

[GUÍA DE LO QUE DEBES SABER]



kit de freelancer a equipo

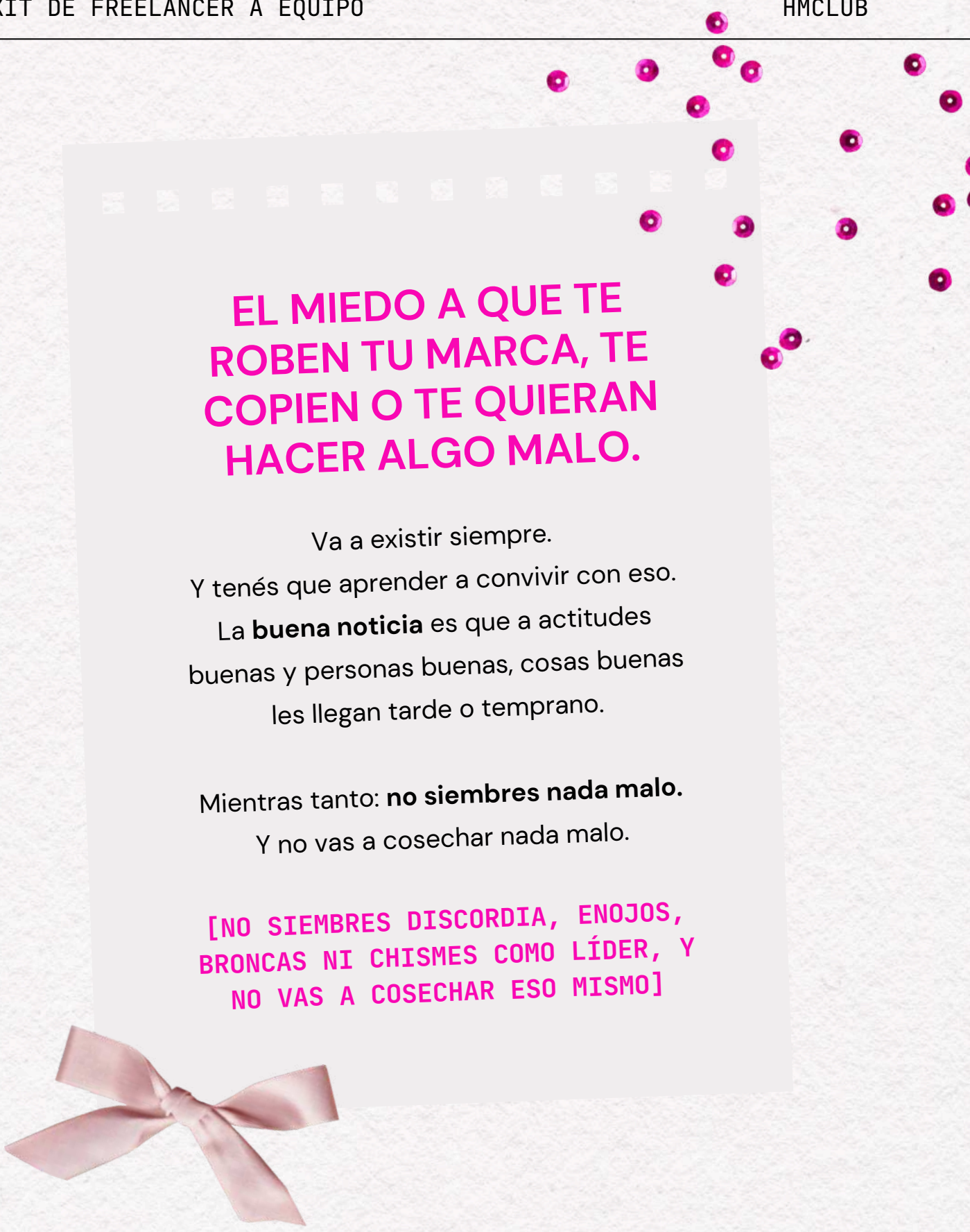
Lo que me hubiera gustado
que me dijeran y enseñaran

al liderar
un equipo.

ESTA GUÍA ES UN
POCO PARTICULAR.

Vas a notar que está escrita como una carta, o como parte de un libro, porque quiero que tengas y guardes esta experiencia real. Cosas que viví, que nadie me contó, pero que me enseñaron a liderar con verdad, con humanidad... y con errores también. ←



A light gray rectangular card with a dashed top edge is centered on the page. The card contains text in pink and black. To the right of the card, there is a trail of pink circular confetti. At the bottom left of the card, there is a large pink ribbon bow.

EL MIEDO A QUE TE ROBEN TU MARCA, TE COPIEN O TE QUIERAN HACER ALGO MALO.

Va a existir siempre.

Y tenés que aprender a convivir con eso.

La **buena noticia** es que a actitudes buenas y personas buenas, cosas buenas les llegan tarde o temprano.

Mientras tanto: **no siembres nada malo.**

Y no vas a cosechar nada malo.

[NO SIEMBRES DISCORDIA, ENOJOS,
BRONCAS NI CHISMES COMO LÍDER, Y
NO VAS A COSECHAR ESO MISMO]

TE VAN A MENTIR

Sí. Varias veces.

- Por miedo.
- Por pánico.
- Por temor a perder el trabajo.
- Por falta de organización.

Te va a pasar. Y va a depender de vos entenderlos como hijitos. **Aprender a soltar el perdón y liberarlos de la culpa.** Y tomar eso como aprendizaje.

Hay un valor único cuando **confrontás, perdonás y volvés a enseñar.** Por eso yo tengo el mismo equipo hace años. **Y sigo confiando, a pesar de los errores.** Y lo más hermoso del proceso, es cuando te encuentras con errores superados, **por haber dado una oportunidad.**

Los clientes ven todo. Cómo tratás al equipo, la manera de dirigir, supervisar, notan cada actitud y saben valorarla, tener paciencia cuando se muestran como equipo fuerte y real.

SON HUMANOS

SÍ. Son personas.

Necesitan tiempo libre. Reírse. **Descansar.**

No van a funcionar si los cargás y los explotás de trabajo. Y ante el cliente y ante ellos, vos tenés que ser el juez de ambas partes.

[GUIARLOS, SIN QUITARLES RESPONSABILIDAD.
ESO ES LIDERAZGO REAL. Y ELLOS LO SIENTEN]

¿El cliente siempre tiene la razón?

TODOS TE VAN A DECIR QUE NO. MUCHOS CURSOS Y
'EXPERTOS' TE VAN A DECIR QUE EL CLIENTE SE EQUIVOCA.

*Pero algo que siempre me recuerdo
es que el cliente SÍ tiene la razón.*

ES SU MARCA.
ES SU BEBÉ.

Y así como nosotros cuidamos del nuestro, ellos cuidan del suyo. Y muchas veces, sus respuestas en realidad son **reflejo de sus inseguridades como creadores de algo.**

Te cuento un chismesito profesional...



Teníamos un cliente que — por poner un **ejemplo** irreal — vendía velas aromáticas. Nosotras fascinadas. Por fin un producto. Algo fuera de los servicios.

¡Un mundo nuevo para crear contenido!



[propuestas con ediciones, transiciones, efectos de lujo, cosas en 3D, flashes, perros, cadenas... bueno, no tanto, pero me entendiste
El calendario estaba hermoso]



Y el cliente nos dijo: "No. No me gusta." El equipo había estado días y noches cumpliendo **mis estándares** como líder. Yo sabía que si lo mostrábamos así, el contenido se iba a viralizar. Pero el cliente pidió cambiar **TODO** un día antes.

Nos mandó de referencia a su competencia:

[Un video simple, minimalista,
unboxing, ASMR. Nada que ver]

Yo casi me desmayo. Pero lo hicimos. Y para mi sorpresa, cuando se lo mandamos, el cliente dice:



['No era esto. El video de referencia tiene cosas que el de ustedes no' — nos dijo]



AHÍ ENTENDÍ:

El cliente tenía **"síndrome del impostor."**

Quería copiar exactamente a su competencia.

Caía en la comparación. Entonces le hicimos el video igualito a la referencia, Y obvio: **le fascinó.**

¿Y sabés qué más?

Tenía razón, El video explotó.

Likes, comentarios, ventas, todo.

¿Sabés por qué?

Porque él conocía a su público: mujeres amas de casa, fans de Chayanne. Ellas querían ver un **contenido lindo y lento**, disfrutar el unboxing como si fuera propio. Así que sí, **el cliente tenía razón.**

Y para mi sorpresa, **mi reto era aún mas grande.**

1. *Educar a el cliente* con el tiempo haciendole ver que para tener un crecimiento exponencial, habia que crear contenido sin copiar.
2. *Hablar y comunicarme* teniendo en cuenta su sindrome de comparación y cuidando mis formas de trabajo (y las del equipo)
3. *No apurar su proceso* y hacerlo a mi modo. Darnos el tiempo de entrar en **confianza.**



Nunca desmerezcas a tu equipo... pero tampoco al cliente



ELLOS SON EL EQUILIBRIO.

AMBOS TE NECESITAN.

Y VOS SOS EL PUENTE (COMO MI APELLIDO JEJE)

Yo tenía 19 años cuando todo esto explotó en mis manos.
Y estaba armando mi primer equipo. Y ahora te regalo el
consejo que más hubiera **pagado** por recibir.



YVETTE, COMPARTÍ.
(TU NOMBRE), COMPARTÍ.

- Compartí las ganancias
- Compartí las experiencias
- Compartí el feedback
- Compartí el éxito
- Compartí tus falencias como líder
- Compartí tus inseguridades
- Compartí tu desorganización
- Compartí tus logros
- Compartí tu humanidad
- Compartir no es exponerte.

[NO ESTOY HABLANDO DE REDES
ESTOY HABLANDO DE TU EQUIPO]

ELLOS TE VALORAN, TE ADMIRAN,
TE RESPETAN, Y HAY UN VALOR ÚNICO
CUANDO COMPARTÍS TU HUMANIDAD.
CUANDO TE VOLVÉS FAMILIA.



SI TE GUARDÁS TODO ESO...
EQUIPO NO HAY.

Y ahora sí...

FELICITACIONES
NO GANASTE NADA JAJA!



SOLO LEÍSTE UNA PARTE DE MI
HISTORIA. Y AHORA TE TOCA
VIVIR LA TUYA.



Gracias por confiar en mí.

Y espero que esto sea el punta pie para ver
muchos equipos que se animen a **reestructurarse,**
mejorar y nosotras haber sido una semillita en
todo ese crecimiento.

Con amor, Yvette.