

[ CÓMO ORGANIZAR A TU EQUIPO ]



## *kit de freelancer a equipo*

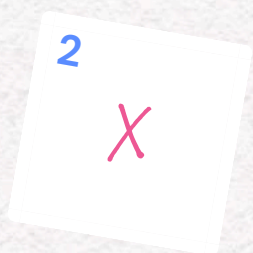
*Cómo organizar tu equipo siendo  
líder, sin perder la cabeza.*





Es difícil, no te voy a mentir. Pero no es imposible. Pase por miles de métodos, miles de errores pero hoy te traigo a mi criterio como líder de HM, **mi organización para supervisar.**

# CALENDARIO OPERATIVO MENSUAL



[ DIVIDIDO EN 3 ETAPAS REALES ]

Esto nos sirvió por años como freelancers antes de convertirnos en una agencia. Y si estás en ese paso, te va a servir también.







## DEL 1 AL 10: FASE DE PRODUCCIÓN.

- Edición de piezas.
- Redacción de textos y captions.
- Diseño gráfico.
- Armado de stories, videos, reels.
- Corrección de feedbacks anteriores.
- Organización en Drive + Trello.

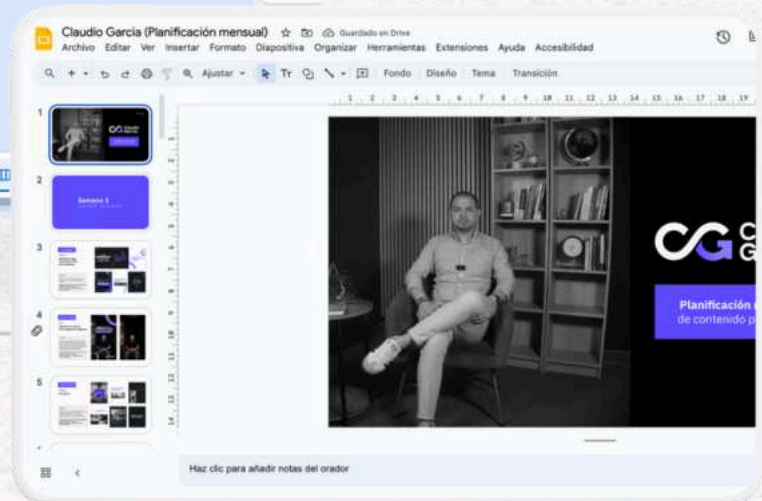
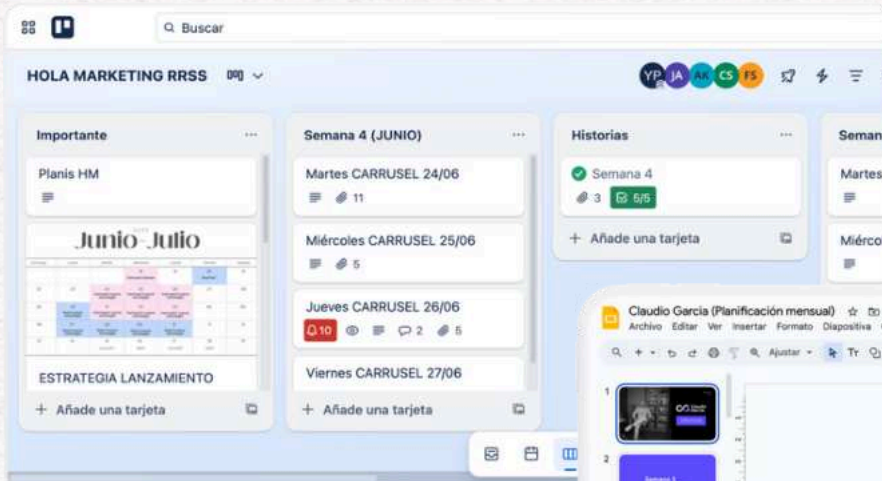


[ Objetivo: Todo lo que se pacto en el pack con el cliente, se crea en esta fase ]



*Trello de Hola Marketing*

*Planificaciones de Google Slides para clientes*







## DEL 11 AL 20 – FASE DE REPORTE Y MEJORAS

- Armado de reportes de métricas
- Revisión del mes anterior
- Feedback del cliente
- Correcciones, ajustes
- Programación y subida de contenido



[ Objetivo: Medir, mejorar, afinar y publicar.]



*Informes de Excel para clientes*

INSTAGRAM		TIKTOK		SPOTIFY		AMAZON MUSIC	
Fechas	1 ENE - 31 ENE	Fechas	1 ENE - 31 ENE	Fechas	1 ENE - 31 ENE	Fechas	1 ENE - 31 ENE
Instagram	Números	Instagram	Números	Spotify	Números	Amazon	Números
Posteos	2	Visualizaciones de videos	162000	Oyentes	770	Oyentes	
Historias	36	Visualizaciones de perfil	1664	Reproducciones	1478	Reproducciones	
Reels	6	Me gusta	23000	Reproducciones por oyente	1.919		
Comentarios	70	Comentarios	699	Voces que se guardó	38	Canción principal	Balance
Guardado	99	Espectadores únicos	145000	Agregadas a playlist	55	Fuentes de reproducción	
Me gusta	1.230	Voces compartido	841	Seguidores	131	Buscar y Explorar	
Compartido	95	Seguidores nuevos	2.278				
Interacción	886	Total seguidores	8.388				
Visitas del Perfil	1.071						
Interacción	1.495						
Engagement	2.1%						
Vistas alcanzadas	41.247						
Impresiones	68.849						
Udones nuevos	77						
Udones totales	3.235						





## DEL 21 AL 31 – FASE DE CIERRE Y PLANIFICACIÓN

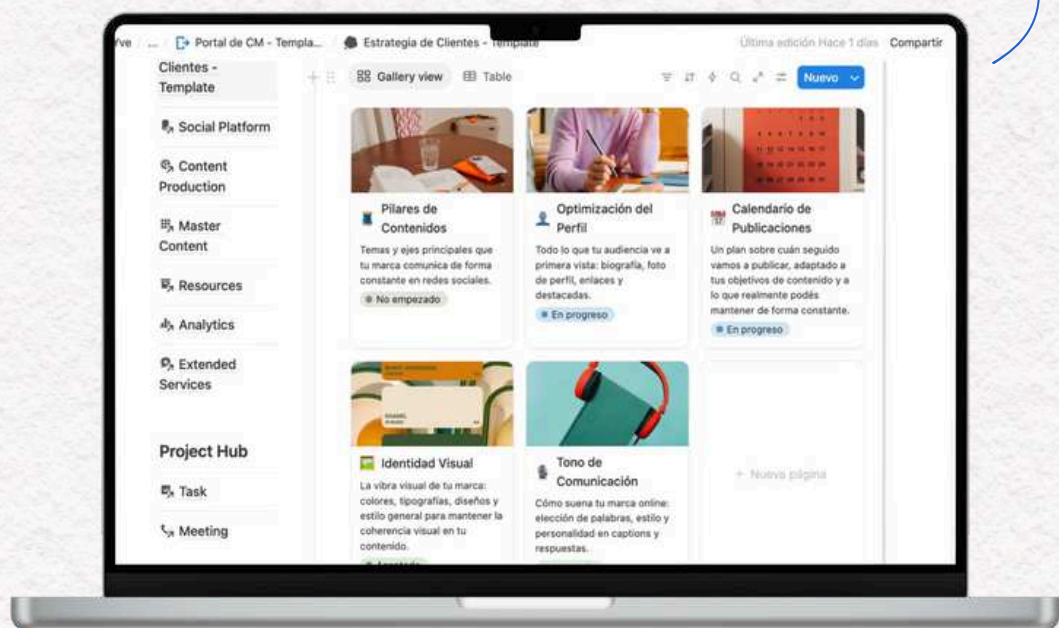
- Cierre de propuestas con nuevos clientes
- Firma de contrato con freelancers
- Definición de responsabilidades
- Briefs y estrategia para el próximo mes
- Negociación de acuerdos o packs



[ Objetivo: Organizar lo que viene y cerrar lo que está en curso ]



*La administración del equipo interno de HM*





## ESTA ESTRUCTURA TE DA FOCO.

Pero el verdadero orden llega con los detalles.



DETALLES QUE  
TE VAN A  
SALVAR COMO  
LÍDER DE  
EQUIPO



### CUMPLEAÑOS DEL TEAM

Ponelos en el calendario y sé esa líder que manda un audio o hace una mini sorpresita. **Marca la diferencia.**



### NECESIDADES DEL EQUIPO

¿Se quedó sin Canva Pro? ¿Le falta espacio en el Drive? ¿Necesita un trípode más fuerte? **Tomá nota y gestioná esas cosas.**



### PAGOS

Llevá **registro** de pagos por cliente y por freelancer. Claridad en **fechas de pago** hacia los clientes y **penalizaciones** si no cumplen con fecha. **Bonus, premios o ajustes** por buen trabajo.



## APPS ÚTILES: GOOGLE SHEETS + DRIVE PARA REGISTRO MENSUAL COMPARTIDO.



Algo que me dio **paz y claridad** en las finanzas es pedirle la típica factura con todo lo que hicieron en el mes, poniendoles la tarea de que le pongan el valor que yo les confirme por ese trabajo, antes de hacerlo.

Ahí pongo a prueba su honestidad, su organización, su constancia, los hago reflexionar sobre sus tareas y los hago describir cada item para que ellos reflexionen si creen justo el pago o si están pretendiendo algo que no se hizo.



Veo si tienen errores, reviso los plazos de entrega, si cumplieron y finalmente luego de revisarlos, hago el pago. Nunca pago sin factura. Lo hago sencillo y rápido. Y ustedes con sus equipos, pueden **generarlo gratis y fácil** aquí: <https://invoice-generator.com/>







## PAGOS DE CLIENTES TARDE

En los **contratos de CLIENTES** que firmo en nombre de Hola Marketing pongo varias cláusulas pero la mas importante es la de pagos tardíos. Cobró un pago diario de \$1,000 pesos en LATAM y \$20 dólares en USA por cada día tarde fuera de la fecha de pago. Al principio, genera malestar. Con mucha amabilidad les explico que es por cuestiones de Inflación en LATAM y por exigencia de mi equipo en USA o el exterior. **Y los invito a calendarizar una nueva fecha de cierre de mes si es que les es mas cómodo abonar a principios o finales. Si el contrato está firmado, no hay porque temer.** Si el contrato no esta firmado, no tienes derecho a nada. Por eso, no puedes comenzar un servicio **SIN CONTRATO FIRMADO ANTES.**

En relación a mi EQUIPO tengo un contrato firmado con una clausula de que puedo abonar del 1 al 30 dentro del mismo mes en curso. Por ende hay clientes que pueden cobrarlos por adelantado y hay otros que pueden cobrarlos al final.

En mi manera interna, prefiero agrupar los pagos de 2 meses cuando son clientes en moneda extranjera porque a mi equipo que está en Argentina les es mas rentable. **Pero bueno, mi recomendación... proba, comunica y sobre todo confía.** Tu equipo quiere crecimiento y si ven en vos un lider responsable, amigable y simpático... es el famoso dicho "hoy por mi, mañana por tí"







## ACUERDOS DE PACKS Y SERVICIOS:

¿Quién lleva cada cliente? ¿Cuántos posteos son? ¿Incluye stories? ¿Hay pauta? ¿Usan IA? ¿Quién tiene acceso?

Dejá todo escrito. En Notion, un Drive o un documento compartido con nombre, fecha y checklists. **Recuerda, una vez más, lo que no se deja por escrito, se interpreta** y eso es un **gran problema de comunicación** para un gran conflicto.



## Y ALGUNAS COSAS MÁS QUE DEBERÍAS TRACKEAR:




- Horas trabajadas por proyecto (**Clockify o Toggl**).
- **Bienestar del team** (reuniones de “cómo estás” cada 15 días)
- **Formación** (armá una carpeta con recursos, tutoriales y tips que vos misma vas dejando) Tableros de Pinterest, tenemos grupos en Instagram también por cliente con el respectivo equipo. Es genial para guardar efectos fácilmente.
- **Roles claros y rotativos** (cada tanto cambia la dinámica para que todos aprendan de todo). Roto los freelancers de mi equipo con sus clientes cada 6 meses. Así no se aburren, ven otras cuentas y le damos una **inspiración nueva** al cliente con la excusa de “nueva creatividad, nueva persona” mismo servicio, mejor calidad.






Finalmente: No hay curso que te enseñe cómo liderar un equipo mágicamente. **Solo tu experiencia, tus valores y cómo respondés ante los errores va a marcar tu crecimiento.** Y si a eso le sumás fe, Dios o para vos universo, o como lo llames... estás más que listo para el siguiente paso, un equipo.



*Aunque te armes todos los calendarios del mundo, el caos va a llegar. Pero si tenés estructura, lo vas a surfear sin ahogarte.*



Y ahora, por lo menos, ya no estás solo en ese camino. Tenés un club al que pertenecer, donde compartimos aprendizajes reales, nos apoyamos entre colegas y celebramos cada avance. **En el Club HM, todo eso que parecía difícil, se vuelve más liviano.**

Y hoy te quiero dejar mi correo personal, porque si llegaste hasta acá y aún seguís con pánico o tenes miedos que derribar, no tengo todas las respuestas pero prometo responder cualquier correo y ayudarte desde mi experiencia con cualquier situación que te atormente.

**Agendame:** yvetteenpuente@gmail.com