

kit de freelancer a equipo

Cómo cobrar bien, repartir mejor y que todos ganemos.

> La guía de Hola Marketing para freelancers que quieren formar equipo, ganar en dólares o pesos y crecer con propósito.



UNA BUENA PROPUESTA NO TERMINA CON UN PRESUPUESTO. EMPIEZA AHÍ.



Cuando armás una propuesta para un cliente, no solo estás poniendo un número. Estás definiendo cómo se va a repartir el trabajo, la responsabilidad... y el dinero dentro del equipo que lo va a ejecutar.

Esta guía está pensada para quienes contratan freelancers bajo contrato de confidencialidad, tal como enseñamos en Hola Marketing. No es la única forma de trabajar, claro. Existen métodos con sueldos fijos, monotributo, u otros formatos de contratación.

Pero este modelo -basado en porcentajes, transparencia y balancenos permitió crecer durante años como equipo remoto, incluso antes de ser la agencia internacional que somos hoy.

Y si lo aplicás bien, también puede ayudarte a escalar, delegar con claridad y ganar con inteligencia.

[Sí, hay forma de ganar todos. Pero solo si aprendés a administrar desde el día uno l

02 **@HOLAMARKETING**

NUESTRO MÉTODO MÉTODO PARA DIVIDIR GANANCIAS.



@HOLAMARKETING



CUANDO EL CLIENTE PAGA EN PESOS (LATINOAMÉRICA)

Sabemos que si vivís fuera de Latinoamérica, es casi imposible sostenerse cobrando en pesos. Pero también sabemos que podés trabajar con alguien en LATAM que sí puede, y eso puede ser una gran alianza.



Entonces, ¿Cómo lo hacemos?

- Vos cobrás lo que consideres justo según el análisis de como cobrar y que precios tener en tu equipo (ej: \$700.000 pesos).
- El 80% de ese monto va directamente para la persona que toma ese cliente full (ya sea freelance o team líder) es decir \$560.000
- El 15% es tu ganancia como supervisor, por haber conseguido, gestionado o coordinado, es decir \$105.000
- El 5% va al fondo de ahorro de equipo (más abajo te explico para qué) es decir, \$35.000



¿POR QUÉ ASÍ?

Porque preferimos darle prioridad al equipo que está sosteniendo al cliente. Ellos necesitan cobrar bien para rendir bien.

Y vos, como líder, vas a ver tu ganancia a mediano plazo, cuando puedas manejar 3 o 4 cuentas al mismo tiempo y crecer sin saturarte.



CUANDO EL CLIENTE PAGA EN DÓLARES O EUROS.



ACÁ VIENE EL DIFERENCIAL.

- De estos clientes, nosotras como socias fundadoras tomamos el 70%.
- Porque este tipo de cuentas requiere dirección creativa, estrategia, experiencia y muchas veces involucramiento directo.
 - El 25% va para el colaborador/a que maneje operativamente la cuenta.
 - Y sí: el 5% va al fondo común.





¿QUÉ LOGRAMOS CON ESTO?

A LAS MISMAS PERSONAS QUE TOMAN CUENTAS EN PESOS, TAMBIÉN LES DAMOS 1 O 2 CUENTAS EN DÓLARES O EUROS, PARA QUE TENGAN UN INGRESO MENSUAL SALUDABLE Y SOSTENIDO.





¿PARA QUÉ SIRVE EL FAMOSO 5% DE AHORRO?

[ESE PORCENTAJE NO SE TOCA. PERO SÍ SE USA... ESTRATÉGICAMENTE]

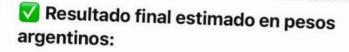




- Pagamos suscripciones y herramientas (Canva Pro, Notion, dominio, hosting).
- Compramos regalos de equipo (luces, cargadores, accesorios).
- Financiamos merch de la agencia.
- Cubrimos emergencias (por ejemplo, ayudar a pagar arreglos de computadoras, celulares, etc).



SI NO TENÉS UNA RESERVA, CUANDO PASA ALGO, LO PAGÁS CON TU GANANCIA. POR ESO, PENSALO COMO TU SEGURO.



Si ahorrás el 5% de tus ingresos mensuales con 10 clientes durante un año:

S Vas a tener entre \$2.400.000 y \$4.800.000 ARS ahorrados.



@HOLAMARKETING





TIPS PARA SUPERVISAR BIEN Y GANAR MEJOR



- Siempre priorizá que tu equipo cobre lo justo. Si ellos ganan bien, vos ganás mejor (con menos drama y mejores resultados).
- Documentá todo. Lo que cobra el cliente, cuánto se reparte y qué hace cada quien. Evita confusiones.
- Dales feedback mensual y reunite aunque sea 1 vez por mes. No todo es plata, también es motivación y guía.
- Si una cuenta no te deja ganancia, preguntate si es una inversión (ej: reputación, conexión, práctica). Si no lo es: no la tomes.
- El crecimiento viene cuando dejás de hacer todo sola y empezás a armar equipo con cabeza.



