


[ GUÍA PARA CONSEGUIR CLIENTESS ]



*kit de freelancer a equipo*



*Guía para conseguir clientes.  
Lo que nadie te dice.*





# GUÍA PARA CONSEGUIR CLIENTES *EN EL EXTERIOR.*



**Lo que nadie te cuenta de salir a vender servicios fuera de tu país.**



Trabajar con clientes en otro país suena a sueño...  
Dólares, euros, prestigio internacional, horarios más flexibles...  
**PERO** (sí, hay un pero), nadie te cuenta lo difícil que puede ser si no te preparás bien.

Si bien mi historia es bastante particular, emigré por razones personales, pero con sueños profesionales muy claros.

Estando físicamente en Miami conocí a quien hoy es mi mejor amiga, que además resultó ser diseñadora gráfica profesional. Con el tiempo, se convirtió en mi socia, y juntas empezamos a construir todo lo que hoy es **Hola Marketing USA**, como está registrada aquí.



Arrancamos desde cero, con clientes nuevos, otra cultura y miles de aprendizajes sobre lo que implica ofrecer servicios con la misma calidad... pero sin que nadie te conozca. **Fue un verdadero volver a empezar.**







Pero para mi sorpresa, el crecimiento que me llevó 5 años en Hola Marketing Argentina, lo vi en tan solo 1 año estando en Miami.  
*Dios fue bueno.*

Y fue clave haber tenido ya la **experiencia** con mi equipo en Argentina y con mis clientes de allá, que me ayudaron a caminar más firme y con más confianza en esta nueva etapa.

Y ahora, te dejo la guía real de cómo hacerlo, **con obstáculos que sí o sí vas a encontrar**, y estrategias que usamos en Hola Marketing para conseguir clientes en otra moneda, con éxito y poca frustración. **(Chat GPT había puesto "sin" pero eso es imposible jaja!)**

Mis recomendaciones para esta guía:



***Mi experiencia es un caso. Esto no es verdad absoluta.***

*Léeme como cuando uno lee una historia y no como si estuvieras buscando respuestas para ti mismo.*





# OBSTÁCULOS REALES

¡PERO NO IMPOSIBLES!

## 1. COMPETENCIA LOCAL DEL PAÍS:



Hay agencias o freelancers que pueden ir a hacer fotos, videos o reuniones presenciales.



**Solución:** vos tenés que venderte como un equipo con procesos **más ágiles, más económicos y con resultados tangibles**. Mostrá portfolios, resultados y testimonios reales. **Tu propuesta de valor debe estar clarísima.**

## 2. IDIOMA:



Si hablás solo español y tu cliente es de habla inglesa, se complica la comunicación.



**Solución:** **aprendé inglés** funcional para marketing, usá **traductores** como apoyo (ChatGPT también ayuda), y no te mandes a traducir todo igual a como lo decís en español. Adaptá el tono.



### 3. DIFERENCIA HORARIA



Tu mañana puede ser su noche. Las reuniones pueden ser incómodas.



**Solución:** Definí bien **los horarios desde el inicio**. Usá herramientas como Calendly y Slack para coordinar sin mil mensajes.

*Mi Calendly para clientes,  
equipo, entrevistas, todo.*



### 4. DIFERENTE CULTURA Y FORMATOS DE COMUNICACIÓN



En LATAM nos gusta el audio, el chiste, lo informal. En otros países prefieren correos, orden, formalidad y entregas puntuales.



**Solución:** estudiá cómo se comunican. Mirá sus cuentas, hablá con respeto y profesionalismo desde el minuto uno. Si son americanos o europeos, van a valorar que seas proactivo y cumplas tiempos más que cualquier otra cosa.

*debes evaluar tener sitio web y  
email corporativo para ellos*





# ESTRATEGIAS PARA CONSEGUIR CLIENTES DEL EXTERIOR

## 1. OPTIMIZÁ TU PERFIL DE EQUIPO EN INGLÉS

Ya sea Instagram, Behance, LinkedIn, Upwork o tu web: **todo debe estar claro y traducido con calidad.**

Agregá:

- Portfolio
- Testimonios (en inglés si podés)
- Servicios y precios estimados en USD
- Métodos de pago internacionales (PayPal, Wise, Stripe)

## 2. PLATAFORMAS DE FREELANCERS INTERNACIONALES

Subí tu perfil en:

- [Upwork](#)
- [Fiverr](#)
- [Toptal](#)
- [PeoplePerHour](#)



**Tu presentación lo es TODO.** Mostrá que sabés de lo que hablás, destacá tu equipo y experiencia, y subí ejemplos visuales.



*Te recomendamos utilizar todos nuestros descargables*





### 3. REELS (O TIKTOKS) HABLANDO EN INGLÉS O SUBTITULADOS

**No hace falta que hables perfecto.**

Mostrá **resultados o procesos** con textos en inglés o subtítulos, para captar a ese público y mostrar profesionalismo.

Ej: "This is how we create a content calendar for small businesses."

CTA: "Want one for your brand? Message me!"



### 4. PAUTA INTERNACIONAL

**Si podés invertir, hacé campañas para países específicos.** USA, España, México, Chile, Uruguay, según el idioma. Segmentá por intereses: dueños de negocio, coaches, e-commerce, startups.

**Con reels bien visuales, un landing clara en inglés, y un formulario de contacto simple**

### 5. EMAIL MARKETING A NICHOS ESPECÍFICOS

**Buscá negocios que estén en crecimiento en otros países.** Por ejemplo, clínicas estéticas, gimnasios, estudios creativos o marcas personales.



Mandá un mail directo:

"Hi! I saw your brand and I think you're missing out on a powerful strategy for Instagram. I work with international brands and would love to show you what we can do. Check this quick case study → [link]"

[CORTO, CLARO, VISUAL. SIEMPRE CON UN PORTAFOLIO O EJEMPLO]





## 6. NETWORKING DESDE GRUPOS Y EVENTOS ONLINE

Metete en **webinars**, grupos de Discord, Slack o LinkedIn relacionados con marketing, diseño, publicidad o freelancers.

Hay muchos grupos donde se comparten trabajos de USA y Europa, **¡solo hay que estar ahí!**

Buscá **frases** como:

- "Remote freelance jobs"
- "Digital nomads community"
- "Designers around the world"



## 7. HACETE VISIBLE EN FOROS COMO REDDIT, QUORA O INDIE HACKERS

Respondé preguntas, mostrá procesos, compartí tips reales. Eso posiciona tu marca personal y te abre puertas para colaboraciones o leads reales.




## 8. TENÉ LISTOS TUS DOCUMENTOS "PRO"

Cuando hablás con alguien de afuera, **valoran MUCHO** que **tengas todo claro y profesional:**

- Propuesta en PDF clara
- Contrato en inglés
- Formas de pago fáciles (evitá complicarle la vida al cliente)
- Facturación clara (Lo que más te pedirán)
- LinkedIn con casos de éxito (los aman y los leen)



## Trabajar con el exterior es más que cobrar en dólares



Implica compromiso, procesos más ordenados y salir de tu zona de confort cultural y profesional.

Pero si lo hacés con estrategia, amor por lo que hacés y un equipo que acompaña, vas a llegar lejos.

Porque si ustedes están listos, allá afuera hay muchos esperando lo que hacen.