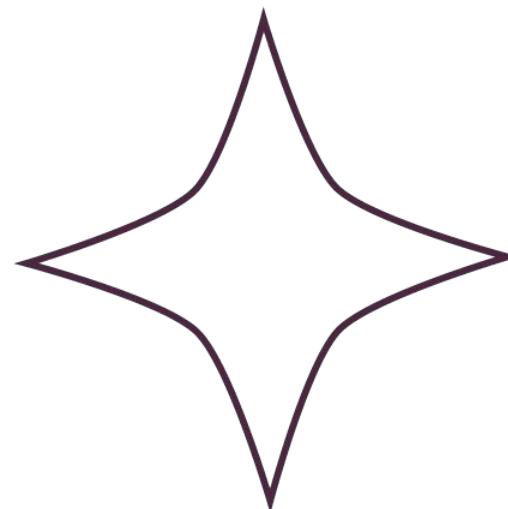
- Si compra un segundo servicio.
- Pídele referidos.
- Dale el servicio básico.
- Mejores condiciones de pago.
- Atención no prioritaria.

Establece un salario





¿Qué es y para qué sirve?





Para tener orden y crecer





Finanzas personales vs. finanzas profesionales





Ejemplos

- Apartamento
- Vehículo
- Netflix
- Hijos
- Paseos
- Ropa
- Deudas de tarjetas
- Equipo
- Licencias
- Seguro de equipo
- Materiales
- Marketing
- Hosting
- Artículos de oficina

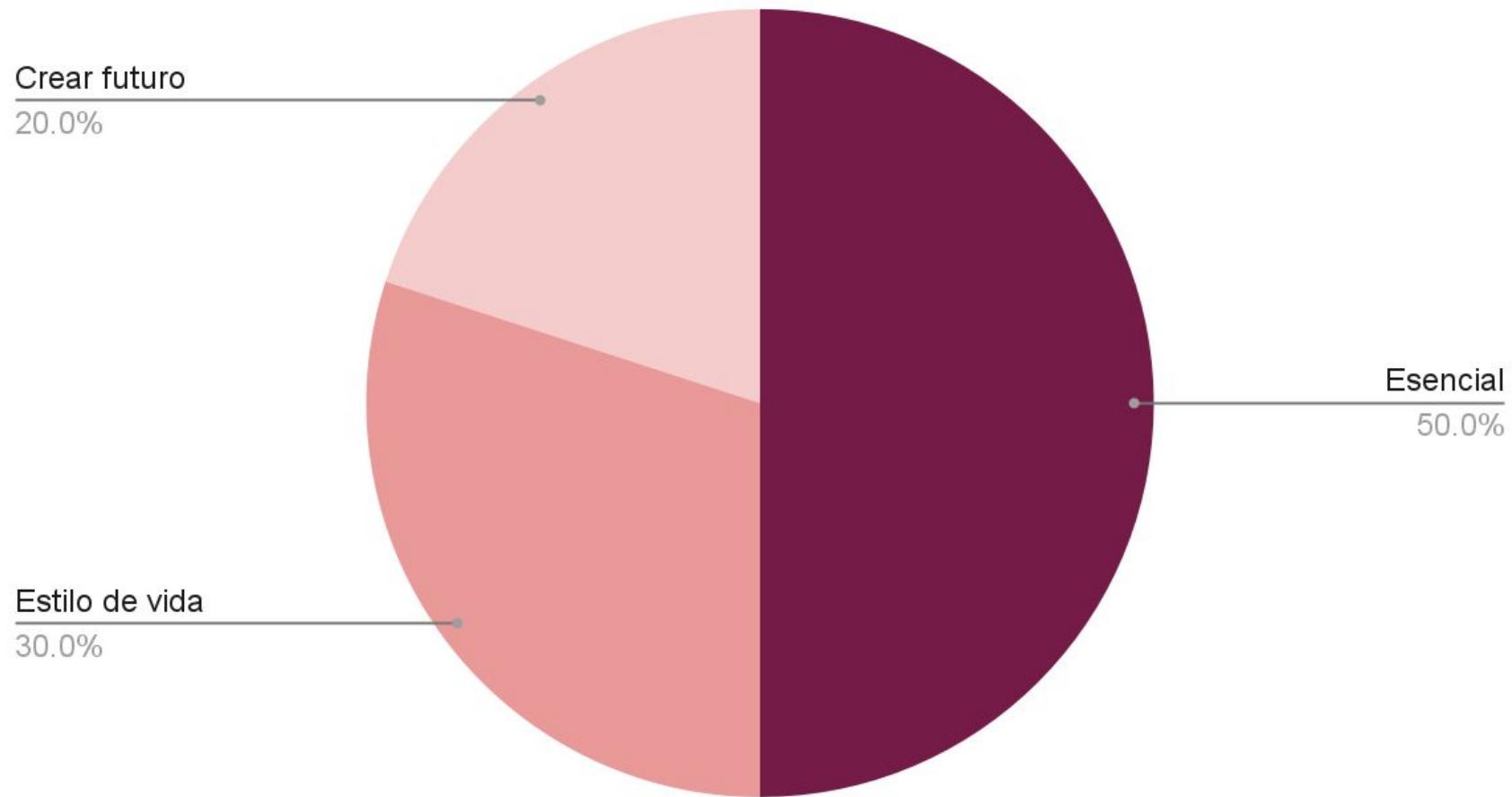


¿Cómo calcular tu salario?





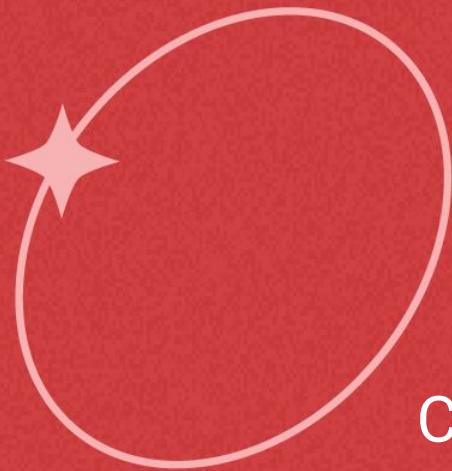
Regla 50-30-20





Herramientas

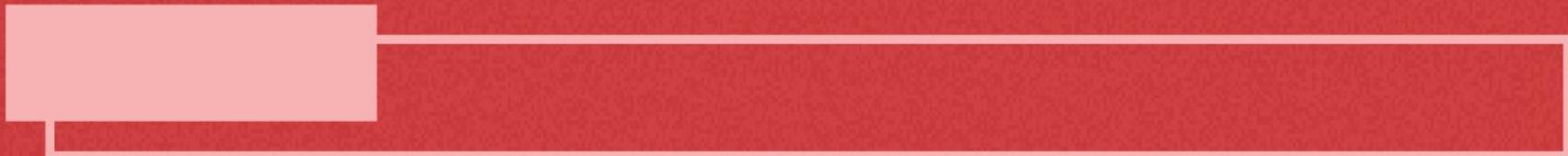


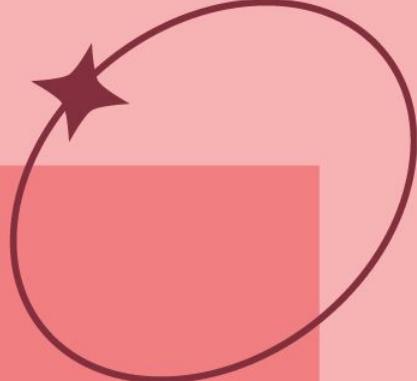


Curso para ser un freelance profesional

101 Legal para Freelancers

Camilo Gómez





¿Legalmente qué
se entiende por
freelance?



Aprende la
diferencia entre
empleado y
freelancer





Contrato laboral vs. prestación de servicios

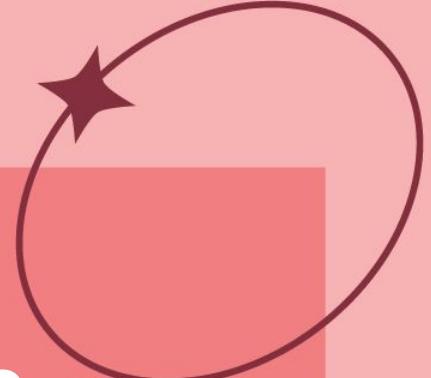
Se trata de dos relaciones contractuales que pueden parecerse, pero tienen **consecuencias muy diferentes...**





Contrato laboral

- Prestación personal de un servicio.
- Pago en contraprestación.
- Subordinación.



*Exigirle el cumplimiento
de órdenes, en cualquier
momento, en cuanto al modo,
tiempo o cantidad de trabajo, e
imponerle reglamentos (...)*

CST, Art. 23.



Prestaciones sociales + SSGS

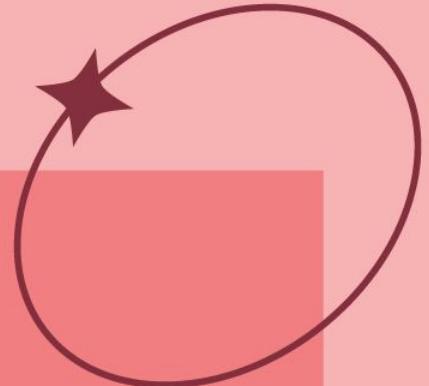
- Pensión:
16% (12%-4%)
- Salud:
12% (8.5%-4%)
- ARL





Contrato de prestación de servicios

- Prestación personal de un servicio.
- Pago en contraprestación.
- Autonomía técnica y científica.



Dispone de un amplio margen de discrecionalidad en cuanto concierne a la ejecución del objeto contractual dentro del plazo fijado y a la realización de la labor (...)

Corte Constitucional



SSGS

- Pensión **16%**
- Salud **12%**
- ARL





Pero no todo es tan blanco y negro...

La economía
colaborativa
pone retos a las
definiciones.





Gig economy

Sistema de libre mercado donde empresas e independientes hacen trabajos a corto plazo.





Laboral vs. PS

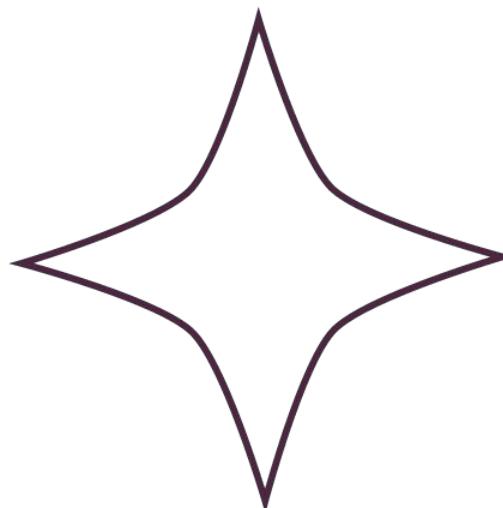
ÍNDICE DE SUBORDINACIÓN	ASALARIADO	AUTÓNOMO
¿El trabajador recibe órdenes e instrucciones?	SI	NO
¿Asume los riesgos del negocio (ganancias y pérdidas)?	NO	SI
¿Recibe beneficios laborales (vacaciones, despido, entre otros)?	SI	NO
¿Puede rechazar tareas?	NO	SI
¿El vínculo es de cierta duración?	SI	NO
¿Se evalúa su desempeño?	SI	NO
¿Está integrado en la estructura de la empresa?	SI	NO
¿Trabaja en exclusividad?	SI	NO
¿Su horario de trabajo es flexible?	NO	SI
¿Es propietario de las herramientas que usa para trabajar?	NO	SI
¿Puede negociar colectivamente y formar sindicatos?	SI	NO

**¡La propuesta y
su aceptación sí
son un contrato!**





**Aprende a “meterle
dientes” a tus
propuestas con
unos T&C**





¿Qué es un contrato?



Escrito e
interminable



Verbal y en
el aire



T&C + Aceptación = Contrato





Big corps





**Un buen contrato
es el que te ayuda a
salir de problemas
en el futuro.**





Must-have la “pepa” del contrato

- Partes
- Objeto
- Duración
- Precio
- Forma de pago
- Obligaciones





Nice-to-have Misceláneos

- Confidencialidad
 - Propiedad intelectual
 - Garantías
 - Cesión
 - Resolución de conflictos
 - Ley aplicable



¿Quién es el dueño
de la PI?



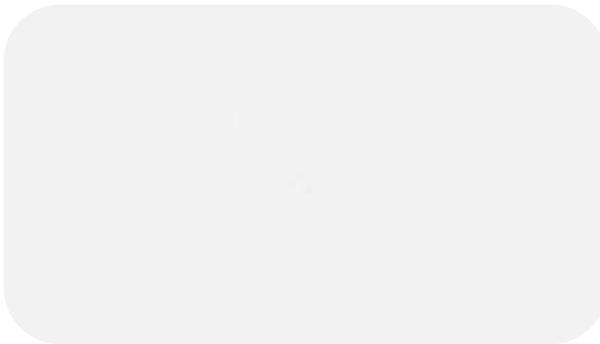


**Establece quién va
a ser el que puede
\$ la creación.**





Propiedad intelectual



Propiedad
industrial



Derechos
de autor

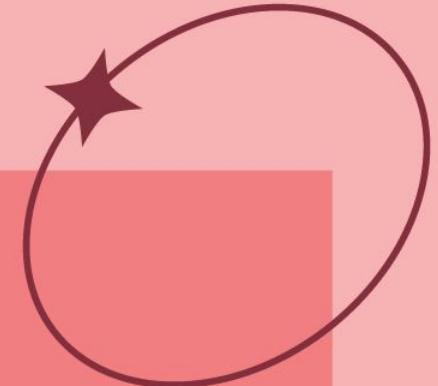


Deja claro si transfieres los derechos o no

Que tú o tu cliente
no se lleven
sorpresa.



Pago de impuestos como freelancer





**Anticipate a que te
“cobren por derecha”**





Retenciones

Nacionales: +\$145.232

- Si declara renta: **4%**
- No declara renta: **6%**

Extranjeros: Art 406 E.T

- Si o si: **20%**

