

10 Consejos para ser Freelance



Si estás leyendo este ebook es porque también has decidido dar el paso al mundo freelance. Enhorabuena y bienvenido a bordo. El viaje será largo y difícil, pero con estos consejos que te voy a dar, pretendo que sea lo más ameno y llano posible.

La verdad es que sobre el papel puede ser muy bonito eso de ser tu propio jefe. Sin embargo, para tener éxito hay que tener en cuenta ciertos puntos. Aquí te dejo 10 consejos que te ayudarán a vivir en ese mundo llamado “Trabajar de Freelance”. Por supuesto, no tienen porque funcionar a todo el mundo, pero sí que, como base, creo que a cualquiera le pueden ir bien. Si quieres aportar tus consejos me lo puedes enviar a freelance@martipuig.com y actualizaré el documento.

1) No existen tiempos muertos: El tiempo es un recurso limitado. Por lo tanto, debemos optimizarlo al máximo. Un trayecto en tren, la espera durante una escala en un aeropuerto, el retraso de un cliente en una reunión. ¿A quién no le ha pasado? Todos nos tomamos estos ratos, como tiempos muertos, tiempos que creemos que no se pueden aprovechar, y los perdemos haciendo cosas superfluas. Sin embargo, a lo largo de una semana, puede que nos encontremos con estas situaciones varias veces. Y a la larga, terminamos perdiendo horas muy valiosas.

Pues en lugar de dejarlos perder, tenemos que saberlos aprovechar. Cualquier instante puede ser idóneo para terminar de revisar el correo electrónico o para terminar

ese escrito que teníamos que mandar. A veces, pueden ser 5 minutos, suficientes para podernos sacar de encima esa tarea que teníamos pendiente desde hace tiempo.

2) **Nuestro portátil es nuestra oficina:** La gran mayoría de freelancers no necesitan mucho más. No malgastes tu dinero en alquilar una oficina con mobiliario de último diseño para impresionar a esos 4 clientes que tienes al principio. No malgastes tus ahorros en comprarte el último modelo de móvil, si el que tienes ya cumple con su misión. Lo que tienes que hacer ahora, es ahorrar el máximo, y la oficina ya vendrá más adelante con el éxito.

Lo primero que tienes que hacer, eso sí, es tener unas buenas herramientas de trabajo. Por ejemplo, sí que te recomiendo que inviertes dinero en comprarte un equipo a la altura de tus necesidades. O también, en una buena silla y mesa de escritorio, ya que va a ser un equipamiento que lo vas a utilizar todo el día. Y para trabajar bien, hay que estar cómodo. Por lo tanto, aquí sí que puedes invertir el dinero que sea necesario, pero tampoco sin llegar a derrochar.

A parte, si necesitas trabajar en una oficina para tener a tu disposición salas de reuniones. Puedes contemplar la opción de trabajar en un coworking. Si no sabes cual escoger, en muchos de ellos hacen puertas abiertas de forma periódica, o dejan

probarlo durante una semana. Sal, y pruéba todos los que puedas. A lo mejor no encuentras ninguno que te satisfaga, pero seguro que harás muchos contactos.

Hay que tener en cuenta, que el hecho que nuestra oficina sea nuestro portátil, nos beneficia en el hecho que podemos trabajar desde cualquier sitio, y podemos convertir el mundo en nuestra oficina. Por lo tanto, aprovechalo y no te ates al escritorio de tu casa o al coworking de tu barrio. Solo necesitas una maleta, un portátil y una conexión a Internet. El resto... está allí donde quieras viajar.

3) Tu marca personal vende, cuídala: Aunque no lo queramos ver, cada uno de nosotros somos un producto. Y en el caso de los Freelance es la realidad. El trato que damos al cliente vende. Nuestra forma de trabajar, de entregar los proyectos, de cumplir con las expectativas vende. Todo suma. Por lo tanto, cada uno de estos aspectos hay que cuidarlos.

La marca personal, no solo es la estética. No es solo si nos aseamos correctamente. Es cada detalle que nos define.

El hecho de poder trabajar desde casa, hace que a lo mejor no seamos tan visibles durante nuestro día a día. Por lo tanto, tenemos que mimar al cliente de forma diferente a como lo haríamos físicamente.

Por supuesto, el hecho de trabajar delante de una pantalla, no puede hacer que caigamos en la tentación de descuidar nuestra higiene personal. Nunca sabemos cuando nos puede salir una reunión vía Skype o una visita al cliente.

Yo siempre que me levanto, me preparo y me visto, como si tuviese que ir a la oficina. De este modo consigo dos cosas:

- Cambio el chip, y me pongo en modo trabajo.

- En caso de que salga un imprevisto, en 2 minutos puedo salir por la puerta de casa.

4) Ten dos cuentas corrientes: Tienes dos vidas, una profesional y otra personal. ¿Verdad que no las quieres mezclar? Pues no lo hagas en el banco. Ten una cuenta donde puedas recibir los pagos de tus clientes, y donde pagues los impuestos derivados de tu actividad profesional. Y otra, donde transfieras tu sueldo y lo utilices por tu vida personal.

5) Saber decir que no Por supuesto, sobretodo al principio, decir que no a un proyecto es algo que no nos pasa por la cabeza. Necesitamos facturar, requerimos experiencia, necesitamos ampliar nuestra cartera de clientes. Sin embargo, tenemos que conocer nuestros límites y saber decir que no. Debemos saber valorar si el cliente se está excediendo en sus solicitudes. O si realmente un proyecto nos va a compensar. Y sobretodo, hay que tener claro si ese encargo nos va a acercar a nuestro objetivo marcado para ese año. Tenemos que saber analizar y ver que, a lo mejor, a corto plazo salimos perdiendo, sin embargo, puede que realmente nos abra las puertas a un campo o sector donde queremos penetrar.

Puede que de forma unitaria ese proyecto nos resulte con pérdidas, sin embargo, nos permita coger experiencia o contactos que nos serán de gran utilidad en un futuro. Pero no debemos caer en el típico error de que, cualquier proyecto nos servirá para coger experiencia, y por lo tanto, debemos venderlo por debajo de nuestras tarifas habituales.

6) Formate: Ahora, las 24 horas del día están a tu disposición. Tú decides cuando empieza tu jornada laboral y cuando termina. Puedes decidir hacer media jornada, jornada completa, jornada intensiva o hasta cogerte libres un par de horas en

medio de la mañana. Tú eres tu jefe. Y eso quiere decir que tienes que fijarte un plan de formación.

El mundo de la tecnología, es un sector que avanza a pasos agigantados, por lo tanto, es muy importante que tomes cursos muy a menudo. Por suerte, Internet nos brinda la posibilidad de formarnos a cualquier hora y desde cualquier sitio. No desaproveches la oportunidad y sé mejor profesional cada día.

Podemos perder un cliente, pero nunca vamos a perder el conocimiento que hemos adquirido. Es la mejor inversión que podrás hacer.

7) **Nunca tengas una única fuente de ingresos:** Siempre que puedas reparte los huevos de la gallina en diferentes cestas. Es un consejo que comentan en las escuelas de negocio a la hora de invertir. Si lo inviertes todo en una sola inversión, si está va muy bien, pues de fábula. Sin embargo, si las cosas no pintan tan bien, lo pierdes todo. Entonces, siempre se recomienda, diversificar tus inversiones en diferentes sectores. De este modo, aunque alguno pueda ir mal, siempre habrá alguno que dará beneficios. Eso te permitirá compensar las pérdidas obtenidas y continuar teniendo beneficio.

Esta idea, tenemos que ser capaces de extrapolarla en el mundo profesional. Debemos tener una cartera de clientes suficientemente amplia como para que a pesar que algunos tengan épocas de vacas flacas, nosotros no nos demos cuenta, financieramente hablando. Ya que los clientes más grandes o que nos reportan más beneficios, tienen que ser suficientes como para compensar a los clientes que nos reportan menos beneficios. Así, conseguiremos tener una facturación a lo largo del año más o menos estable.

A parte de los clientes, la época del año también es importante. Por eso debemos identificar esos momentos de más facturación y los que menos. Sobretudo, es importante identificar estos últimos para intentar hacer campañas de promoción de nuestros servicios y conseguir llenar estos meses más flojos. O si, como es el caso de agosto, que la gran mayoría de clientes cierran y por lo tanto, a pesar de que promocionemos nuestros servicios, no vamos a aumentar nuestra facturación, podemos aprovechar para hacer nuestras vacaciones o adelantar proyectos atrasados.

También es bueno recordar la importancia del círculo de contactos y el hecho de hacer networking. Es imprescindible, como ya hemos visto, que día a día trabajes tu marca personal y en cada evento salgas con nuevos contactos. Las relaciones, tan personales como profesionales, hay que cuidarlas día a día. Y habrá relaciones que morirán y otras que perdurarán para siempre. Sin embargo, debemos de tener en

cuenta que hay que ir renovando dichas relaciones con otras de nuevas y que se alineen más a nuestro objetivo.

8) **Todo por escrito:** Al principio, siempre es típico caer en los errores de principiante. Y muchos se aprovecharán de nuestro recorrido en el mundo freelance. Por este motivo, te recomiendo dejarlo todo por escrito. Si puede ser en un contrato firmado por ambas mejor. Pero en su defecto, un correo electrónico será suficiente. En él, tiene que haber reflejados los principales puntos o si más no, los más polémicos. Entre ellos encontramos el precio del proyecto, plazos de entrega y pago, número de revisiones, formato en el que se debe entregar, etc.

De este modo te cubrirás las espaldas delante del cliente y, también te puede servir para ti mismo, como chuleta en caso de que dudes en alguno de los puntos.

9) **Ten un plan de acción a 12 meses vista:** Tenemos que tener un objetivo, un rumbo que seguir y por el cual luchar. Y todas las actividades y proyectos que hagamos tienen que ir alineados con esa misión y a conseguir cumplir los puntos que nos hemos propuesto.

A parte, tenemos que tener objetivos a corto y largo plazo. Por lo tanto, nos debemos fijar objetivos a 3, 6, 9 y 12 meses vista. Además, debemos desglosar estos

objetivos en pequeños pasos que tendremos que efectuar para conseguirlo. De esta forma, nos será más fácil obtener resultados positivos.

10) ¿Tus clientes se quejan que encuentran caro tus servicios? Desglosa cada punto de la factura. Y argumenta cada uno de los puntos su coste. Si demuestras lo que vale cada uno de los conceptos de la factura, le será más difícil rechazártelo. A parte, si puedes, en lugar de freelance, presentate como empresa. El cliente asumirá que tienes más gastos, personal, oficinas, etc. Por lo tanto, aceptará un presupuesto más elevado de forma más fácil.

Por supuesto, hay que tener ética y no hace falta estafar a la gente. Sin embargo, los freelances, nos vemos obligados a ajustar mucho los precios de nuestros servicios para ser competitivos. Por lo tanto, si somos capaces de poner un pequeño cojín en cada una de nuestras facturas, nos ahorraremos el mal momento de pillarnos los dedos y podremos vivir más tranquilos hasta final de mes.

Estos 10 consejos, no tienen porque servirle a todo el mundo, sin embargo, si estás empezando, creo que te van a ser, seguramente la mayoría de mucha utilidad. Cada caso será un mundo, sin embargo, hay cosas con las que todos los freelancers nos vamos a encontrar.

Te deseo el mayor éxito posible en tu carrera profesional, y que estos 10 consejos pongan un granito de arena en tu futuro.