

[¿LISTO PARA LLEGAR AL SIGUIENTE NIVEL?]



KIT DE CM A FREELANCER



GUÍA PRÁCTICA PARA RECIBIR Y
CONECTAR CON UN NUEVO CLIENTE
COMO FREELANCER PROFESIONAL.



BIENVENIDO A TU NUEVA ETAPA DIGITAL!

CONECTÁ CON TUS CLIENTES DESDE EL PRIMER CONTACTO Y
TRANSMITÍ **SEGURIDAD, CONFIANZA Y ESTRATEGIA.**

01. INTRODUCCIÓN.

[NO SOS UN PROVEEDOR MÁS. SOS PARTE DE SU EQUIPO]



01.

INTRODUCCIÓN.

[NO SOS UN PROVEEDOR MÁS. SOS PARTE DE SU EQUIPO]

Cuando un cliente llega a vos, probablemente ya pidió 5 presupuestos, le hablaron en difícil, le mostraron portfolios llenos de plantillas bonitas pero **no le resolvieron nada**.

Está cansado. Tiene dudas. No sabe en quién confiar.

Por eso, lo primero que necesita no es un servicio, sino **una persona que se sienta parte de su equipo**.

Que le hable claro, que lo escuche, y que le transmita una cosa: **tranquilidad**.

Tu rol como freelancer no es sólo entregar contenido.

ES CONVERTIRTE EN SU SOCIO DIGITAL.



02.

MENTALIDAD DEL FREELANCER

VENDETE SIN VENDERTE:
CÓMO GENERAR CONFIANZA SIN SONAR COMERCIAL



02.

MENTALIDAD DEL FREELANCER

[VENDETE SIN VENDERTE:
CÓMO GENERAR CONFIANZA SIN SONAR COMERCIAL]



La **clave** no es tener el mejor diseño o el caption más creativo. Es **tener claridad** cuando hables con tu cliente, tené en mente tres pilares:

- Quién sos: contalo con seguridad. Evitá frases como “yo más o menos hago esto”, “todavía estoy empezando”.
- Qué hacés: explicalo como un profesional. No digas “posteos”, decí “gestión de contenidos alineada a tus objetivos”.
- Qué lo hace diferente trabajar con vos: tu trato, tu organización, tu empatía.

Hablar con firmeza no es arrogancia. Es profesionalismo.

Y si quieres que el cliente confíe en vos, primero tienes que confiar vos mismo.

03 .

ESTRUCTURA DEL SERVICIO

DEJÁ EN CLARO DESDE EL PRINCIPIO QUÉ OFRECÉS



03.

ESTRUCTURA DEL SERVICIO

[DEJÁ EN CLARO DESDE EL PRINCIPIO QUÉ OFRECÉS]

No dejes espacio para confusiones. Desde el día uno, **tu cliente tiene que saber:**

- Qué incluye tu servicio
- Qué no incluye
- Cómo se entregan los contenidos
- Cuántas correcciones se permiten
- Cuándo se hace la entrega
- Cuáles son los canales de comunicación

Eso evita malos entendidos y te posiciona como **alguien organizado.**

SUGERENCIA: USÁ UNA FICHA EDITABLE DE SERVICIO DONDE PONGAS ESTO POR ESCRITO Y EL CLIENTE LO FIRME.



04 .

PACKAGING DE TUS SERVICIOS

POR QUÉ DEBERÍAS TENER MÁXIMO 3 PAQUETES DE
SERVICIO



04.

PACKAGING DE TUS SERVICIOS

[POR QUÉ DEBERÍAS TENER MÁXIMO
3 PAQUETES DE SERVICIO]



Si ofrecés 5 servicios parecidos con pequeñas diferencias, el cliente no sabrá cuál elegir... Y **elegirá el más barato.**

En cambio, si armás 3 packs bien diferenciados, **el cliente automáticamente se va a autoseleccionar:**

- Pack Emprendedor (para alguien que está arrancando)
- Pack Marca Activa (para alguien que ya vende y necesita mejorar)
- Pack Empresa / Profesional (para alguien que necesita delegar todo)

Eso te permite hablarle a diferentes públicos sin perder el foco, y cada uno **sentirá que pensaste en él.**



05 .

GUÍA FINAL – APORTES CLAVE PARA UNA BIENVENIDA EXITOSA

¿QUÉ DEBE TENER TU PROCESO DE BIENVENIDA PARA SER PROFESIONAL?



05.

APORTES CLAVE PARA UNA BIENVENIDA EXITOSA

[¿QUÉ DEBE TENER TU PROCESO DE BIENVENIDA PARA SER PROFESIONAL?]

Tu cliente no necesita un proceso perfecto, necesita un proceso claro. Una bienvenida efectiva genera confianza desde el primer día y sienta las **bases de una relación ordenada y duradera**.

Estos son los 5 elementos clave que todo freelancer debería incluir en su onboarding, más allá del estilo personal:

- **Expectativas claras:** Desde la primera reunión, **dejá en claro** qué hacés, cómo lo hacés y qué no está incluido.
- **Comunicación visual del proceso:** Mostrá en un esquema simple **cómo vas a trabajar** semana a a semana: investigación, diseño, aprobación, publicación, análisis.
- **Espacio para escuchar al cliente:** No empieces solo con tu presentación. Hacelo hablar: preguntale qué quiere, qué no le gustó de su experiencia pasada, qué le da miedo. **Escuchar es más importante que hablar**.
- **Listado de lo que necesitás de él:** Avisale desde el principio qué materiales vas a requerir para comenzar a trabajar (accesos, logos, fotos, info comercial, etc.) La falta de estos elementos retrasa el proceso y debe quedar claro que **no es responsabilidad tuya**.
- **Cierre emocional del onboarding:** Mandá un mensaje de agradecimiento o una nota corta reforzando que estás entusiasmado/a por trabajar en equipo. Eso humaniza la experiencia y **marca la diferencia**.

Recordá: No se trata de parecer profesional, se trata de ser claro, humano y confiable.

