

[PRESUPUESTAR, REPARTIR Y GANAR CON INTELIGENCIA]



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 balance— **nos 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]

🌟 NUESTRO 🦋 MÉTODO 📦🏁 🛒 PARA DIVIDIR 🔍 📄 GANANCIAS. 💡💖

*Vamos al grano. Hay dos
escenarios distintos, y eso
cambia cómo se reparte.*





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?

balance

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.

✅ Resultado final estimado en pesos argentinos:

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

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





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**.

