

CREA TU

PROPIO TRABAJO



**Encontrar Trabajo En La Economía
Actual es Casi Imposible,
¡Crear tu Propio Trabajo es la Solución!**

AVISO LEGAL

El Editor trata de ser tan preciso y completo como sea posible en la creación de este contenido, no obstante el hecho de que no garantiza o representa en cualquier momento que los contenidos son exactos debido a la naturaleza rápidamente cambiante de Internet.

Mientras todas las tentativas han sido hechas para verificar la información proporcionada en esta publicación, el Editor no asume ninguna responsabilidad de errores, omisiones, o interpretaciones contrarias de la materia aquí tratada. Algún menosprecio percibido hacia personas específicas, pueblos, u organizaciones son involuntarias.

En los materiales impresos de consejo prácticos, como cualquier cosa en la vida, no hay garantías de ingresos por hacer. Los lectores están advertidos de responder bajo su propio juicio sobre sus circunstancias individuales para actuar adecuadamente.

Este libro no está intencionado para uso como una fuente de consejo legal, comercial, contable o financiero. A todos los lectores se les aconseja buscar servicios de profesionales competentes en materia legal, comercial, contabilidad, y finanzas.

Le invitamos a imprimir este libro para una lectura fácil.

Licencia de Uso del eBook

Crea Tu Propio Trabajo

La licencia con la que se entrega este material es para **Uso Personal Solamente**

Este material **SOLO** puede ser entregado por **Federico Aura**, y sus Socios autorizados por escrito y por medio de los sitios que les pertenecen.

Según las leyes vigentes, está terminalmente **prohibida la copia, reproducción, edición o transmisión** de todo o parte de este documento, en forma gráfica, electrónica, digital, mecánica o sonora, sin el correspondiente permiso de su editor o autor.

Prohibida la modificación, omisión, alteración, transcripción o extracción del texto.

Si estás recibiendo este material por otro medio que no sea **Federico Aura**, o algunos de sus sitios o personas autorizadas, **estás recibiendo una copia ilegal**, por favor reporta cualquier abuso a:

www.soportemarketingconexito.com

iCrea Tu Propio Trabajo!

Encontrar Trabajo En La Economía Actual es Casi Imposible, iCrear tu
Propio Trabajo es la Solución!

Contenido

| | |
|------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| LA VERDAD ACERCA DEL MERCADO LABORAL | 7 |
| ¿POR QUÉ HACER 'FREELANCING'? | 9 |
| Se tu propio jefe | 11 |
| Determina tus propios precios..... | 11 |
| Vive donde quieras | 12 |
| EXPECTATIVAS REALISTAS..... | 13 |
| Los Pros | ¡Error! Marcador no definido. |
| Los contras..... | ¡Error! Marcador no definido. |
| Para Quién Funciona El Freelancing..... | 15 |
| Para Quién NO Funciona el Freelancing | 16 |
| ¿CÓMO EMPEZAR?..... | 17 |
| ¿En dónde está el dinero?..... | 18 |
| ¿Cuál Es Mi Nicho De Mercado? | 20 |
| ¡Planea! | 27 |
| SUBCONTRATACIÓN Y FREELANCE EN LÍNEA..... | 31 |
| Subcontratación | ¡Error! Marcador no definido. |
| 1. Habilidades Técnicas | 33 |
| 2. Inscríbete A Una Red De Freelancing..... | 35 |
| 3. Todo Se Reduce Al Instinto Para Los Negocios..... | 37 |
| 4. Cuida A Tus Clientes | 41 |
| SITIOS WEB PARA FREELANCERS | 43 |
| vWorker (También Conocido Como RentACoder) | 43 |

| | |
|---------------------------------------------------|--------------------------------------|
| E-Lance..... | 56 |
| Craigslist..... | 67 |
| CÓMO PROMOCIONARTE..... | 69 |
| Preparándote Para El Trabajo Independiente..... | 72 |
| Secretos Para Obtener Clientes | 74 |
| TÉCNICA AVANZADA: CONCRETAR UNA VENTA..... | 79 |
| OPCIONES DE PAGO..... | 87 |
| El Siempre Popular PayPal | ¡Error! Marcador no definido. |
| ¿QUÉ SIGUE? | 96 |
| Consejos y Pensamientos Finales..... | ¡Error! Marcador no definido. |
| LO ÚLTIMO PERO NO MENOS IMPORTANTE | 103 |

La Verdad Acerca del Mercado Laboral



No es un secreto que el Mercado laboral es mucho más volátil e impredecible que nunca. Dependiendo de dónde vivas, las tasas de desempleo oscilan desde un razonable 7% hasta un 25% y no se sabe si puedan aumentar aún más en el futuro próximo.

Encontrar un trabajo es casi imposible. Las compañías en todo el mundo están recortando presupuestos como si no fuera a haber un mañana. Para muchas compañías realmente es una realidad que su futuro es incierto; aún aquellas compañías que se pensaban "a prueba de fallas" están declarándose en banca rota y están vendiendo sus acciones al mejor postor de una forma que no se había visto en más de 100 años. Si no aún no has encontrado un trabajo estable con una compañía bien establecida, entonces definitivamente escogiste una

pésima década para encontrarte desempleado. Aun teniendo un trabajo estable, es muy difícil determinar si seguirás teniéndolo el siguiente mes o la siguiente semana.

Entonces ¿Cuál es la solución? ¿Qué puedes hacer? No puedes cambiar mágicamente la economía y hacer que el mercado laboral mejore. Aunque no lo creas existe la solución; requiere mucho trabajo y dedicación pero es mucho mejor que estar desempleado.

¡Crea tu propio trabajo! Lo sé, suena un poco gracioso cuando lo lees, pero es la verdad. No hay trabajo y los pocos que hay sólo buscan gente preparada con años de experiencia, así que al menos que cumplas con este requisito, vas a necesitar crear tu propio trabajo. Específicamente estoy hablando de Freelancing o trabajo independiente.

Las personas han estado haciendo freelancing por miles de años; aún en la Antigua Roma el ejército contrataba mercenarios para ir y pelear cuando no había soldados suficientes. Los mercenarios eran guerreros independientes. No trabajaban a tiempo completo para un regimiento en especial, ellos trabajaban para quien estuviera dispuesto a pagarles más.

Esperemos que no tengas que participar en peleas para obtener un pago en un futuro próximo, pero es el espíritu del mercenario y la idea de trabajo por contrato el que rige actualmente el principio del freelancing. Convirtiéndote en tu propio jefe y estableciendo relaciones contractuales puedes estar abierto a diferentes posibilidades para obtener dinero mientras abandonas todos los aspectos negativos que vienen con un trabajo de "9 a 5".

En este libro exploraremos las diferentes opciones que deberías escoger para convertirte en freelancer. Hablaremos del trabajo por tu cuenta de una forma en que podrás aprender las técnicas esenciales sin importar el campo que selecciones para desempeñarte. Ya sea negocios, diseño gráfico o hasta la limpieza del hogar.

¿Por qué hacer 'freelancing'?



Entonces, ¿qué es lo grandioso de hacer freelancing como trabajo? Bueno, déjame empezar por darte un ejemplo del tipo de persona para la cual el freelancing NO es ideal. Si el siguiente párrafo te describe entonces puedes dejar de leer este libro y regresar a hacer lo que sea que te encuentres haciendo.

¿Te gusta despertarte temprano, cada mañana y estar en el tráfico durante horas para poder llegar a tu casa? ¿Te parece emocionante tener que ver a las mismas personas todos los días durante 5 o 7 días a la semana sin ninguna variedad o cambio? ¿Eres el mejor amigo del jefe? ¿Te gusta tener un jefe a quién tener que responderle y tener que

cumplir sus metas constantemente?¿Te gusta nunca ver a tu familia durante el día o tener que perderte eventos o actividades escolares de tus hijos como recitales y partidos de futbol?¿Te parece divertido recibir un sueldo precario, vivir al día y no tener diversiones en tu vida ya que cualquier gasto extra terminaría ahorcándote?

Si respondiste que si a todas esas preguntas, entonces como te dije, deja de leer este libro y regresa a tu "maravillosa" vida – el trabajo independiente no es para ti. Si tuvieras un trabajo independiente serías tu propio jefe, estarías tomando tu carrera en tus propias manos y tendrías el control completo sobre tu vida. Puedes tirar este libro o borrarlo de tu disco duro.

Ahora, si no contestaste que si a todas esas preguntas, podrías ser el tipo de persona que pudiera tener una carrera lucrativa de freelancing. Ponte cómodo, toma papel y lápiz para que puedas tomar notas y prepárate para explorar una de las carreras más lucrativas y gratificantes de ganarse la vida en el siglo 21.

¿El trabajo independiente te hará millonario de la noche a la mañana? No, se requiere de trabajo y dedicación. Existen un número de obstáculos que tendrás que superar pero las recompensas serán sustanciales si estás dispuesto a invertir tiempo y esfuerzo. Las posibilidades son interminables. Existen oportunidades para cualquier persona que quiera hacerse de una carrera lucrativa como trabajador independiente. Todo lo que necesitas es diligencia, paciencia y tenacidad para alcanzar tus metas. Este libro te enseñará cómo.

Por otro lado, si eres la persona que describí al principio del capítulo, toma una bebida y siéntate a leer la última novela de tu autor favorito. Puede que sea una lectura maravillosa y esto está perfecto.

Solo recuerda que si no es algo que estás haciendo para ganarte la vida, no estarás haciendo ni un centavo con ello.

Se Tu Propio Jefe

El freelancing te permite ser tu propio jefe. Esto significa que puedes ponerte tus propios horarios. Ponerte tus propios horarios no significa que estarás perdiendo el tiempo todo el día. Significa tener auto-disciplina para poner de lado ciertas horas para trabajar cada día y hacerlo. Pero, como tu propio jefe puedes decidir cuáles horas serán las que estés trabajando. De esta manera puedes ir a recoger a tus hijos de la escuela, almorzar con tu pareja, ir al gimnasio durante el día cuando no está lleno de gente, y nunca tendrás que lidiar con el tráfico de las horas pico.

Te puedes vestir como tú quieres. ¿En tu actual trabajo tienen código de vestimenta? ¿Qué tal suena el estar vestido en pijama todo el día para trabajar?, ¿qué tal poder utilizar tus jeans viejos y desgastados y la playera de aquel concierto de rock que tanto disfrutaste? Si fueras un agente independiente, como un freelancer, podrías decidir cómo vestirse.

Determina Tus Propias Tarifas

Ser freelancer significa que puedes poner tus propias tarifas basándote en lo que vale tu tiempo. Puedes determinar tus propios precios basados en tus costos y tu tiempo. No tienes que pagarte una

cantidad mínima o cobrar sólo una tarifa. Tienes control total sobre la cantidad de dinero que tú cobras. En lugar de esperar años para obtener un aumento puedes ajustar tus propias tarifas. Mientras más aumentes tu base de datos de clientes y te vuelvas más eficiente puedes duplicar o triplicar tus ganancias como lo creas apropiado.

Vive Donde Quieras

¿Alguna vez has considerado vivir en otra ciudad pero tu trabajo y obligaciones familiares te han mantenido en un mismo sitio? El trabajo independiente te da la libertad que necesitas para irte con tu familia (si es tu caso) o irte tu sólo al lugar de tu preferencia. Siempre y cuando tengas teléfono, computadora y alguna forma de recibir correo electrónico, puedes vivir en el Polo Sur o Hawái y seguir teniendo una carrera lucrativa con tu trabajo independiente. Tu hogar es tu oficina. Puedes sentarte en un café y disfrutar de un mocha latte y al mismo tiempo estar haciendo millones de dólares.

Expectativas Realistas

Muchas personas rigen su vida en base a dos dichos muy populares: "Nada en esta vida es gratis" y "Si es demasiado bueno para ser cierto, probablemente lo es." En el caso del trabajo independiente o freelancing, el precio es mínimo. Como podrás ver en los próximos capítulos necesitarás herramientas muy básicas, tales como una computadora, una impresora y a lo mejor un fax y un scanner. Ya que tengas las herramientas necesarias para ser freelancer tu mayor costo será tu tiempo y tu esfuerzo. ¿Cuánto valen? La mejor parte es que podrás tener la facultad de decidir cuánto.



Ahora, para la parte de "Demasiado bueno para ser cierto", te comento algo que tendrás que considerar. NO deberías renunciar a tu trabajo diario inmediatamente y esperar recibir \$10,000 el siguiente mes. Al contrario, empieza poco a poco y trabaja para llegar a obtener lo que deseas. Si estás haciendo el dinero necesario para compensar tu sueldo y además tienes mucho trabajo independiente entonces puedes llegar a pensar en renunciar y convertirte en freelancer de tiempo completo. Si trabajas duro este proceso puede completarse rápidamente, así que no te desanimes. Los trabajos son reales. El

trabajo es real. La única inversión que tienes que hacer es el tiempo que estás dispuesto a invertir.

El Mercado de trabajadores independientes o freelancers está creciendo considerablemente. El mercado del futuro se está proyectando para continuar creciendo a la misma velocidad. Esto significa que existirán mejores oportunidades y un mejor potencial para un mayor ingreso en este rubro. Las compañías aman trabajar con freelancers porque son más convenientes y mucho más baratos que empleados tradicionales. Cuando una compañía contrata a un freelancer no se tiene que preocupar por los materiales y métodos para poder completar el proyecto. La compañía (o individuo) sólo tiene que preocuparse por comunicar sus necesidades y aprobar los resultados finales. Los freelancers no tienen que ser contratados por agencias temporales de colocación, dar beneficios a sus trabajadores por cumplir un horario laboral y cualquier otra formalidad que requiera un empleado. Debido a esto y gracias a los recortes de personal que se han ido incrementando en las empresas, el freelancing se ha convertido más activo y rentable que nunca.

Hagamos un pequeño recuento de los pros y contras que podrán darte una idea clara de qué es lo que debes esperar cuando comiences la carrera de freelancing.

Los Pros

- Se tu propio jefe, pon tus horarios
- Que nunca te despidan, solo tienes que buscar nuevos clientes
- Trabaja cuando quieras como quieras, no hay límites

- Trabaja a distancia, no hay barreras en esto
- Pasa más tiempo con tu familia y amigos
- Potencialmente harás más trabajo que en un trabajo fijo
- La economía afecta tu disponibilidad de trabajo de una forma diferente; usualmente cuando la economía es pobre se incrementa el trabajo independiente, más que disminuir.

Los Contras

- El trabajo no está garantizado – Siempre estarás buscando clientes.
- Las ganancias serán lentas hasta que establezcas tu negocio
- En los Estados Unidos tendrás que pagar más impuestos
- Necesitas tener habilidades profesionales, no existe el trabajo independiente para alguien que se dedica a preparar hamburguesas.

Aun cuando hay algunos inconvenientes en cuanto al freelancing puedes ver que hay más pros que contras; esto, para la mayoría de la gente. La versatilidad de los trabajos de freelancing los convierte una opción poderosa para cualquiera que haya tenido problemas en mantener un trabajo estable con la economía local de su país.

Para Quién Funciona el Freelancing

Si eres el tipo de persona al que le gusta tener diferentes cosas que hacer diariamente y ama la variedad, entonces el trabajo independiente es probablemente bueno para ti. Cualquier persona que sea sociable y pueda comunicarse fácilmente con otras personas será excelente para este tipo de trabajos. Algunas veces la parte más difícil es convencer al cliente para que trabaje contigo o simplemente hablar de la semántica de un trabajo en particular. Las personas que tienen

habilidades pero no pueden encontrar trabajo son los primeros candidatos para este tipo de trabajos, esto les permite estar en la punta de su ramo sin tener que buscar un trabajo de tiempo completo.

Para Quién No Funciona el Freelancing

Como lo comenté anteriormente, este tipo de trabajo no es para todos. Si eres el tipo de persona al que le gusta la monotonía, el freelancing probablemente no sea para ti. El Freelancing significa que estarás lidiando con muchos clientes diferentes que tienen objetivos muy diferentes; si eres el tipo de persona que se rige con un horario apretado y planea su día entero una noche antes entonces este tipo de trabajo te podrá parecer completamente impredecible. Podrías considerar escoger un día de la semana para hacer pequeños proyectos independientes que puedan complementar tu ingreso actual sin tener que interferir con tu rutina diaria. Este problema puede ser reducido drásticamente si desarrollas una base de clientes fijos que tenga necesidades constantes.

¿Cómo Empezar?

A muchas personas les causa aprehensión empezar con una carrera independiente. Existen miles de preguntas que hacerse debido a que es una carrera en extremo diferente a la de un trabajo normal. La primer cosa que tiene que hacerse es establecer la diferencia entre trabajar como freelancer y tener tu propio negocio.



Cuando te desempeñas como freelancer esencialmente eres tú tu propio negocio. Tienes que pagar otro tipo de impuestos y tienes que encargarte de la proporción que normalmente sería cubierta por una compañía. Dicho esto, existe una diferencia clara entre ser un freelancer y ser un dueño de un negocio. Ser dueño de un negocio significa que tendrás un establecimiento, trabajarás desde tu casa y harás negocios con clientes; hasta aquí no hay mucha diferencia con el freelancing. La diferencia radica en que los negocios normalmente operan con una licencia especial de negocio y pagan tarifas especiales de impuestos. Además, con un negocio generalmente deberás contratar empleados para poder lograr hacer el trabajo. La diferencia

clave se encuentra en que si en tu negocio vendes productos y ofreces servicios estándar no existirán contratos que vayan más allá de las garantías y términos de servicio. En cambio como freelancer solamente estarías completando un servicio para un cliente y harías contratos dependiendo del cliente; cada situación es diferente.

Existe una línea muy fina pero el punto que estoy tratando de lograr expresar es que el trabajo como freelancer es menos complicado, más barato y generalmente implica menos trabajo que el tener tu propio negocio. Mientras hayas establecido una forma sencilla para pagar tus impuestos lo único que tienes que hacer es obtener clientes, realizar el trabajo y recibir un pago. Cada país, estado y territorio es diferente, pero en general no requieres una licencia especial para convertirte en freelancer.

¿En Dónde Está el Dinero?

Te estarás preguntando en dónde exactamente se está haciendo dinero como freelancer. La mejor parte es que existe un nicho de mercado para casi cualquier habilidad que puedas tener. Siempre y cuando seas bueno en alguna actividad particular tienes las mismas posibilidades que cualquier otra persona para hacer mucho dinero con tu trabajo como freelancer. Si eres bueno, las exigencias serán mayores y es probable que sean muchas más de lo que lo que puedes producir. No te preocupes, no estás 100% seguro cuál será el camino que deberás recorrer. A lo largo de este libro te ayudaré a determinar cuáles son tus fortalezas y hablaremos de cómo puedes explotarlas al máximo para tener una ganancia potencial mayor.

¿Por qué es tan lucrativo el trabajo independiente? Bueno, como dije antes, las compañías están buscando subcontratar más y más trabajo cada año. Es mucho más rentable para una compañía subcontratar gente externa como un agente independiente que pagar o mantener un empleado de tiempo completo. Una compañía puede encontrar al profesionalista adecuado para un proyecto particular más que confiar en algunos empleados que puedan o no tener la experiencia necesaria para completar el trabajo.

Las personas que obtienen más dinero como freelancers son el tipo de personas que saben como venderse. Desarrollan relaciones con una amplia lista de clientes y saben cómo expandir su negocio y mantener un cierto nivel de calidad. Muchos freelancers se vuelven ricos; todo se resume a una lista de clientes y contactos. ¿Quiénes son estos freelancers? ¿Cómo puedes volverte rico? ¿Cómo encuentran a sus clientes?

Debe emocionarte la idea de empezar y aprender todas las técnicas fantásticas inmediatamente; no te preocupes, estaremos discutiendo estas ideas y más en los próximos capítulos. La respuesta inmediata es la tecnología. Los días de las máquinas de escribir quedaron atrás. Los días en que tienes que esperar la respuesta de un cliente por el servicio postal se han ido. Vivimos en un mundo con tecnología moderna. Los documentos pueden ser escritos, guardados y transmitidos a grandes distancias en pocos segundos. Las palabras pueden llegar a miles de personas instantáneamente. Existe el correo electrónico. De hecho, existe la mensajería instantánea para poder comunicarte con tus clientes en tiempo real. La información es fácil de obtener, almacenar y enviar. Es por eso que puedes vivir donde quieras cuando eres freelancer. No estás confinado a ninguna dirección

geográfica; siempre y cuando tengas algún tipo de acceso a internet disponible estás listo para empezar.

Otra ventaja de la tecnología moderna es la habilidad de los freelancers y sus clientes para encontrarse. Existen diferentes sitios donde un cliente puede postear un trabajo y un freelancer puede responder instantáneamente a la oferta. De nuevo, la distancia geográfica no es un problema. Un cliente puede estar en Japón y un freelancer puede encontrarse en Florida y pueden tener una relación empresarial exitosa. La tecnología es la respuesta para las conexiones en todo el mundo y las oportunidades son infinitas. Nuestra habilidad para comunicarnos con casi ninguna restricción le permite al freelancer conectarse con clientes y completar proyectos desde cualquier parte del planeta. Debido a que tu trabajo no está necesariamente focalizado a un lugar como lo sería con la mayor parte de los negocios, tienes grandes oportunidades para hacer una fortuna.

¿Cuál es Mi Nicho de Mercado?

En caso de que no estés familiarizado con el término, un nicho es un segmento de mercado específico. Puede ser una categoría de trabajo específica, o una audiencia objetivo. Las mamás que trabajan desde casa, por ejemplo, es un nicho particular. Existen personas en todo el mundo que trabajan vendiendo productos enfocados a vender a miles de personas que se ganan la vida trabajando desde su casa.

Alternativamente existen millones de mamás que trabajan por su cuenta.

Otra palabra con la que debes estar familiarizado es: tendencia. Las personas generalmente utilizan la expresión: "Tengo tendencia por..."

cuando están hablando de alguna afinidad en particular por algo. Entonces la tendencia es la fortaleza que tienes que comercializar y tu nicho es el mercado que estás pretendiendo abarcar. Cuando se trata de freelancing no existen límites. Puedes trabajar para cualquier nicho de mercado imaginable. En el mundo de las computadoras y la tecnología la mayoría de los nichos con los que puedes trabajar son industrias basadas en tecnologías digitales donde la distancia entre el cliente y el freelancer no importa y pueden trabajar a distancia en lugar de que sea un trabajo presencial. Aquí existe una lista breve de los nichos más populares.

Escribir

Esto puede incluir casi cualquier cosa. Escribir es uno de los mercados más populares para freelancers porque las compañías en cualquier parte del mundo requieren escribir documentos pero no tienen tanta necesidad como para tener que contratar a alguien para que lo haga. Lo mejor de este mercado es que es el más versátil que existe, siempre y cuando tengas el don para poder escribir, puedes escribir sobre cualquier tema imaginable.



Doblaje

Este es otro nicho excelente. Como la escritura, no se necesitan

habilidades especiales o conocimiento específico en algún tema más allá de poder leer correctamente. Aun cuando pienses que no tienes una voz maravillosa, puedes convertirte en un artista del doblaje. Es el cómo dices las palabras lo que realmente importa.



Video y Captura de Pantalla

Muchas compañías dan entrenamientos anuales o semestrales.

Especialmente si son compañías basadas en la tecnología necesitarán capturar video para poder capacitar a sus empleados en cómo utilizar algún software específico. Debido a que estos tipos de

proyectos rara vez son requeridos, no es necesario contratar quién produzca estos videos por lo que es un nicho muy popular para realizar trabajo independiente.



Investigación



La investigación es una opción lucrativa para una persona que se dedique al trabajo independiente, aun cuando es cuestionablemente difícil encontrar compañías de buena reputación con las que se pueda trabajar. La investigación es exactamente eso, obtienes pequeños proyectos dónde tienes que investigar acerca de un tema en específico y proveer información al respecto.

No es tan solicitado como digamos, escribir, pero es algo que se puede considerar como opción.

Soporte Técnico



Esto es mucho más sencillo de lo que parece. Millones de sitios web venden productos y servicios tienen Soporte Técnico. Es básicamente un servicio de tickets en línea dónde los usuarios pueden enviar sus problemas y

pueden ayudarles a resolverlos. La mayoría de las actividades incluirán correos de respuesta, solicitar reembolsos y dar soporte de bajo nivel sobre los productos o servicios proporcionados. Para una compañía grande esto es algo que realizan trabajadores de medio tiempo pero algunas veces cuando una compañía hace lanzamientos grandes contratará freelancers para manejar un flujo significativo de solicitudes de soporte después de haber lanzado un producto.

Traducciones



Si sabes más de un idioma, entonces tendrás una gama bastante amplia de oportunidades laborales. Existen miles de programas que se dedican a traducir en la web, pero la mayoría de las compañías quieren una traducción "humana". Esto es exactamente lo que significa: una traducción hecha por un ser humano y no por un programa. La razón por la que el método es preferido es porque las traducciones son mucho más precisas y utilizan términos coloquiales que sólo usaría alguien en su idioma nativo. Tus tareas normalmente incluirán traducir libros, sitios web y manuales.

Arte y Diseño Gráfico



Aunque se requiera de habilidades muy específicas y mucho talento en este nicho, es uno de los nichos más populares del trabajo independiente. Las compañías casi nunca contratan

diseñadores de tiempo completo o parcial a menos que la compañía se dedique a tareas relacionadas con diseño. La mayoría de las compañías contratan diseñadores externos cuando necesitan nuevos diseños o actualizar sus gráficos viejos; esto puede ser cualquier cosa, desde sitios web hasta tarjetas de presentación. Si tienes talento para el diseño y creación de imágenes con tu computadora, y aún más si tienes un título, puedes obtener ganancias sustanciales haciendo freelancing en el campo de diseño.

Desarrollo de Software y Programación

Este es otro nicho que necesita habilidades específicas pero también es muy lucrativo. Muchas empresas que requieren de este tipo de trabajo no necesitan un empleado de tiempo completo por lo que casi siempre contratan freelancers para realizar este tipo de trabajos. Esto significa que tendrás mejores oportunidades para obtener trabajo en este rubro que en otro que tenga más competencia. Otro beneficio es que la mayoría de tus clientes no tendrán ni una idea de lo que significa programar por lo que aunque no seas excelente en esta categoría pero sepas programar puedes tener la oportunidad de ir obteniendo experiencia con trabajos de freelancing.

Contabilidad y Finanzas



Podrás estar dándote cuenta de la tendencia de trabajos que estoy enlistando. Las cosas que hacen los freelancer normalmente no se requieren hacer durante todo el año. La contabilidad y las finanzas son cosas que las personas tienden a hacer periódicamente por lo que contratan freelancers ya que es mucho menos costoso que contratar a un empleado de tiempo completo para que lo haga. Entre más educación tengas mejor aun, pero si tienes experiencia con la contabilidad también puedes encajar bien en este nicho aunque no tengas un entrenamiento específico.



Esta es solo una pequeña lista de algunos de los tipos más populares de trabajos, pero no está del todo completa. Las posibilidades son infinitas; Podría llenar el libro completo enlistándolas todas junto con sus descripciones. Lo que haré será darte una pequeña lista de otros tipos de trabajo que te puedan interesar, además de los 8 que ya he mencionado. Estos son los más populares y los más lucrativos que existen:

- **Animadores (para películas)**
- **Cartógrafos**
- **Desarrolladores de Computadores**
- **Consultores (políticos, arquitectura, ventas, marketing, etc.)**

- **Trabajos culinarios (chefs, catadores, etc.)**
- **Codificadores de datos/Procesadores de Datos**
- **Editores**
- **Ingenieros**
- **Planeación de Eventos (planeación corporativa, planeación de fiestas, etc.)**
- **Consultores financieros**
- **Floristas**
- **Inspectores**
- **Diseñadores de Interiores**
- **Artistas de Paisaje**
- **Terapeutas/Masajistas**
- **Fotógrafos**
- **Investigadores Privados**
- **Costureras**
- **Vendedores Telefónicos**
- **Traductores e Intérpretes**
- **Tutores**
- **Tapiceros**
- **Diseñadores web**

Y existen muchos, muchos más. Así que como puedes ver, mientras seas bueno en “algo”, existe un nicho y una base de clientes que requerirán tu trabajo para que puedas hacer dinero.

iPlanea!

Cualquiera que haya tenido una carrera lucrativa y próspera como freelancer no se lanzó con los ojos cerrados. Definitivamente no deberás renunciar a tu trabajo regular y tratar de realizar trabajo independiente o dejar todo lo que estés haciendo. Necesitas tener un plan a largo plazo que puedas ejecutar lentamente y que eventualmente te rinda frutos.

Ya tienes lo que necesitas para empezar porque estás leyendo este libro. El siguiente paso es realizar una investigación más a fondo para poder determinar cuáles son las oportunidades que tienes y qué tanto te puedes dedicar al trabajo independiente.

Por ejemplo, si ya tienes un trabajo pero no estás haciendo el dinero suficiente, puedes tratar de realizar trabajo independiente en tu tiempo libre para poder complementar tu ingreso. Si te das cuenta que las opciones de trabajos independientes van creciendo y comienzas a ganar más que tu trabajo regular entonces podrías considerar renunciar o conseguir un arreglo de medio tiempo mientras de enfocas en el trabajo de freelancer. Cualquier transición que lleves debe ser paulatina, hasta que te hayas establecido como freelancer con una base de clientes decentes, y aunque esta última puede ser tan volátil como cualquier empleo la diferencia radica en que es mucho más sencillo encontrar nuevos clientes que encontrar nuevos trabajos.

Lo primero que tienes que hacer es investigar los servicios de freelancing disponibles. Lo bueno es que existen muchos. Una vez que hayas usado uno o dos de estos servicios puedes eventualmente empezar por tu propia cuenta pero estas redes son una excelente manera de entrar a este ámbito ya que hacen la mayor parte del trabajo por ti. Ya que seas un trabajador independiente establecido con una base de clientes puedes comenzar a salir de estos lugares y

obtener mejores ganancias. Estos son los mejores sitios que puedes encontrar para freelancing:

- Allfreelance.com
- Aquent.com
- Elance.com
- Craigslist.org
- vWorker.com
- Ifreelance.com
- Odesk.com
- Centralmall.com
- Consultingexchange.com
- Contentexchange.com
- Ework.com
- freelanceworkexchange.com
- Freelancejobsearch
- Guru.com
- Monster.com
- Sologig.com

De estos sitios voy a hablar específicamente de Craigslist, Elance y vWorker (antes conocido como rent-a-coder). Estos son mis 3 sitios favoritos y todos tienen ventajas únicas que hacen que valga la pena probarlos.

El cómo trabajan estos sitios varía bastante. Algunos sitios, como Craigslist, son como tableros de anuncios más que una red. Otros sitios te cobran una cuota anual o mensual para poder usar el servicio (o se quedarán con un porcentaje de tus ganancias). Busca y fíjate si tus habilidades concuerdan con los trabajos posteados. Aun cuando no veas muchos trabajos que requieran las habilidades que tú posees no

te desanimas. Esto significa que tu nicho es un área no explotada. Si es así, ¡Felicidades! Esto significa que tendrás mucho menos competencia.

Busca varios trabajos que puedan empatar con tus habilidades. Cuando encuentres algunos, fíjate cuánto pagan por ello – los rangos pueden variar. Cuando los clientes se familiaricen más con tu trabajo y construyas confianza y reputación, podrás empezar a pedir más dinero.

Muchos sitios piden que des dinero para poder ofertar en los proyectos. Este estatuto sirve para que pagues cierta comisión a la compañía que es propietaria del sitio. Tómate tu tiempo y conoce estos sitios. También puedes usar un motor de búsqueda como Google y utilizar palabras como freelance o agregar a tu búsqueda palabras clave respecto a tus habilidades como “escritor freelance”.

Antes de que podamos avanzar te daré una reseña de mis 3 sitios favoritos para que puedas darte una idea de cómo funcionan. Estos incluyen vWorker, Elance, Craigslist.

Subcontratación y Freelance en línea

El Internet es posiblemente la herramienta más poderosa de comunicación en el planeta actualmente. Para millones de personas, el internet se ha convertido en el medio que ha permitido obtener oportunidades de trabajo que era imposible obtener hace décadas. El trabajo independiente en internet se ha convertido en una de las fuentes de ingreso más importantes para las personas, especialmente para profesionales en países donde los trabajos escasean y los salarios se encuentran muy por debajo de los estándares internacionales.



Si tuviera que hablar del inicio del "E-lancing", probablemente lo situaría en algún momento a principios de los años 90. Las computadoras e incluso el internet existían mucho antes, pero hasta que se hizo el lanzamiento de la computadora personal con sistemas operativos como Windows 95, no existía como tal el marketing en internet. Durante este tiempo, las compañías en EUA se dieron cuenta que podían ahorrar bastante dinero contratando programadores de otros países que podrían trabajar por menos dinero. Estos desarrolladores tenían además, experiencia en el diseño web, desarrollo de aplicaciones, bases de datos y administración de sistemas.

Estudios han demostrado que 1 de cada 5 sitios contractuales, de desarrollo de software y diseño gráfico en el mundo entero se hace a través de freelancers. Más allá de los requerimientos de software, el freelancing en internet ahora involucra también servicios como diseño (diseño gráfico, logos, bocetos, ilustraciones, etc.), redacción (publicidad, contenidos web, redacción creativa), consultoría de negocios (análisis de competitividad, planeación de mercado, contabilidad, administración de correos), servicios legales, soporte administrativo, ingeniería, arquitectura, hospedaje de audio y video, servicios multimedia y aplicaciones.

Hoy en día existen muchos lugares donde compradores y vendedores se encuentran y hacen negocios. Estos sitios web proveen un foro donde estos compradores pueden publicar sus requisitos laborales, y los desarrolladores pueden publicar sus propuestas para este tipo de trabajos. Basados en estas ofertas, el comprador entonces puede escoger a quien crea está más calificado para realizar el trabajo y los contrata. Una vez que el desarrollador completa el trabajo, el comprador envía el pago al sitio donde se realizó la contratación.

Si el desarrollador vive en un país donde los trabajos son difíciles de encontrar o dónde los sueldos son bajos puede tener el beneficio potencial de obtener una ganancia en dólares. Es posible que esto sea lo mejor de obtener ganancias de esta forma ya que no tienen que abandonar su país ni la comodidad de su hogar.

El comprador también se beneficia. Son capaces de obtener un trabajo completado de una manera profesional a bajo costo. Con este tipo de arreglos, no sorprende que la industria del outsourcing en línea se haya convertido en un negocio en crecimiento. Y debido a que existe una compensación económica al sitio que conecta a estas

personas, el elemento de fraude se elimina y los desarrolladores pueden cobrar sus pagos de una manera segura. En esto radica la belleza del outsourcing en línea.

Subcontratación

Con el éxito que han obtenido los negocios de freelancing en internet, una nueva oportunidad de negocio ha surgido para los desarrolladores más emprendedores. Se llama subcontratación. Esto significa que pueden obtener trabajos de freelancing en internet y subcontratar otros desarrolladores para obtener alguna ganancia.

La subcontratación es ideal para desarrolladores que además de tener las habilidades técnicas necesarias sino que además pueden tener un sentido bien desarrollado para los negocios. Estas personas son las que son capaces de identificar qué tipo de proyectos pueden subcontratar pero además obtener alguna ganancia con ellos.

Para poder tener éxito en este rubro, tienes que ser un comunicador hábil con buenas habilidades para relacionarte. Debes además ser un experto en el tipo de trabajo que estarás subcontratando.

¿Crees que tienes estas habilidades para subcontratar este tipo de trabajos? Existen tres elementos básicos que, como desarrollador, debes conocer para poder subcontratar trabajos efectivamente:

1. Habilidades Técnicas

Lo he dicho antes y lo digo ahora: Necesitas tener las habilidades para poder hacer el trabajo que aceptes aun, y especialmente, cuando subcontrates un trabajo. No solamente deberás

conocer el campo sino que tendrás que ser experto en él. Necesitas ser capaz de verificar la calidad del trabajo y además ser capaz de resolverlo tú en caso de que un subcontratado no pueda terminar el trabajo o algo malo suceda.

A. Control de Calidad

Debes asegurarte que el trabajo que recibas de los subcontratados tenga la calidad necesaria que tu cliente aceptaría. Idealmente la calidad debe ser mucho mayor a la del estándar que el cliente aceptaría.

No obtendrás una paga regularmente si la calidad de trabajo que subcontratas se encuentra por debajo del estándar. Mientras la mayoría de los clientes entienden que no siempre se pueden cumplir las metas en cuestión de horas o incluso algunos días, virtualmente ninguno tolerará la poca calidad. Sí, algunas veces pagan muy poco, pero sigue siendo una transacción profesional y por lo tanto se espera un trabajo profesional.

Si el trabajo que estás subcontratando involucra escribir, tienes que ser un buen escritor. Necesitas tener una gramática impecable y la habilidad de comunicarte claramente. Aunado a esto, tendrás que saber cómo editar para ser claro y conciso. Tendrás que procesar el talento necesario de los subcontratados para que valga más ante los ojos de los compradores.

B. Relevo

Habr  algunas ocasiones en que los desarrolladores no sean capaces de completar un trabajo que les hayas asignado. O es posible que hayas obtenido un trabajo pero no hayas encontrado a nadie calificado para realizarlo. Dado que el tiempo es corto y no has encontrado un buen desarrollador, tendrás que estar a la altura y realizarlo tu mismo. También resulta redituable tener el talento y las habilidades técnicas para realizar estas tareas.

Más allá de la habilidad del número de artículos y palabras requeridas, tendrás también que rehacer algunas cosas para obtener la calidad deseada. Digamos que algún subcontratado tiene gramática impecable pero un estilo que es seco y aburrido. Puede ser que esto no es lo que quiere un cliente y como el principal contacto, necesitarás poder arreglarlo. Si tú tienes un sentido del estilo elegante y tienes la habilidad de hacer que las palabras cobren vida, entonces tendrás las habilidades necesarias para poder darle ese toque particular al trabajo.

El talento es el beneficio más importante que requiere un emprendedor para poder ser exitoso a la hora de subcontratar trabajos.

2. Inscríbete a Una Red de Freelancing

Para poder subcontratar trabajos, necesitarás tener acceso a personas con las habilidades necesarias que se dediquen al freelancing. Aquí el punto clave es que tengan "habilidades". Es muy fácil poder juntar a un equipo de personas que tengan el conocimiento técnico necesario, pero  tienen las habilidades necesarias para

competir globalmente? De nuevo, la capacidad de tener buen ojo para encontrar talento entra en juego.

La buena noticia es que es fácil encontrar gente muy capaz que se dedique al trabajo independiente. Generalmente la gente que se dedica a subcontratar freelancers encuentra apoyo en el mismo lugar donde se obtuvo el trabajo. Generalmente estos freelancers, que originalmente proveen servicios, cambian de perfil para convertirse en compradores de servicios. Buscan freelancers que tienen las mismas habilidades que ellos tienen pero estos freelancers están dispuestos a trabajar por menos.

Dos buenas fuentes para poder encontrar a este tipo de freelancers están en vWorker.com e Elance.com.

Adicionalmente, el internet no es el único lugar donde puedes encontrar gente que se dedique al trabajo independiente. Es probable que lo único que tengas que hacer es mirar a tu alrededor.

Por ejemplo, existe un periodista muy capaz en Manila, Filipinas que ha sido un freelancer exitoso durante años. Recientemente ha comenzado a obtener trabajos en línea y se ha vuelto muy exitoso haciéndolo. Debido a que trabaja en un periódico, lo único que hace es canalizar el trabajo a otros compañeros que trabajan con él. Como sus colegas son escritores profesionales que han establecido su propia credibilidad, no tiene problema al entregar trabajo de calidad o cumplir con fechas de entrega.

Sin embargo, este tipo de enfoque no funciona para todos. Es posible que la mayor razón por la que él resulta ser tan exitoso sea que las tarifas en Filipinas son extremadamente bajas.

Hoy en día, el subcontratar gente para hacer el trabajo en lugar de hacerlo el mismo, le ha ayudado a triplicar sus ganancias mensuales.

3. Todo Se Reduce al Instinto Para Los Negocios

Obtener los trabajos y subcontratarlos a otros freelancers es una tarea rentable pero que no es explícitamente simple. La única manera para poder convertirte en un verdadero y exitoso emprendedor, es tener un buen instinto para los negocios

Al subcontratar básicamente te conviertes en un intermediario entre el cliente y el trabajador. Es un poco complicado porque te comunicas con el comprador inicial pero tu a su vez te conviertes en un comprador de un servicio, además de proveerlo. La forma más sencilla de interpretarlo es la siguiente: Tú y el cliente tienen una relación de negocio y lo único que estás haciendo es subcontratar gente para realizar el trabajo. El truco aquí es que las ganancias que obtengas deberán exceder el gasto de subcontratar a alguien. Así que como en cualquier otro mercado deberás vender tus servicios a un alto precio y subcontratarlos a un precio bastante bajo.

¿Crees que tienes las cualidades necesarias para ser exitoso en este tipo de negocios? Si crees que las tienes, ¿Por qué no lo intentas?

Los siguientes puntos son algunas consideraciones claves que te ayudarán a poder arrancar tu nueva profesión.

A. Define Cuidadosa y Claramente El Alcance De Tu Proyecto

La primera cosa que debes hacer antes de aceptar cualquier proyecto es considerar tus habilidades y talentos. Pregúntate: "¿Qué puedo hacer que sea posible comercializar?" Determina las áreas en las que te sientas más confiado y sopesa si tienes las habilidades necesarias para hacer el trabajo y hacerlo excelentemente.

Analízate y sé lo más crítico y honesto posible contigo mismo.

Lo único que no quieres hacer es intentar hacer cientos de cosas a la vez. ¿Alguna vez has escuchado la frase: "El que mucho abarca, poco aprieta"? La última parte de esa frase es la que tienes que tener muy presente. Los clientes contratan freelancers con habilidades específicas porque quieren que la persona sea la mejor en lo que hace. Expandir tu nicho en muchas direcciones no te traerá más clientes y no lograrás probarte como un experto en el campo en el que piensas desempeñarte. Puede ser una forma de hacer dinero extra a corto plazo, pero tu reputación se verá mermada a largo plazo.

Imagínate lo que significaría para tu reputación si tus subcontratados te dieran un trabajo de baja calidad y no supieras notar la diferencia entre un trabajo bien hecho y uno mediocre. Es posible que los clientes no lo noten o lo dejen pasar porque cumple con sus expectativas mínimas, pero es probable que nunca más

vuelvan a solicitar tus servicios. Tarde o temprano se correrá la voz de que tus trabajos son de baja calidad y ninguna persona querrá contratarte.

Definir el alcance de tu proyecto resulta práctico además, porque te permitirá concentrar tus esfuerzos solamente en el área que selecciones. Esto aumentará drásticamente tu eficiencia y te permitirá hacerte de una reputación más fácilmente.

En las escuelas de negocios los profesores enseñan a sus estudiantes el evitar trabajar en diferentes pequeños proyectos de negocios al mismo tiempo porque es probable que un solo proyecto absorba el mismo tiempo y esfuerzo para que sea un proyecto rentable como el que tomaría un proyecto grande. Al contrario, a los estudiantes se les aconseja que tomen el proyecto más ambicioso de todos y enfoquen sus energías en sólo ese proyecto. Es posible que tú puedas hacer lo mismo.

B. Escoge Cuidadosamente Tus Proyectos

Cualquier emprendedor con experiencia en el ámbito del internet deberá entender y saber cómo establecer su margen de ganancias. Es esencial que se establezca cuánto se deberá invertir para poder obtener un proyecto y cuánto costará el llevarlo a cabo.

Antes de que ofertes por un proyecto, deberás tener una idea de cuánta ganancia podrás obtener del proyecto. Este tipo de evaluaciones deberán ser parte de tu naturaleza. Deberás saber que el proyecto X te costará \$200 y que el Proyecto Y cuesta \$300 y que

puedes contratar gente que pueda trabajar en ello en \$100 y \$150 respectivamente.

Además de comprender qué calidad debe tener un proyecto, deberás también conocer la importancia de entregar a tiempo el trabajo. Es importante que seas capaz de establecer cuánto tiempo te llevará completar un proyecto.

Cuando se trata de cumplir tiempos de entrega, una forma de manejar efectivamente tu tabla de tiempos es dividir trabajos grandes en varias partes y apoyarte en diferentes personas para completarlo.

Digamos que te dieron un trabajo para escribir un e-book acerca del cuidado infantil. El libro deberá contener 10 capítulos y te pagará \$2,000 en un periodo de 45 días. Es posible que puedas separar cada capítulo y subcontratar 10 personas para que escriban uno por persona. Podrás ofrecerles \$100 por capítulo en un periodo de 25 días. De esta manera no tendrás que preocuparte por la fecha de entrega porque te diste un colchón de 20 días y ganarás \$1000 por tu esfuerzo.

Si manejas el proyecto de esta manera deberás ser capaz de reescribir los artículos que recibas para poder ajustar el estilo y hacer que el libro fluya y sea consistente.

C. Cultiva Una Base Fuerte de Talento

En muchos casos, este es el aspecto necesario más importante cuando se trata de subcontratar a otras personas para realizar ciertos trabajos. Existen algunos consejos que te ayudarán en este rubro:

1 Conoce cómo contratar un buen elemento

Existen cuatro cosas que debes considerar cuando estás pensando en subcontratar: su Currículo, su portafolio, su popularidad y testimonios de sus clientes.

Los últimos dos son críticos ya que es posible falsificar un CV y un portafolio, especialmente en internet.

Si buscas esas 4 cosas y crees que has encontrado a las personas correcta: ¡Contrátalo!

2 Aprende cómo mantenerlos contentos

Un subcontratado feliz siempre entregará un mejor trabajo que uno que está a disgusto, aun cuando tengan el mismo nivel de habilidades. Si mantienes felices a las personas que trabajan contigo tratándolos siempre de una manera educada y profesional, pagándoles a tiempo y entendiendo cuando fallen (y créeme, esto pasará) siempre recibirás lo mejor de su trabajo.

4.Cuida a Tus Clientes

Esta es la razón principal por la que la calidad es importante – Es la calidad, más que cualquier otra cosa, la que hará que tus clientes regresen una y otra vez. Siempre completa todo con la más alta calidad. Un trabajo de primera es muy difícil de encontrar, especialmente cuando se tiene un presupuesto limitado. Si consistentemente entregas un trabajo de primera, te aseguras que tú y tus trabajadores tengan un negocio exitoso a largo plazo.

Existe un dicho popular en ventas que dice lo siguiente: "Es ocho veces más fácil obtener nuevos negocios de tus clientes actuales que de nuevos clientes". En otras palabras, asegúrate que le pidas a tus clientes referencias de personas que ellos podrían conocer o que puedan requerir del servicio que tu ofreces.

Algunas personas dudan en pedir referencias, ya que sienten que es poco profesional. Sienten que pedir referencias es como pedir un favor. Este no es realmente el caso. Si tienes fe en tu habilidad de entregar un trabajo de calidad estás ayudando a tu cliente, porque estarás queriendo dar un trabajo de calidad a sus amigos o a sus socios. Esto se verá reflejado en ellos también, por lo que es una ruta de dos vías.

Ya que hemos visto estos aspectos estamos listos para aprender como desarrollar talento para poder encontrar currículos que te permitirán encontrar esas oportunidades de ganancia increíbles.

Sitios Web Para Freelancers



vWorker (También conocido comoRentACoder)

vWorker, antes conocido como RentACoder, es un lugar donde los compradores y desarrolladores pueden encontrarse para hacer negocio. Hacer negocio en vWorker es extremadamente simple. Los clientes (compradores) publican sus requerimientos en el sitio y los desarrolladores (programadores y escritores) hacen una oferta para cumplir con los requerimientos de cierto proyecto. El comprador contrata al desarrollador que considera está mejor calificado para hacer su trabajo y les paga cuando el trabajo es completado. Bastante fácil, ¿cierto?

vWorker es un Mercado en línea donde las compañías e individuos que requieren servicios de programación encuentran programadores para poder codificar para ellos. Esto provee oportunidades excelentes para programadores y redactores que puedan ofrecer sus servicios y obtener dinero gracias a esto. Una de las cosas más maravillosas de este sitio es que los escritores pueden conseguir trabajo y obtener una paga sin tener que abandonar la comodidad de su hogar. Y con el "Depósito de Proyecto Seguro", los programadores pueden trabajar en los proyectos sin tener que estresarse por obtener su paga a tiempo.

1. ¿Quiénes son las personas en vWorker?

vWorker es una comunidad internacional muy grande de compradores y desarrolladores que se encuentran virtualmente en cada continente del mundo. Tienen más de 64,700 compradores registrados en su sitio, así como una base de 159,000 desarrolladores registrados. En algún momento vWorker ha llegado a tener hasta 2,000 solicitudes esperando ser ofertadas.

Existe todo un mundo de oportunidades disponibles en vWorker.

vWorker fue fundado y es propiedad de Ian Ippolito. Él es el CEO y tiene un título en ciencias de la computación por la Universidad Central de Florida. Sus oficinas están localizadas en Tampa, Florida, Estados Unidos.

2. ¿Cuáles son las Oportunidades de Ganancias?

Las tarifas varían dependiendo de la naturaleza y el alcance de un proyecto en particular. Los trabajos pequeños pueden llegar a pagar \$20 dólares o menos mientras que los trabajos más grandes pueden llegar a pagar miles de dólares. El cielo es el límite en vWorker. Puedes obtener pagas de acuerdo a tu nivel de habilidades y tu capacidad de poder responder pronto y entregar a tiempo el trabajo realizado.

3. ¿Cuál es el método de pago?

Una de las mejores cosas que tiene vWorker es que cuidan el dinero que obtienes de las transacciones con los compradores. Tienen un instrumento maravilloso llamado: "Depósito de Proyecto Seguro" que permite a los desarrolladores recibir con seguridad su pago. Así es como funciona: Imaginemos que un comprador selecciona tu oferta entre las docenas que ha recibido. Una vez que ha aprobado tu oferta, el comprador pone la cantidad acordada en un depósito que será automáticamente renviado al sitio vWorker. Una vez que tu trabajo sea completado y el comprador apruebe y valide el trabajo, los fondos te serán transferidos.

Tus ganancias acumuladas en vWorker podrán ser retiradas los días 15 de cada mes, al final del mes, o ambas. El pago normalmente se envía unos días después (generalmente 2 o 3) del periodo de pago que hayas seleccionado. Existen 3 formas de pago en vWorker:

1. Snail Mail Check
2. Western Union
3. PayPal

Si estarás haciendo trabajo de \$100 ó \$200 dólares por periodo entonces te sugiero las primeras dos opciones y aquí está el por qué:

PayPal puede y retendrá tu dinero hasta 6 meses o más sin tener que darte una razón. PayPal es muy conveniente y seguro, es por eso que millones de personas lo utilizan. Dicho esto, PayPal tiende a retener los fondos hasta 6 meses al detectar cualquier incumplimiento de contrato. Aun cuando PayPal pueda equivocarse, retendrá tu dinero y no te dará una compensación por tener tu saldo congelado durante 6 meses.

Para poder dar mantenimiento al sitio, vWorker te puede cargar hasta un 15% de tarifa sobre tus ganancias. Esto es automáticamente deducido de tu paga antes de enviarte el pago. Este 15% puede ser reducido dependiendo el tipo de oferta y el método de pago que el comprador y el desarrollador hayan acordado.

4. ¿Cómo obtengo trabajos?

Existen dos formas básicas para obtener trabajos en vWorker:

A. Ganando ofertas: Una vez que se haya publicado un proyecto en el sitio, virtualmente cualquiera puede ofertar en ese proyecto en particular. De una docena de ofertas recibidas el comprador puede seleccionar una y el desarrollador de la oferta ganadora obtiene el trabajo.

B. Subastas Privadas: Existen subastas a dónde se te puede invitar a participar, contrariamente a la primera opción donde tu puedes hacer una oferta en un proyecto que está abierto a todo público. En las ofertas privadas puede ser que tengas un cliente satisfecho que pida que hagas un nuevo trabajo, o un

nuevo cliente que esté impresionado por tu popularidad y decida invitarte a hacer una oferta a su publicación.

5. ¿Cómo puedo incrementar mis posibilidades de obtener un trabajo?

A. Enfócate en tu Currículo

Cuando te inscribas en vWorker, existe una porción en el procedimiento de registro que te solicita ingresar tu Currículo. Desafortunadamente muchas personas nuevas no le ponen atención a esta sección. Este es un error garrafal. Al principio y sin tener un registro de popularidad en el sitio, el Currículo es importante porque es una de las pocas cosas que los compradores pueden estudiar para poder determinar si tienes la capacidad necesaria para realizar el trabajo. Por esta razón, es de gran importancia que seas capaz de presentarte de manera competente en tu currículum. Para información más detallada de cómo redactar el currículum lee el Capítulo 3 de este libro.

Cuando escribas tu currículum, deberás recordar ser claro y conciso. Después de todo, al ser escritor la claridad y la brevedad deberán ser dos de tus puntos más fuertes. No escribas solamente una lista de tus trabajos anteriores ni las tareas que has desempeñado a lo largo de tu carrera. Da breves descripciones de cada una de ellas, particularmente aquellas que se refieran a un trabajo particular.

Si tu currículum es muy largo, las posibilidades de obtener un trabajo pueden verse reducidas por ser poco atractivo para el comprador. El mejor consejo que puedo darte es que incluyas

solamente las experiencias profesionales que se relacionen con la posición que estés buscando obtener en vWorker.

B. Intrígalos Con Una Carta Oferta Creativa

Cada vez que ofertes por un trabajo, deberás escribir una carta oferta. Asegúrate que la primer línea capte la atención del comprador. Hazla lucrativa e interesante. Si eres un escritor, ya deberás saber que a esto se le conoce como "el gancho". Esto es lo que puede hacer la diferencia para que un comprador te ponga atención o te ignore por ser demasiado ordinario. Esta es una oportunidad ideal para demostrar tus habilidades. Tu carta oferta deberá decirle al comprador una cosa muy importante: Por qué eres un candidato excelente, además de la mejor persona para poder realizar un trabajo en particular.

Recuerda, la carta oferta ideal deberá hablar acerca de tu experiencia y en lo que eres experto. Deberá contener referencias a trabajos pasados o tareas relacionadas al trabajo por el que estás ofertando. Si no existe nada en tu historia de trabajo que esté relacionada al trabajo por el que estás ofertando, entonces deberás enfatizar tu habilidad para manejar diferentes temas y tu capacidad de aprender rápidamente.

Otra cosa que buscan los compradores es la velocidad y la eficiencia. Hazle saber al comprador que puedes lograr realizar un trabajo eficientemente y de manera rápida. Comprométete firmemente en cuanto a las fechas de entrega y asegúrales que te estarás comunicando con ellos

constantemente durante el tiempo que dure el trabajo, para darles noticias sobre los avances.

C. Sólo Envía Tu Mejores Trabajos.

Aunque no todos los compradores requieren que los desarrolladores envíen ejemplos cuando ofertan por un proyecto, de cualquier manera siempre es mejor enviarles ejemplos. Tus ejemplos le dan una idea a los compradores de cómo escribes o si tu estilo va de acuerdo con su proyecto. Por esta razón, lo mejor es que puedas enviar ejemplos que estén relacionados con el tema por el que estás ofertando. De esta manera, no solamente estarás exhibiendo tu trabajo pero estarás impresionando al comprador por estar familiarizado con el tema. Este siempre es un punto a tu favor. Sin embargo, si no tienes ningún trabajo previo relacionado, esto no significa que no podrás ser considerado para obtener el trabajo. Envía tus mejores muestras y podrás tener la oportunidad de obtener el trabajo independientemente de tu familiarización con el tema solicitado.

D. Comienza Lentamente y Construye Desde Ahí

El momento más difícil para obtener proyectos en vWorker es el principio, cuando eres nuevo en el sitio. Esto se debe a que eres un ente desconocido, sin historial en vWorker. Puede ser que

tengas un currículum impresionante y que tus ejemplos de trabajos anteriores sean también impresionantes, pero muchos desarrolladores quieren saber cómo trabajas bajo los parámetros y condiciones de vWorker. Por esta razón tu primera prioridad deberá ser obtener algunos trabajos para poder empezar. No menosprecies los pequeños trabajos (paga baja, pequeños entregables, etc.) También puedes ofertar por grandes proyectos pero, como un novato, tienes mejores posibilidades de obtener trabajos pequeños más fácilmente.

Inicialmente, tu objetivo será el de establecer una reputación y un historial. Comienza con algunos proyectos simples que puedas realizar fácilmente. No te enfoques en el tamaño de la paga. De hecho, te irá mucho mejor si no le haces caso a la paga en absoluto. Una vez que el número de proyectos haya aumentado – los compradores potenciales notarán eso – y estarán más dispuestos a considerarte favorablemente porque ya tienes un historial.

Claro que si eres una persona sobresaliente y talentosa y tienes excelentes ejemplos de tu trabajo y credenciales, entonces, por favor, intenta ofertar en los trabajos con remuneraciones altas. Siempre hay excepciones a las reglas.

E. Pon Atención en la Calidad del Trabajo

En cada trabajo que hagas siempre haz el mejor trabajo posible. Existen dos razones para esto. La primera, es que harás que el comprador esté contento y se aumenten las posibilidades de que solicite tus servicios en proyectos

futuros. Segundo, el comprador te dará una Buena calificación cuando termines el trabajo. En vWorker, la reputación de un desarrollador es uno de los muchos factores que los compradores consideran antes de contratar.

La calidad del trabajo asegura un cliente satisfecho. Un cliente satisfecho es capaz de dar a un desarrollador calificaciones de "10". Esta es la calificación más alta que puedes obtener en vWorker. Si puedes obtener una docena de calificaciones de 10 consecutivas entonces estarás mandando una señal clara a todos los clientes potenciales de que puedes hacer un trabajo excelente. De esta manera podrás aumentar tus posibilidades para conseguir proyectos.

F. Construye tu Reputación

Además de las calificaciones, los compradores también publican comentarios acerca del trabajo del desarrollador una vez que completaron su trabajo. Estos comentarios son otra de las cosas en la que los compradores se fijan ya que dice mucho más que una calificación. Por ejemplo, obtener un rating de 10 le dará a tus clientes una perspectiva en cuanto si las necesidades del cliente fueron satisfechas, pero los comentarios es lo que hará que conozcan acerca de tu profesionalismo, actitud y estilo de trabajo. Los comentarios son usualmente breves y resumen el desempeño del desarrollador. Pueden decir cosas como: "Fue un placer trabajar con un profesional como él" o "Ella cumplió con sus promesas y obtuve excelentes resultados". Estos son los tipos de comentarios que pueden influir en la decisión de un

comprador al momento de estar buscando a la persona correcta para realizar el trabajo.

G. Adáptate

Debido a que los proyectos en vWorker abarcan cualquier tema imaginable, siempre es bueno exhibir versatilidad a los compradores. Enséñales que puedes adaptarte a diferentes estilos de redacción, ser serio, divertido o provocador. Entre los temas más populares para los escritores en vWorker están los viajes, salud, bienes raíces, relaciones, romance, tecnología, internet, y temas similares. Siempre ayuda tener conocimiento acerca de estos temas.

H. Toma en serio las fechas de entrega

Muchos de los compradores de vWorker tienen fechas de entrega y esperan que los desarrolladores que contratan entreguen el trabajo en el tiempo estipulado. Este es un requerimiento básico para cualquier desarrollador. Los tiempos de entrega tienen que ser considerados como sagrados. Nadie quiere contratar un escritor poco confiable. Si quieres ser considerado como un profesional y que además te paguen como a un profesional, entonces tendrás que actuar como profesional y cumplir con los

tiempos de entrega.

I. Mantén Informados a Los Clientes

Para ser profesionales, los trabajadores freelance deberán también mantener informados a sus clientes acerca de cómo está progresando el trabajo. Los compradores siempre querrán saber cómo va saliendo el proyecto. La mayor parte del tiempo, solo necesitan saber que las cosas están fluyendo correctamente y que no tendrás ningún problema para entregar a tiempo. Sin embargo, también quieren saber acerca de los problemas con los que te has encontrado, especialmente si estos problemas te impedirán entregar a tiempo o entregar un trabajo de calidad.

Lo bueno es que en vWorker, existe un mecanismo que le recuerda a los desarrolladores que no han dado ninguna actualización a su cliente en 3 días. Una vez que tienes esa notificación es tiempo de que des un informe del trabajo. Adicionalmente, para trabajos más grandes que requieren semanas de trabajo y que cuestan miles de dólares, los trabajadores necesitan dar una actualización al cliente cada viernes. Los moderadores en vWorker pueden penalizar al desarrollador si no lo hace. Esto definitivamente puede afectar su reputación general.

J. No seas necio

Digamos que acabas de completar un conjunto de 10 artículos difíciles y a penas lograste entregar a tiempo. Suspiras larga y profundamente y agradeces a las estrellas que pudiste terminar el trabajo. Sin embargo, no es el caso, ya que el trabajo no está terminado hasta que el trabajador acepta formalmente el trabajo realizado. Si el comprador no está contento con el trabajo, tendrá todo el derecho de solicitar revisiones dentro de lo razonable y estarás obligado a realizarlas.

Desafortunadamente muchas personas se resisten a hacer correcciones insistiendo en que cumplieron con los tiempos de entrega que fueron acordados en la oferta inicial. Podrían tener razón y podrán convencer al comprador de que están en lo correcto. Pero si el comprador es forzado a aceptar el trabajo, el desarrollador podrá sufrir con las consecuencias de no respetar la solicitud del comprador para realizar una revisión. El comprador puede "castigar" al desarrollador dándole una mala calificación o publicando comentarios nada agradables que afectarán seguramente la visión que futuros clientes podrían tener y afectar conseguir nuevos trabajos.

K. La Honestidad es Tu Mejor Política

Como un escritor profesional, nunca deberás asumir que conoces lo que el comprador quiere si no estás seguro al respecto. Si no te ha quedado claro algo, pregunta. No empieces a escribir sobre algo de lo que no estás

completamente seguro. Si lo haces y lo haces mal, el comprador podrá solicitar que rescribas todo el proyecto de nuevo. Es algo que los compradores podrían hacer, ¿no? Entonces, como regla general, nunca asumas. A los compradores no les importará que les hagas preguntas, siempre y cuando estas preguntas te ayuden a entregar el trabajo de buena calidad que esperan de ti.

L. Sugiere

La mayoría de los clientes apreciará alguna que otra sugerencia. Esto les hace saber que estás tomando el proyecto en serio y que estás poniendo atención a los detalles de tu trabajo. También es bueno intentar hacer el mejor trabajo ya que los clientes no siempre toman las mejores decisiones y si quieres utilizar los trabajos como ejemplos para tu portafolio éstos deben beneficiarte, por lo que es bueno que los inclines a tomar las mejores decisiones para que ambos resulten favorecidos. Una sugerencia nunca ha lastimado a nadie.

M. Siempre Ve Más Allá

Esta es la regla general para cualquier trabajo. Siempre da más de ti y entrega más de lo que la gente espera. Esto no significa escribir más artículos de los que tu cliente quiere. Esto significa que inviertas más tiempo para hacer las revisiones necesarias. Haz todo lo que puedas para

asegurarte que el trabajo que entregues es impecable y representa tu mejor trabajo.

E-Lance

E-lance es uno de los mercados en línea más grandes para hospedar los servicios profesionales, especialmente aquellos que engloban la creatividad y tareas basadas en tecnología. Es un lugar muy popular para aquellos pequeños y medianos negocios que quieren y ahorrar contratando para sus proyectos a profesionales calificados en todo el mundo. Para los profesionales habilidosos, E-lance los provee de una oportunidad enorme para poder ganar dólares desde la comodidad de su hogar.

1. El Proceso de Registro

Como la mayoría de estos sitios, inscribirte en E-lance es muy sencillo. Unas sugerencias que deberás considerar al inscribirte en este sitio en particular son:

1. Da clic en el botón de "Empieza Ahora"
2. En la página de selección de categoría da clic en el recuadro que aplique a tu especialidad. Da clic en "Continuar"
3. Tienes 4 opciones para escoger un programa de membresía:
 - A. Select Membership—\$149 cuatrimestralmente

- B. Professional Membership—\$69.00
cuatrimestralmente
- C. Limited Membership—\$22.00 cuatrimestralmente
- D. Courtesy Listing—GRATIS

(Encontrarás una descripción detallada de cada una.)

Selecciona la que más te convenga. Generalmente los freelancers e individuos escogerán la membresía profesional, que es ideal para individuos y profesionistas. La membresía limitada es ideal para aquellos que quieren limitar sus ofertas laborales; y el listado de cortesía es ideal para poder publicar un perfil de proveedor (esperas a que los clientes te contacten pero no podrás hacer ofertas).

En esta página deberás seleccionar además una categoría. Por ejemplo, si eres solamente un actor de doblaje, entonces selecciona "Voice Talent". Otras opciones incluyen animación, comerciales, Video/Audio embebido, Música, y otros: Servicios multimedia, fotografía y edición, podcasts, anuncios de radio y jingles, videografía y edición, y viralización de videos.

4. Llena tu información de contacto y da clic en "continuar". Espera tu confirmación y presiona "Go"
5. En la página de perfil de Proveedor, selecciona aquellas subcategorías que se mostrarán en tu perfil. El número de subcategorías que puedes seleccionar varía dependiendo del tipo de miembro que seas. Por ejemplo, los miembros de cortesía solo pueden escoger 3 subcategorías. Ten en cuenta que solo puedes ofertar

en proyectos cuyas subcategorías están listadas en tu perfil. Una vez que hayas hecho tu selección, presiona: "Terminar"

6. Da clic en la porción que dice: "Deberás describir los servicios que ofreces para poder completar tu perfil." Llena la información solicitada y una vez que termines da clic en: "Actualizar perfil". Verás una vista previa de cómo se ve tu perfil. Ya habrás completado tu registro para este momento y habrás podido iniciar sesión.

2. Beneficios de Tener una Membresía

Elance tiene cuatro beneficios básicos que están disponibles para todos sus miembros (incluyendo las listas de cortesía) y sin importar el nivel. Son los siguientes:

1. Tu perfil será publicado en el sitio de Elance y dará detalles vitales para tus prospectos de clientes.
2. Tu portafolio también es publicado y contendrá todas aquellas muestras de tu mejor trabajo.
3. Obtendrás notificaciones regulares acerca de nuevos proyectos que entren en las categorías en las que estás interesado.
4. Podrás recibir invitaciones de compradores interesados que quieren que ofertes en sus proyectos.

Los miembros de los planes: Limitado y Profesional obtienen beneficios adicionales que no están disponible en los Miembros de Cortesía:

1. Participación en el programa de paquete de servicios que es solamente por invitación.
2. Una asignación de ofertas por \$80 al mes.
3. Un espacio privado para mejor comunicación con prospectos y clientes.
4. Ayuda de Elance cuando se trata de cobrar y pagar.
5. Inclusión en el sistema de reputación Elance, el cual califica a los miembros en cuanto a calidad del trabajo que entregan y sus habilidades para trabajos particulares. Los clientes utilizan estas calificaciones para poder determinar si un miembro es capaz de completar el trabajo requerido.
6. En el caso de disputas con clientes, los miembros reciben asistencia de Elance en la mediación e Investigación.
7. La disponibilidad del depósito Elance para asegurarte que los pagos se harán en tiempo y forma.

3. Obtener un Proyecto

Una vez que completaste tu perfil de proveedor de servicio, puedes empezar a obtener proyectos. Existen dos formas básicas para obtener un proyecto.

1. Oferta por un proyecto en el mercado. Si el cliente encuentra tu oferta atractiva, el trabajo se te asignará.
2. Se te ha invitado a ofertar en un proyecto. Esto usualmente sucede cuando un cliente quedó contento con tu trabajo y quiere que trabajes de nuevo para él. También ocurre cuando un nuevo cliente encuentra tu perfil o ejemplos de tu trabajo que le resulten atractivos y quiera darte una oportunidad.

4. Consejos para Empezar

En esta sección se enlistarán consejos útiles para que puedas empezar con el pie derecho. Es crítico que tengas la actitud adecuada para los retos que se te presentarán. Ten en cuenta que el mayor reto para poder tener éxito en Elance lo encontrarás al principio, cuando no tengas historial, ni calificaciones, ni reputación. No te desanimes si fracasas en obtener un proyecto al principio. Sigue adelante y trata de seguir estos pasos de la mejor manera posible. Recuerda que las cosas que valen la pena nunca llegan de forma fácil.

Unos consejos importantes que te ayudarán a empezar son:

1. Examina tu Experiencia y Habilidades

A todos los miembros se les pide que tengan que inscribirse a Elance. Poner la información adecuada en tu perfil puede darte una ventaja respecto a tu competencia.

Utiliza esto como una oportunidad para poder mostrar tu mejor lado. Enlista lo mejor de tu experiencia profesional que sea significativa en la categoría que escogiste en Elance. Habla del número de trabajos que has hecho de doblaje y enumera los proyectos más significativos que hayas hecho. Resalta los personajes que hayas representado que te hayan parecido particularmente desafiantes e impresionantes.

Trata de ser claro y conciso. En lugar de solamente enlistar las posiciones profesionales que has tenido, enfócate en la profundidad de las caracterizaciones que has realizado. Explica por qué decidiste interpretarlas de cierta manera. Entre mayor entendimiento le des a tu cliente potencial en los por qué y los cómo de por qué se hizo un trabajo de alguna forma particular, tendrás mayores posibilidades de ser contratado.

Recuerda que nunca encontrarás un proyecto si mandas información inútil. De hecho es todo lo contrario. Un perfil demasiado largo puede hacer que los prospectos entiendan otra cosa y te quiten de su lista de candidatos potenciales.

2. Presenta una Propuesta Sorprendente

Para poder obtener un proyecto, tendrás que presentar una propuesta que capte la atención del dueño de un proyecto. Puedes hacer esto poniendo la información adecuada en los dos campos que tienes que llenar cuando haces una propuesta: "Pregunta al comprador" y "Describe tu Propuesta".

Hacer preguntas inteligentes sobre cierto requerimiento puede llamar la atención del cliente. Le puede demostrar que entiendes

claramente la naturaleza del trabajo involucrado o simplemente necesitas alguna clarificación. Las preguntas que requieren una guía de cómo desarrollar un libreto y el tono y personalidad que debe utilizarse (siempre y cuando no sea obvia) son apreciadas por los clientes porque reflejan la preocupación de un talento para poder cumplir con las necesidades del cliente y expectativas. Refleja que tienes suficiente comprensión del tema y que sabes exactamente qué preguntar.

En el campo de "Describe tu Propuesta", los talentos de doblaje deberían impresionar al cliente de forma que demuestren que entienden lo que se requiere. Si das información de trabajos similares que hayas hecho en el pasado y adjuntas una muestra de ello en tu propuesta, entonces aumentarás las probabilidades para obtener el trabajo.

Algunos proyectos tienen un libreto adjunto para que los talentos en doblaje puedan interpretar y enviarlo como parte de su propuesta. En esos casos, utiliza el campo "Describe tu propuesta" para explicar por qué leíste el libreto de cierta manera y por qué escogiste proyectar un humor o personalidad específicos.

También deberás mencionar que estarás dispuesto a enviar más muestras basadas en nuevas entradas o guías que el cliente pueda publicar. Esto es especialmente efectivo en casos donde al cliente le gusta tu voz pero está teniendo dudas sobre cómo hiciste el trabajo. Al proveer muestras adicionales que ataquen estas preocupaciones, puedes convencer a un cliente de que eres la persona correcta para realizar el trabajo.

Cuando se trata de enviar propuestas, no envíes una oferta general que no ataque el requerimiento de trabajo. Los clientes

astutos pueden detectar una propuesta genérica de inmediato y la eliminarán en consecuencia.

3. No Pierdas el Tiempo con Muestras Insatisfactorias.

Cuando subas muestras de voces a tu portafolio, deberás tomar en cuenta que cada pieza de trabajo esté a la altura. Sólo incluye aquellas que consideras excelentes porque estas muestras estarán disponibles para que las revisen clientes alrededor del mundo.

Si eres amateur en el campo y no tienes experiencia aún, entonces produce tus propias muestras. Estas muestras son críticas para poder tener éxito así que deberás ponerles atención e invertir el tiempo necesario para producirlas. Sin las muestras de tu trabajo, cualquier esfuerzo que realices para obtener un proyecto será una pérdida de tiempo

Algunos proyectos proveen libretos para talentos del doblaje y que se les envíe la muestra. Estas muestras deberán ser tomadas con seriedad. Realiza estas muestras como si fueran el trabajo final. Estas muestras serán el factor determinante a la hora de la contratación, más que cualquier otra cosa en tu propuesta.

4. Impresiona a los Clientes con Una Gama Amplia

Si tienes talento para leer libretos utilizando diferentes voces o una gama amplia de personalidades, entonces hazlo. Entre más muestras proveas, mayores oportunidades tendrás de obtener un

determinado trabajo. Claro que todas las muestras que envíes deberán ser apropiadas al libreto y a las necesidades particulares del cliente.

5. Desarrolla un Buen Historial

Cuando un cliente está buscando alguien a quién contratar, se fija en los trabajos que ya se han completado en el sitio y las calificaciones que se han recibido por estos trabajos. Estas son publicaciones firmadas que le dicen a los clientes acerca de la competencia y confiabilidad de un miembro específico de Elance. Estos indicadores son clave de qué tan deseados pueden ser los servicios de cierto miembro.

Para que un miembro sea competitivo en Elance, tiene que tener un registro impresionante de los trabajos que ha realizado y calificaciones altas.

Los miembros nuevos en Elance deberán concentrarse en construir un historial y obtener buenas calificaciones, antes de estar pensando en obtener grandes ganancias. Una estrategia para personas que van comenzando es ofertar por proyectos pequeños y sacrificar el ingreso para asegurar una mejor oportunidad para obtener trabajos. Una lista de los trabajos completados y calificaciones altas aumenta tremendamente las credenciales de un miembro en el mercado de Elance. Esto aumentaría considerablemente las oportunidades de obtener más trabajo.

Naturalmente, existen excepciones a la regla. Si sientes que calificas para realizar cierto trabajo, por favor, oferta por los proyectos más lucrativos del sitio. Solo recuerda que el talento no lo es todo.

También tienes que ser diligente y disciplinado para poder cumplir con las fechas de entrega y ser consistente para entregar un trabajo de calidad que cumpla con las expectativas de los clientes.

5. Cómo Obtener Trabajo Estable y Trabajo Regularmente

Ya que hayas aprendido cómo funciona Elance y hayas logrado obtener un número significativo de proyectos posibles, entonces hay dos cosas que deberás tener en mente para que puedas continuar siendo exitoso en el futuro.

1. Mantén Altos Estándares de Calidad

La única forma de poder lograr un ingreso continuo y regular en Elance es entregar un trabajo de calidad constantemente.

La excelencia es difícil de lograr, pero es altamente solicitada por los clientes no importa en qué lugar del mundo se encuentren. Si siempre entregas un trabajo de calidad y dejas a tus clientes satisfechos, entonces podrás lograr contar con que se repitan los negocios con ellos continuamente.

Además, un miembro que entrega constantemente un trabajo cumpliendo con los altos estándares de calidad tiene aseguradas excelentes críticas y calificaciones. Para una persona que se encuentra en un mercado en línea que es tan activo y competitivo como este, un mayor nivel de popularidad es la mitad de la batalla ganada.

2. Mantén una Gran Reputación

Claramente, una buena reputación está relacionada con la estrategia mencionada anteriormente de entregar un trabajo de alta calidad constantemente. Sin embargo, va más allá del trabajo en cuestión. Una buena reputación te asegurará ganar la otra mitad de la batalla.

Cultivar una buena reputación significa nunca fallar en los tiempos de entrega, ser cortés y profesional en todos los tratos y dar el extra para hacer las revisiones o tomar capacitación para poder cumplir con las solicitudes del cliente. Significa reducir las posibles disputas y manejar todos los aspectos del trabajo con diplomacia y profesionalismo.

Una buena reputación significa que eres profesional en el nivel más alto. Como subir una montaña, esto requiere tiempo y dedicación para lograrse. Pero una vez que lo logres, encontrarás que la excelencia será tu mayor recompensa. Si puedes lograr mantener los altos estándares de calidad, entonces lograrás la estabilidad financiera para el resto de tu vida.

Craigslist

Craigslist (www.craigslist.org) es una de las opciones más originales en cuanto a lo que el trabajo independiente en línea se refiere. Craigslist no es un sitio web tradicional para el freelancing. Es esencialmente un boletín donde las personas pueden publicar trabajos y currículos o información. La belleza de Craigslist radica en que hay un área específica con categorías enfocadas que permite encontrar exactamente lo que estás buscando más fácilmente. Craigslist es también un sitio gratuito, no cuesta nada registrarte y publicar proyectos o contactar a las personas que los publican. No existen comisiones ni tarifas extras de ningún tipo.

El único problema es que contactas con los clientes directamente vía e-mail o comunicación física. Debido a que Craigslist es sólo un boletín no existen garantías de pago o medidas de seguridad. Por esta razón siempre es bueno mantener precauciones cuando utilizas esta lista. Está destinado a descubrir oportunidades de trabajo que nunca habrías encontrado en otros sitios por lo que realmente vale la pena, solo tienes que saber cómo ser cauteloso.

1. Cómo Publicar en Craigslist

Se podría llamar que esta es la parte sencilla. Todo lo que tienes que hacer es ir al sitio web, escoger una categoría apropiada y crear una publicación. He aquí una guía paso a paso >

1. Ve al sitio www.craigslist.org y selecciona una región

2. Selecciona una categoría que aplique para lo que estás buscando. Las categorías que más utilizarás serán: Servicios, Trabajos y Curros.
3. Da clic en "Publicar" en la esquina superior derecha.
4. Selecciona la categoría apropiada.
5. Es probable que tengas que iniciar sesión para poder publicar en ciertas categorías. Simplemente da clic en la liga y luego da clic que dice: Inscríbete para obtener una cuenta
6. Ingresa una dirección de correo electrónico y llena el resto de la información para registrar en tu cuenta. Cuando termines, inicia sesión y repite desde el paso 1.
7. Ahora serás llevado a la ventana para publicación. Simplemente pon un título, ingresa un lugar (usualmente con la ciudad basta) y escribe tu publicación. Se puede considerar como un boletín de publicaciones curriculares. Deberás dar una explicación de tus habilidades y competencias. Es una buena idea utilizar un e-mail anónimo para prevenir que te llegue spam. Es probable que sigas recibiendo spam pero esto puede prevenirse si borras tu publicación y los spammers no tienen tu correo electrónico en un archivo.
8. Da clic en continuar cuando hayas terminado tu publicación, verifica que la publicación sea correcta y presiona el botón de "Enviar".
9. Si no iniciaste sesión es probable que tengas que activarlo siguiendo un enlace que vendrá en un correo que el sitio te enviará.
10. Ahora tu publicación estará activa. Las personas podrán leerlo y podrán responderte vía el correo electrónico que proporcionaste.



Cómo Promocionarte

La ley de la oferta y la demanda afecta el freelancing tanto como afecta cualquier otro aspecto de la economía. No puedes ser exitoso a menos que exista un mercado para los servicios que tu pretendes ofrecer. Si el mercado no está ahí entonces no lo lograrás. La investigación es esencial para que puedas determinar cuál de tus habilidades debes promocionar y cómo debes hacerlo. Es algo así como un acto equilibrista donde constantemente estarás tratando de

encontrar un área que no esté saturada. La clave está en encontrar el nicho donde el área de oferta sea poca pero la demanda mucha.

Una de las cosas que puede requerir el freelancing es que regreses a estudiar. Si la demanda es muy poca o la oferta es mucha para las habilidades que tú posees, puedes obtener experiencia o educación para poder cubrir un mercado donde la demanda sea alta y la oferta sea poca. Con experiencia y especialización tu valor como freelancer aumenta.

Hasta ahora has descubierto que tener habilidades e identificarlas es esencial. Después aprendiste que encontrar un nicho con alta demanda es importante para ser exitoso. Lo que necesitas entender ahora es que nada de esto funcionará si no tienes pasión por lo que estás haciendo. Tu corazón tiene que estar en ello. Este es el combustible del automóvil que te ayudará a moverte hacia tu objetivo.

Algunas veces la pasión y las habilidades no son suficientes. Digamos que te apasiona arreglar computadoras. De hecho te apasionaba tanto que fuiste a la universidad para obtener un título en ciencias de la computación y reparación. Más que eso, te graduaste como el mejor de tu clase. Decides entonces que quieres trabajar reparando computadoras. La triste verdad es que por cada trabajo disponible existen 10 personas calificadas y 30 no calificadas que están aspirando a lo mismo. Debido a que este no es un campo especializado como alguna vez lo fue y debido al hecho de que existen muchas más personas que pueden reparar computadoras, tu servicio no te dará grandes ganancias. Pero ¿si fuiste a la escuela y obtuviste un certificado para trabajar específicamente en las computadoras Apple? Debido a que existen menos personas calificadas para trabajar con computadoras Apple que aquellos que pueden hacerlo con PC's, tu

habilidad estará especializada. Es un nicho que tiene una demanda alta, pero poca oferta. Esto se traduce en una paga más alta.

Lo último que tienes que recordar cuando termines un plan es que tienes que ponerlo a prueba algunas veces. Es importante que no te desanimes. El freelancing es un trabajo complicado que implica muchos retos. Una vez que logres echar las cosas a andar, las cosas mejorarán. No dejes que un retraso o dos te frustren. Aprende de tus errores y utilízalos para impulsarte hacia adelante. Eventualmente tendrás éxito con el plan correcto. Puede tomar algún tiempo realizarlo, pero la paga bien valdrá la pena.

Cuando empieces a trabajar como freelancer podrás enfocarte en los trabajos. Esto claro está, es lo más fácil de todo. Sin embargo, debes poner atención a tu estrategia de marketing. Sin un plan fuerte tendrás altas y bajas. Cuando tengas una racha buena, tendrás muchos trabajos y el dinero caerá a cántaros. Pero luego, en un instante regresarás al problema anterior: no hay trabajos, no hay dinero. Te encontrarás frenético intentando ver como hacerle para encontrar el siguiente trabajo. Aceptarás uno y aceptarás la paga que sea sólo para asegurarte de que la luz siga prendida. Algunas veces te verás en la necesidad de recortar tu precio usual solamente para conseguir el trabajo. Luego tendrás otros trabajos y el dinero regresará.

No necesitas ser adivino para predecir este tipo de ciclos. Si tienes un buen plan de marketing puedes evitar que esto suceda.

Debes destinar tiempo para poder trabajar en promocionarte. Es esencial para que puedas hacer una buena estrategia de trabajo. Cuando esto se establezca, siempre tendrás trabajo ya que tendrás solicitudes constantes preguntando por tus servicios.

¿Cuál es el secreto para tener un plan de marketing exitoso? Lo primero que tienes que hacer es encontrar una forma de tener clientes. Lo siguiente que hay que hacer es convertir a estos clientes en ventas. Finalmente tienes que hacer que estos clientes únicos se conviertan en clientes a largo plazo.

Preparándote Para el Trabajo Independiente

Después de que hayas considerado todas tus opciones y que hayas investigado el mercado verás que es bastante amplio. Una vez que te hayas decidido por alguno de los sitios y te inscribas y hayas decidido el nicho en el que te quieres especializar necesitarás entonces preocuparte por promocionarte para obtener trabajos y proyectos.

Lo primero que debe preocuparte son tus habilidades. Las habilidades son la razón por las que alguien puede contratarte en primer lugar, por lo que tienes que enfocarte en ellas, ya que será en lo que tus clientes potenciales se enfocarán.

Algunas personas tienen talento innato. Nacieron con dones, que, debido a su naturaleza, los hace famosos al rededor del mundo. Todos hemos escuchado de estas grandes personas como Einstein, Mozart y Benjamin Franklin.

La mayor parte de nosotros no somos como estas personas. Sin embargo, es importante recordar que todos somos buenos en algo. Algunas personas son buenas para los números. Otras son más creativas. Piensa en las cosas que puedes hacer. ¿Cuáles son las áreas

en las que eras sobresaliente en la escuela? Escribe las habilidades con las que naciste.

Una vez que hayas detectado tus habilidades naturales, tendrás un punto de inicio para poder comenzar tu carrera independiente. Son estas habilidades las que quieres que otros conozcan cuando hagas tu currículum. Además de estas características o talentos naturales con los que naciste también deberás pensar en aquellas habilidades que adquiriste durante tu vida. Haz una lista de esas habilidades. Puede ser que hayas aprendido estas habilidades debido a los programas de educación superior o en universidades o escuelas de intercambio. ¿Obtuviste alguna certificación en un campo en específico? Estos son usualmente certificados por haber logrado completar algún curso o logrado algo en específico. Agrega la cantidad de diplomas que hayas recibido no importa dónde hayas obtenido esos diplomas. Claro que es impresionante que hayas obtenido un diploma en Harvard, pero no es necesario.

Conforme vayas desarrollando tu currículum y empieces tu carrera puede ser una oportunidad para pensar en obtener más educación en otras áreas. De nuevo, es la libertad de hacer tus propias horas como freelancer lo que te dará el tiempo necesario para lograr esas cosas y mejorar tu educación. Otra ventaja de la tecnología moderna es que se pueden tomar cursos a distancia donde se puede trabajar en línea para poder obtener un diploma o certificación.

Tómate tu tiempo y piensa en cuánto puedes mejorar tus habilidades para hacer que tu carrera avance. Como un freelancer tú tienes el control.

Lo próximo que tienes que hacer es una lista de todas las experiencias que te han ayudado a desarrollar alguna habilidad a lo

largo de tu vida. Incluye trabajos que hayas tenido en el pasado. No te limites a trabajos pagados. Agrega una lista de cualquier trabajo voluntario que hayas hecho. ¿Coordinaste voluntarios?, ¿coordinaste un evento para recaudar fondos?, ¿Escribiste artículos acerca de un evento?, ¿Qué tipo de planeación hiciste como voluntario? La experiencia puede ayudar a mejorar tu habilidad para tratar con clientes. Ellos necesitan saber que tienes la experiencia para completar el trabajo que te solicitan.

Supongamos que te piden hacer un documento acerca de perros. Tu experiencia como voluntario en un refugio de animales por cuatro años puede darte esa ventaja que necesitas para poder ganar el trabajo.

Siempre da un paso adelante cuando enlistes tu experiencia. Cada trabajo te da un rango amplio de experiencia en cualquier trabajo solicitado. Escribe una descripción de un trabajo en particular que hayas tenido y fíjate en las habilidades que desarrollaste cuando hiciste ese trabajo.

Secretos Para la Obtener de Clientes

Tienes un plan de acción pero tienes que poder tener clientes reales. Lo primero que tienes que hacer es determinar el tipo de cliente que requiere de tus servicios. Dependiendo del servicio que ofrezcas, la locación puede o no puede ser una carga. SI estarás programando o escribiendo que serán enviados por correo electrónico, la distancia es irrelevante. Si estás ofreciendo tomar fotografías de graduaciones o pintar murales entonces deberás considerar la

ubicación de tu mercado también. Algunas veces estar cerca de un cliente potencial puede ser lo que te haga obtener el trabajo. Ten esto en mente cuando tengas que buscar clientes potenciales.

Un buen lugar para empezar a buscar por clientes locales es el directorio telefónico para buscar contactos que puedan requerir los servicios de tu área de experiencia, encontrarlos en la sección amarilla puede generar prospectos. Alternativamente existe una versión en línea: www.paginasamarillas.com. Puede haber directorios de organizaciones profesionales donde puedas encontrar clientes potenciales. Otra fuente a la que puedes recurrir son las publicaciones comerciales. Muchas de estas publicaciones contienen listas de personas que pudieran convertirse en clientes potenciales. También podrías revisar qué es lo que está pasando en tu particular área de interés. Esto puede darte algunas ideas. También te puede mostrar cuáles son las tendencias y mercados que son populares.

Existen también compañías que venden listas de nombres y direcciones de acuerdo al criterio que les marques. Puede ser caro adquirir este tipo de listas pero tiene un alto retorno de inversión.

¿Qué se hace cuando tengas una lista de clientes potenciales? ¿Cómo los contactas? Una forma de hacerlo es llamarles. En ciertas situaciones de trabajo independiente este puede ser una forma personal para hacer contactos. También puedes enviarles una carta por correo. Esta es una forma relativamente barata de generar clientes y obtener buenos resultados. También puedes pagar por publicidad, pero comenzar de esta manera puede resultar costoso. Si tu negocio se expande y genera ganancias, esta puede ser una opción viable.

Existen diferentes tipos de publicidad. Generalmente la publicidad puede llegar a una audiencia muy grande pero no

necesariamente es la audiencia que necesitas. Si quieres llegar a un mercado específico entonces puedes contratar una sección de clasificados en las publicaciones comerciales. Esta es una forma mucho más rentable que poner un anuncio grande en una revista. Si utilizas anuncios clasificados por un largo periodo, normalmente recibirás descuentos.

Enviar un correo directamente a clientes potenciales es específico y rentable. Deberás decidir cómo dirigirás tu dinero de publicidad de manera que sea canalizado a la gente que tenga más potencial para ser tu cliente. Mientras más larga sea la lista tus posibilidades de éxito serán mayores.

Para que el envío de correos sea exitoso cuando estés promocionándote deberás enviar un largo número de correos directos si quieres recibir una respuesta. En promedio, recibirás un 1% o 2% de respuesta. Eso significa que es probable que obtengas un cliente por cada 100 correos. Los correos directos no son tan efectivos como otras formas de publicidad.

Una vez que tengas una lista de objetivos, ¿Qué les envías? Bueno, podrás enviarles una carga a los clientes con quienes tengas buenas posibilidades pero no se encuentren en el tope de tu lista. Aquellas personas que se encuentren al principio de tu lista deberán recibir tu currículum, tarjeta de presentación o carta de presentación. Si no has mandado a hacer tarjetas de presentación hazlo de manera que puedas anunciarte correctamente. Necesitas una forma conveniente de presentarte a un cliente potencial para que tenga tu información a la mano para cualquier trabajo que pueda requerir tus habilidades.

Tu carta de presentación debe ser dinámica y captar la atención. No envíes una carta aburrida y llena de peticiones pensando que les importará. Envíales una línea de vida. Envía la carta que hará que se sienten y presten atención. Haz que te quieran y te necesiten. La carta debería englobar los servicios que ofreces y por qué eres diferente a cualquier otro freelancer. Asegúrate que la persona que lea la carta de presentación sepa por qué debe llamarte y contratarte inmediatamente.

La siguiente estrategia de marketing que puedes utilizar es la investigación telefónica. Este tipo de llamadas requieren de planeación y sutilidad. No a muchas personas les gustan las llamadas de ventas. Una estrategia puede ser enviar correos directos a clientes potenciales en primera instancia y hacerles saber que los estarás llamando. Después de algunos días puedes llamar a tus clientes como una llamada de seguimiento a la carta y currículum que les enviaste. Esto funciona como un indicador para un ejecutivo ocupado. Las llamadas no siempre funcionan también como este tipo de estrategia.

Existen estrategias más directas que pueden ser usadas para obtener clientes. Una es la creación de redes. Puedes hacer esto investigando y encontrando organizaciones a las que puedas pertenecer para poder conocer gente con quién crear una red. Lo importante es que te asegures de que el grupo es el grupo objetivo. No te vas a unir a un grupo de jardinería si estarás haciendo gráficos digitales. Podrías ser afortunado en encontrar alguno, pero no es muy probable. Un grupo de otros artistas digitales o negocios que pueden usar tus servicios será mucho más valioso para tu tiempo y para tus esfuerzos de publicidad.

Otra situación que debes propiciar es ir a eventos especiales o seminarios a los que tus clientes potenciales puedan asistir. Por ejemplo si te fueras a dedicar a gráficos digitales podrías poner un stand en algún seminario o venta de equipos de cómputo.

Las relaciones públicas son otra forma de generar negocio. De nuevo, investiga. Encuentra una forma interesante para que las revistas o periódicos puedan escribir un artículo que pueda generarte negocio. Esto puede ser más difícil que otro tipo de estrategias pero si puedes hacerlo de manera correcta el retorno de inversión puede ser alto y rentable.

Existen agencias que puedes contratar para que lleven tu publicidad. Pero precaución. Pueden resultar muy caras. Usualmente toman un porcentaje de tus contratos como su tarifa. Puede ser muy grande en ciertas situaciones y no quieres tener que trabajar gratuitamente. Así que ten cuidado al utilizarlas como estrategia para generar nuevos contratos.

Ahora veremos las posibilidades que tiene el marketing en línea. La mejor parte del marketing digital es que generalmente es poco costoso y alcanza una audiencia grande y clientes potenciales a lo largo del mundo.

Técnica Avanzada: Concretar Una Venta

Ya que completaste tus estrategias de campañas de marketing deberás estar teniendo gente pidiendo informes sobre tus servicios. Ten expectativas realistas. No todas las solicitudes de información se concretan en una venta. Se requiere trabajo. La publicidad es sólo el primer paso. Tienes que hacer que el dinero invertido en publicidad produzca ventas. Necesitas buscar formas para incrementar el porcentaje de clientes potenciales y convertirlos en ventas.

Esto aumenta tu ganancia y asegura que tu negocio se convierta en un éxito. Tu trabajo es convencer a aquellos clientes potenciales de que eres la persona indicada para realizar el trabajo y que su dinero será invertido de una buena manera en tí y tu trabajo.

Primero, asegúrate que la persona que contrataste esté haciendo una solicitud real de información. No todas las solicitudes lo son. Algunas pueden ser solamente personas curiosas. En otras situaciones es probable que la persona que se esté comunicando no sea la persona que puede tomar la decisión definitiva para concretar la venta.

Si la persona que hace la solicitud y no está ofreciendo una compensación adecuada o no puedes alcanzar a cubrir los



requerimientos del proyecto entonces rechaza el trabajo cortésmente. Necesitas enfocar tus energías en las solicitudes serias. Necesitas asegurarte de que estás hablando con la persona correcta. Si es posible, agenda una reunión con ellos. Tienes que hablar con la persona que pueda tomar la decisión concerniente a un proyecto. Tu tiempo es valioso, así que no es necesario invertir tiempo innecesario con una persona que no va a ayudarte.

Una vez que hayas determinado que tienes un cliente serio y que son la persona indicada para hablar de negocios, entonces puedes considerar contactarlos. El primero contacto puede ser el que cierre el trato. De hecho, en muchas circunstancias un cliente decide en los primeros minutos si te usará o no para un proyecto.

La mayoría de los clientes querrán contactarte primero por teléfono. Ten estos consejos en cuenta cuando hables con un cliente por teléfono:

- Considera una segunda línea telefónica o segunda línea de celular que utilices sólo para negocios. Esto te ayudará a mantener tu vida personal separada del trabajo y entre más organizada esté tu vida, serás más exitoso.
- Contesta el teléfono de forma profesional y siempre se educado y atento.
- La primera vez que te llame un cliente, trátalo como tal. Ya que hayas conocido al cliente lo suficiente puedes considerar tratarlo de una forma más casual, pero al principio trata de mantener una comunicación formal.
- Contesta el teléfono en un cuarto en silencio. El sonido de fondo como niños jugando o la televisión te da un sentido

de no profesionalismo que puede impactar negativamente a tus ventas.

- Responde tus llamadas con el nombre de tu negocio y pregunta cómo puedes ayudar a quien está llamando. “Buenos días, estas llamando a Compañía, estás hablando con Ed, ¿Cómo puedo ayudarte?” Esto indica que eres un profesional aun cuando seas la única persona en la compañía.
- Practica tu dicción. Habla claramente y con confianza. Establece un buen ritmo pero no rápido. No existe nada más molesto que hablar con alguien que no hable correctamente o tan rápidamente que sea imposible de entender. Recuerda, esta es la primera impresión que tendrás con un cliente potencial. Hazlo una experiencia positiva. No utilices ningún lenguaje innecesario como “mmmm”. Puedes practicar grabando algunas de tus conversaciones y reproduciéndolas después. Se crítico contigo mismo y sigue practicando. Haz que otras personas te escuchen y te den su opinión. Existen libros que pueden enseñarte como respirar y ejercicios para el diafragma que podrán mejorar de manera considerable el cómo suenas. La confianza en tu voz te ayudará a establecer la confianza que necesitas con un cliente potencial.
- Escucha atentamente lo que está solicitando tu cliente. Escuchar significa aclarar tu mente de cualquier suposición de que sabes lo que tu cliente quiere y responder en consecuencia.

Vivimos en una era en que siempre tenemos prisa. El consenso general es que entre más rápido pasen las cosas, mejor. Cuando realmente te tomes el tiempo de escuchar y responderle a alguien repitiendo lo que pidieron, las probabilidades son que el cliente se sienta personalmente reconocido. Sabrán que entiendes sus necesidades. "Señor Johnson, entiendo que está buscando a alguien que escriba un pequeño libro acerca de su experiencia viajando en Irlanda. Llevaba un diario con usted y le gustaría que las experiencias personales en su itinerario de viaje fueran parte del manuscrito. Le gustaría además que hubiera consejos en cómo ahorrar dinero. ¿Es correcto, Sr. Johnson?"

Algunas sugerencias que debes seguir cuando estés haciendo contacto con otros medios:

- Procede con precaución si tu comunicación inicial con un cliente es por correo electrónico. El correo electrónico es conveniente y rápido, pero como estás comunicándote por escrito no tienes ninguna forma sutil para transmitir una emoción por lo que el correo electrónico puede ser malinterpretado rápidamente.

Con el advenimiento del internet y el advenimiento de la tecnología móvil, el arte de escribir decayó en los últimos años. Con el correo electrónico y los chats en línea, una nueva forma corta de comunicación emergió. Es una nueva forma de correspondencia, completa con su propio lenguaje. Mientras que esto puede ser tentador, deberás evitar usar el lenguaje moderno y corto o "lenguaje de chat". Nunca utilices acrónimos ni palabras mal escritas. Imagina que estarás mostrando tu carta a un maestro de

Gramática y Ortografía. Si no recibes una "A" entonces tendrás que rescribirlo.

- Investiga a tu cliente potencial

El internet es una herramienta efectiva y poderosa para hacer investigación de tus clientes. Utiliza la "búsqueda avanzada" de Google y escribe su nombre. Probablemente te sorprenderá la cantidad de información que puedes obtener sobre ellos.

- Agenda una cita en persona

Si tu cliente potencial vive cerca de ti, el internet nunca remplazará lo que el lenguaje corporal puede decirte acerca de alguien. Es mucho más fácil cerrar un trato cuando tienes esta ventaja. También es mucho más fácil establecer una relación a largo plazo

- Lleva o Envía muestras de tu trabajo.

Esto debería ser parte de tu currículum. Si te estarás encontrando con un cliente en persona, lleva muestras de tu trabajo contigo. Si no, envía tus muestras lo más rápido posible. Recuerda enviar las muestras para enfatizar el tipo de trabajo que quieres hacer para tu cliente potencial.

- Llega a tiempo. Recuerda el dicho: "Llegar a tiempo es llegar temprano". Asegúrate que tienes el tiempo suficiente para llegar a tu destino.

- Obtén instrucciones para llegar. Cualquier sitio de mapas en línea puede ser una manera de lograrlo.
- Vístete para impresionar. Luce como un profesional todo el tiempo. Utiliza prendas apropiadas que vayan de acuerdo con tu profesión. Luce limpio y pulcro. Un buen corte de pelo, rasúrate si eres un hombre, utiliza maquillaje natural si eres mujer, esto hará que generes una primera buena impresión.
- Recuerda que la primer impresión es la única impresión que dejarás así que asegúrate de que sea la mejor.
- Agradece a tu cliente potencial por el tiempo y consideración. Utiliza lenguaje que indica tu disposición para ayudar.

Para agregar a la lista de cómo puedes promocionarte con los clientes, he enlistado los diez mandamientos de las relaciones humanas. Estos han sido probados y comprobados por freelancers, y cualquiera que esté buscando un trabajo puede hacer una buena y duradera impresión.

- Habla con las personas. No existe nada más agradable que una alegre palabra de saludo.
- Sonríe a la gente. Toma el trabajo de 72 músculos fruncir el ceño y 14 sonreír.
- Has una nota mental para recordar el nombre de la persona con la que estás hablando y llámalos por su nombre lo mas seguido posible. La música más dulce

para cualquier persona es el sonido de su propio nombre.

- Se amigable y útil. Si quieres tener amigos, se amigable también.
- Se cordial. Habla y actúa como si todo lo que haces fuera un genuino placer.
- Interésate genuinamente en la gente. Cualquiera puede agradarte si lo intentas.
- Se generoso con las alabanzas, cuidadoso con las críticas.
- Se considerado con los sentimientos de las personas. Esto será apreciado.
- Se considerado con las opiniones de los demás. Existen tres cosas para generar controversia: tu opinión, la de la otra persona, y la correcta.
- Brinda un excelente servicio. Lo que cuenta más en esta vida es lo que hacemos por los demás.

Observa cada una de estas reglas y trata de cumplirlas cada vez que te reúnas con un cliente potencial. Esto puede significar dinero en el banco.

No presiones a nadie para concretar una venta. Puede llevar más de una conversación para que un cliente se comprometa. Provee soluciones útiles y escucha activamente. Si tienen algún problema, se comprensivo y atento demuéstdeles que te importa. EN algún punto tendrás que tratar y cerrar el trato. Si seguiste las sugerencias

apropiadamente, el concretar la venta deberá ser el siguiente paso natural.

Podrá haber sin embargo, algunas objeciones por parte del cliente. Necesitan estar seguros de que entregarás lo que quieren y cuando lo quieren y que eres la persona correcta para realizar el trabajo. En estas situaciones es importante ser más proactivo que reactivo. Lo que significa es que tienes que estar un paso adelante para que los problemas potenciales que puedan surgir tengan soluciones mucho antes de que lleguen a tu cliente. Esto significa que tendrás que ser empático.

Ser empático significa que tendrás que ponerte en la posición de tu cliente y pensar en las objeciones que pueda tener.

Una vez que hayas logrado librar las objeciones y se vea la posibilidad de un trato deberás moverte a la siguiente etapa, tomar la orden de un cliente. Esto significa que se ha concretado la venta y que el cliente está listo para comprar. Algunas veces es una orden escrita; otras veces es un contrato. Tendrás que tener listo el contrato antes de la reunión. Puedes dejar áreas en blanco para escribir particularidades. Si se hace una revisión mayor tienes que asegurarte de agendar el tiempo para firmar el contrato y cerrar el trato formalmente. Si no tomas la orden es probable que pierdas la venta. Prepárate. Tienes que estar preparado para cerrar el trato antes de que comiencen las negociaciones.

Si el cliente no está completamente listo para firmar hazle una oferta de prueba para que tenga una muestra de tu trabajo para que pueda aprobarlo. Esto permite al cliente ver qué es lo que pagará con poco riesgo. Una vez que se termina el tiempo prueba, puedes agendar otra junta para completar la orden. Una vez que el cliente

está satisfecho con tu trabajo, será más propenso a volver. Es mucho más rentable para ambos que el cliente y tú desarrollen una relación a largo plazo más que intentar buscar un freelancer nuevo para cada proyecto que tenga. Es por eso que es vital que logres una excelente primera impresión. No solo lograrás cerrar el trato con el que estás trabajando sino que desarrollarás un flujo regular de trabajo.

Recuerda el antiguo dicho, "Si no lo *logras* la *primera* vez insiste la segunda y la tercera...." No te desanimes si te rechazan para realizar el trabajo. Tómalo como una oportunidad de aprendizaje. Trata de ver qué es lo que puedes hacer de una forma diferente con el siguiente cliente. Mientras más experiencia tengas y tu reputación crezca, también lo hará el número de clientes. Nada en esta vida es "fácil". Se requiere de trabajo y las recompensas son numerosas. Mantén tu cabeza en alto y tu objetivo a la vista.

Opciones de Pago



De todas las cosas que tendrás que considerar al hacer trabajo independiente, es posiblemente la más importante de todas: ¿cómo te pagarán? Existe una variedad de métodos pero depende más de si estás usando un sitio como Elancer o vWorker o no. Lo discutimos brevemente en la sección anterior pero vale la pena realizar una explicación un poco más extensa.

La mayoría de los sitios de freelancing tienen múltiples opciones. Usualmente incluyen: cheque por correo, giro postal, depósito directo en PayPal. De estos métodos recomiendo el depósito directo si y cuando esté disponible. Tener dinero depositado directamente en tu cuenta de banco es la forma más fácil y segura de obtener dinero en tus tareas de freelancing.

Si tu trabajo de freelancing te hace ganar mucho dinero, más de \$100 por proyecto o \$200 por periodo de paga, entonces deberás mantenerte en un depósito directo, cheque por correo o giro postal. Como lo dije antes, PayPal es conveniente pero es conocido por tener problemas de retención de dinero.

El método de pago que usualmente genera la mayor parte de las preguntas es PayPal ya que es el único método que es completamente en línea. Debido a esto el siguiente capítulo está dedicado en su mayoría a PayPal, cómo usarlo y sus beneficios.

El Siempre Popular PayPal

PayPal es un sistema de pago en línea con una red de más de 100 millones de usuarios en el mundo entero – y es actualmente el servicio más popular para transferir fondos en Internet. PayPal permite a los negocios y a los individuos transferir fondos electrónicamente entre las cuentas de banco y desde una tarjeta de crédito o débito a tus cuentas de banco. Algunos de los usos más comunes de los servicios de PayPal incluyen:

- Pagar subastas en línea (eBay es dueño de PayPal)
- Comprar servicios y bienes de negocios en línea
- Hacer donaciones de buena fe
- Enviar dinero a cualquiera que tenga una cuenta de PayPal

Una cuenta básica de PayPal es gratuita. Existen algunas tarifas asociadas a cuentas de negocio, pero la buena noticia es que tus clientes no deberán pagar extra para comprar tus servicios a través de PayPal. Cualquiera que tenga una dirección de correo electrónico válida puede registrarse en PayPal y utilizar sus servicios. Desde ahí, cualquier número de cuentas de cheques y crédito o débito pueden ser enlazadas a la cuenta. Si existen más de una tarjeta asociadas a la cuenta los usuarios pueden seleccionar cuál de las tarjetas se utilizará para cada compra o pago.

Cómo Funciona

Para la mayoría de los negocios, una cuenta de PayPal funciona como intermediario entre los recursos y sus cuentas de banco. Cuando el dinero es transferido a través de PayPal, los fondos residen en una cuenta de PayPal hasta que inicies una transferencia a tu cuenta de cheques. Muchos compradores en línea, particularmente aquellos que frecuentan eBay, mantienen su dinero en cuentas de PayPal para poder gastarlo más fácilmente.

Si decides aceptar pagos a través de PayPal para tu negocio, lo primero que tienes que hacer es abrir una cuenta. Puedes empezar con una cuenta básica, pero es probable que en algún punto necesites contratar una cuenta Premier o de Negocio. Puedes hacerlo desde un principio o puedes hacerlo una vez que tu cuenta ya esté establecida.

Para registrarte tienes que ir a la página de inicio de PayPal y dar clic en el botón de "Regístrate Ahora". Se te dará la opción seleccionar entre los tipos de cuenta: personal, negocio o premier (ve la siguiente sección para que sepas que ofrece cada uno de estos tipos de cuenta). Después de que realices una selección se te solicitará ingresar información personal básica: nombre, dirección, teléfono y una dirección de correo electrónico válida. La dirección que ingreses será asociada con tu cuenta, y los clientes te podrán enviar pagos utilizando esta dirección.

Una vez que completes el proceso de registro (y hayas dado clic al enlace de verificación que se envió a tu correo electrónico), se te preguntará si quieres asociar una cuenta de cheques o de crédito a tu cuenta. De preferencia asocia una cuenta de cheques. Una vez que haya sido verificada, PayPal mostrará la verificación de la página de pago que tus clientes verán. Esto crea confianza en tu negocio.

Cuando ingreses la información de tu cuenta de cheques, PayPal realizará dos depósitos en tu cuenta de cheques, usualmente entre 5 y 15 centavos de dólar). El proceso de confirmación involucra revisar en tu cuenta bancaria los montos exactos que el sitio de PayPal realizó lo cual le dice a PayPal que eres el dueño de esa cuenta. Una vez que valides tu cuenta de cheques, puedes transferir electrónicamente cualquier transferencia de los pagos recibidos libre de cargo (el proceso de transferencia normalmente toma entre 3 o 4 días hábiles en realizarse).

Si no quieres transferir tus fondos a una cuenta de cheques o quieres disponer ocasionalmente a los fondos de tu cuenta de PayPal, podrás solicitar una tarjeta de débito gratuita o una Visa de negocio que puede ser usada en cualquier lugar donde se acepten tarjetas de crédito. La tarjeta PayPal retira de tu cuenta; la tarjeta de crédito es una tarjeta común y corriente con el logo de PayPal en ella.

¿Cuál es la diferencia entre los tipos de cuentas de PayPal? Las diferencias involucran:

Cuentas PayPal disponibles

Personal

- Gratis, sin cuotas mensuales
- Envía y recibe dinero
- Te permite comprar en línea con eBay y comercios que acepten PayPal
- Acepta un número de pagos por tarjeta limitado al año.

Premier

- Todas las características de la cuenta Personal
- Herramientas de eBay y servicios para comercios.
- Acepta pagos de cuentas de crédito, débito y bancarios.

Negocio

- Todas las características de una cuenta Premier
- ATM PayPal ATM/Tarjeta de crédito incluida
- Acceso Multi-usuario

Tarifas de Transacción

PayPal cambio recientemente las tarifas que cobra y todas las cuentas tienen las mismas tarifas (lo que permite que tu como freelancer puedas disponer de una cuenta Premier). Todas las transferencias de tarjetas de crédito tienen un cargo de 30 centavos más el 2.9%. Esto significa que si vendes algo por \$100 dólares y luego compras vía PayPal entonces tendrás una ganancia neta de \$96.80 (\$100 menos 2.9% es 97.10, menos 30 centavos da un total de \$96.80)

A diferencia de las cuentas de negocio, PayPal no requiere un contrato a largo plazo, ni cobra tarifas por instalación, tarifas mensuales o de cancelación.

Pagos por Medio de Sitio web y Opciones Offline

Como en cualquier método de PayPal, no existen tarifas adicionales con este paquete. Los pagos por Sitio web estándares pueden ser integrados en un carrito de compra existente, y permite a tus clientes pagar a través de PayPal aun cuando no tengan una cuenta de PayPal registrada.

Por \$20 dólares al mes, puedes agregar la opción de aceptar tarjetas de crédito por teléfono, fax, correo o en persona con una terminal virtual de PayPal. Esta característica está incluida en el paquete Pro de pagos en sitio web.

Pagos de PayPal en Sitio Web

Este paquete incluye todas las características de un paquete estándar y además provee las características de cuentas comerciales y

portales de pago por menos dinero. El paquete Pro es el único plan de PayPal con una tarifa mensual de \$20 dólares, pero no requiere contrato, tarifas de configuración inicial o cancelación. La terminal virtual está incluida con este sistema, y es recomendado que se utilice en un sistema de carrito de compra previamente integrado con los pagos en sitio web Pro. Puedes encontrar un directorio de carritos configurados para este propósito aquí:

<http://solutions.paypal.com/procarts/>

Pagos de PayPal por correo electrónico

Este es un sistema de facturación disponible gratuitamente para cualquier cuenta Premier o de Negocio. Puedes enviar facturas por correo electrónico a tus clientes, que pueden pagar dando clic en un enlace del mensaje. Este sistema puede ser configurado fácilmente (en un periodo de más o menos 10 minutos) y tus clientes no necesitarán disponer de una cuenta de PayPal para realizar los pagos. Puedes agregar una Terminal Virtual a este servicio por \$20 dólares al mes.

Otras Opciones de Pago por PayPal

Si ya aceptas pagos con tarjeta de crédito en tu sitio web, o decidiste registrar una cuenta comercial o algún otro servicio de terceros para procesar pagos, puedes agregar PayPal como una opción

adicional a tus clientes. Típicamente, esto se logra con botones personalizados que se pueden instalar en tu sitio web (PayPal genera el código HTML por ti). Cuando un cliente de clic al botón, será llevado a una página hospedada en el servidor de PayPal y tendrá que acceder con su cuenta de PayPal.

Muchos clientes en internet tienen cuentas de PayPal para realizar transacciones en eBay y otro tipo de compras y prefieren esta opción. Puedes aumentar tus ventas agregando una opción de pago por PayPal en tu sitio web.

Cómo Obtiene Sus Ganancias PayPal

PayPal puede parecer una compañía maravillosa que ofrece muchos servicios gratuitos, pero, como cualquier compañía grande, tiene que hacer dinero. El sistema de ganancias de PayPal se rige de una forma muy similar a la de un banco: ganan por el interés flotante de los fondos que administran. Con más de 100 millones de cuentas, siempre hay fondos en algunas cuentas que generan intereses.

Claro, también ganan con las tarifas aplicadas a las transacciones y las tarifas mensuales de su servicio de Terminal Virtual. Su compromiso a la calidad y servicio les ha permitido convertirse en uno de los gigantes del comercio electrónico.

Pon Atención

Como mencioné anteriormente, PayPal tiene una reputación en lo que a ciertos tipos de negocios en Internet se refiere. Si PayPal

piensa que violaste sus términos de cualquier forma inmediatamente cerrarán tu cuenta de PayPal. Eso, sin embargo, no es la peor parte.

Cuando PayPal cierra tu cuenta también congelan todos tus fondos. Cada pago que hayas hecho es inmediatamente congelado y se queda bajo la supervisión de las autoridades en PayPal. Hacen esto hasta en un lapso de 180 días o 6 meses.

Si el ingreso que obtienes de tu trabajo independiente sólo complementa tu ingreso mensual no tienes de qué preocuparte. Si te ganas la vida con ello entonces tener tus fondos congelados por 6 meses puede ser una sentencia de muerte.

Lo que parece despertar este lado oscuro de PayPal son todos aquellos sitios que se basan en promoción o publicidad que tiene que ver con el Marketing en Internet o promueve que los clientes y compradores puedan hacer dinero para alcanzar cierto nivel de éxito.

Como un trabajador independiente esto no debe ser un problema con el que tengas que lidiar. La mayor parte del tiempo estarás utilizando sitios web que utilizan PayPal por lo que serás inmune a este problema. Si ofreces tu trabajo en tu propio sitio web, sin embargo, deberás evitar PayPal lo más posible porque los riesgos potenciales pueden superar los beneficios. También si tienes un negocio extremadamente rentable y haces arriba de \$20,000 dólares o más al mes se te otorgará un representante comercial dedicado de PayPal. No asumas que su aprobación de tu sitio web garantiza nada, los representativos comerciales no tienen la palabra final.

¿Qué Sigue?

Si llegaste hasta aquí entonces ya tienes todas las herramientas que necesitas para ser exitoso como trabajador independiente.



Consejos y Pensamientos Finales

Los siguientes consejos serán invaluable para mantener tu Carrera como freelancer. Estudia esta sección detenidamente.

Sé Un Profesional

Las compañías e individuos no tienen dificultad en detectar los fraudes No ganarás su respeto o su continuidad como clientes a menos que actúes de una forma profesional. Esto significa sonar como un profesional y verte como un profesional. Algunas veces el negocio requiere de inversión; sólo porque puedas hacer todo tu mismo no significa que debas hacerlo todo tú. La única cosa que tienes en la que tienes que invertir es en tu presentación. Tu sitio web, tus demos, tu portafolio, todo lo que puedas hacer para verte profesional. Si existe un aspecto en la publicidad que no sepas hacer bien, entonces contrata a alguien para que lo haga por ti.

Además de sonar y verte como un profesional, necesitarás actuar de una forma profesional. Esto no significa que debas convertirte en un autómatas sin emociones. Se personal y accesible. Si demuestras que te importa y te gusta lo que haces, entonces tus clientes podrán verlo también. Mantén pulidas tus habilidades. Toma oportunidades para mejorarlas. Infórmate de las tendencias y la información en el campo en el que decidas trabajar. Tus clientes estarán impresionados en lo actualizado que estás y cuánto conocimiento tienes en tu área.

Haz Tu Tarea

Una de las mejores formas de lograr hacer un negocio exitoso es investigar compañías exitosas de tu área. Pregunta a otros profesionales qué es lo que han hecho para ser exitosos. Te ahorrarás mucho tiempo si no tratas de reinventar la rueda. Aprende del éxito y fracaso de otras personas. La información puede ser invaluable.

Otra forma de evaluar los servicios que realizas es enviar pequeñas encuestas cuando realices un trabajo. La retroalimentación puede abrir muchas perspectivas en las áreas donde necesitas mejorar. La retroalimentación negativa siempre es una buena oportunidad para cambiar. Puedes tomar los comentarios positivos y utilizarlos para promocionarte.

Puedes además evaluar a tus clientes. Priorízalos. ¿Cuáles son los mejores clientes y cuáles te hacen perder el tiempo? Considera incrementar tus tarifas para ver si aquellos clientes que te quitan tiempo entran al desafío. Ya sea que te paguen más y hagan que valga

la pena o no regresarán. De esa manera podrás concentrarte en los que te generan ganancias. Recuerda, si un cliente hace que pierdas el

A Nadie Le Gusta Un Adicto Al Trabajo

No trabajes en exceso. Puede parecer noble que lo intentes y trates de hacer la mayor cantidad de trabajos posibles pero no si corres el riesgo de fracasar. Si abarcas mucho es posible que la calidad de tu trabajo se vea afectada y tus clientes lo noten. A largo plazo podrías perder trabajo tratando de hacer demasiado.

Como un trabajador independiente tienes el poder de decidir cuánto vas a trabajar pero también se te presentarán oportunidades para trabajar más que nunca. Necesitas cuidar de ti. Si estás tratando de hacer demasiado, no estás lo estás haciendo. Además, ¿dónde está la diversión si te la pasas trabajando? ¿no querías convertirte en trabajador independiente para poder poner tus propios horarios y pasar más tiempo con tu familia y amigos?

Si has hecho algunos contactos en la creación de redes, puede ser que puedas canalizar algunos de estos trabajos a algunos de tus contactos cuando sientas que la carga es demasiada. Si lo han acordado previamente, pueden mantener los trabajos fluyendo mientras que puedes por un alto cuando las cosas se vuelvan insoportables.

Es rentable, querrás contratar a alguien que pueda tomar algunas de las responsabilidades de las que ya no puedes hacerte cargo como mantener un sitio web, contestar teléfonos, cuidar de los aspectos financieros para que puedas concentrarte en otros proyectos. Esto puede ayudarte a ahorrar tiempo y prevenir que te vuelvas loco.

Una Palabra Muy Importante: ¡NO!

Practica diciéndola. Dila frente al espejo. Acostúmbrate a decirla sin dudar o pensar de más. Sólo porque un cliente te ofrece un trabajo no quiere decir que tengas que tomarlo. ¿Puedes hacer el trabajo? ¿Cumple con tu plan de adquirir un cliente a largo plazo? Piensa en el trabajo como un paso para obtener el millón de dólares que estás buscando. Además considera qué puede pasar si no lo tomas. No siempre es prudente tomar un trabajo sólo porque te ayudará a completar un objetivo a corto plazo como el de recibir un pago. Si no paga bien o es posible que el cliente jamás regrese, entonces recházalo educadamente. De nuevo, tendrás que administrar tu tiempo y tus recursos sabiamente. Necesitas escoger a tus clientes y trabajos de una manera sabia también.

Invierte Sabiamente En Tu Estrategia de Publicidad

Una forma de utilizar tu tiempo de publicidad y tu dinero es pensar en ideas originales de atraer la atención de clientes potenciales. Es necesario que sepas distinguir. ¿Cómo lucen tus correos? ¿Estás usando colores atractivos, palabras o imágenes que captarán la atención de tus clientes potenciales? No quieres que tus correos sean desechados desde el momento en que llegan. Si quieres que un cliente preste atención a tu intento de publicidad, te encuentras a la mitad del camino.

Otra forma para poder sacar provecho a tu dinero destinado a publicidad es colaborar con otras compañías. Trabajar en conjunto

puede ser una forma efectiva para lograr que tu nombre sea conocido por muchos. Cuando dividen el precio, todos ganan. Serás capaz de enviar materiales a más personas y tendrás mejores resultados trabajando con una empresa amiga que haciéndolo por tu cuenta.

Trata de usar ideas publicitarias para ciertas ocasiones o eventos. Si puedes coordinar tus campañas con eventos puede ser que llegues a una gama más amplia de prospectos.

Fíjate en tu sitio web y explora su potencial. Fíjate en cómo puedes mejorar la posición de tu sitio en buscadores. Si puedes incrementar tu clasificación entonces tendrás más visitas en tu sitio cuando estén buscando el tipo de servicios que ofreces.

Piensa en tus clientes

¿Has considerado cuánto le tomaría a una persona cargar tu página? No todos tienen un servicio de internet rápido. Si tienes muchos gráficos y son sitios muy pesados, deberás considerar escoger otro tipo de gráficos o eliminarlos de una buena vez. Entre más tarde un cliente potencial en cargar tu sitio, más rápido saltarán al siguiente en su lista de resultados. No utilices bombos y platillos. Haz que tu sitio sea accesible y fácil de navegar. Asegúrate que va al grano y que la información de contacto sea accesible y esté actualizada. Puede ser además una de las preguntas que hagas en tu encuesta a tus clientes. Puedes preguntarles a tus clientes si el sitio web fue útil y cómo podrías mejorarlo.

Haz un hábito la tarea de actualizar tu sitio. Da a tus clientes algo que puedan consultar que sea diferente para que regresen.

Publica promociones, paquetes y nuevos ejemplos de tu trabajo. No

Todos los Derechos Reservados ©Federico Aura - www.marketingconexito.com

permitas que el sitio envejezca. Es tu tienda y necesitas retocarla de vez en cuando como una rutina.

Aprende a conocer a tus clientes. Se cortés y empático. Aprende a conocer sus gustos y sus idiosincrasias. Escríbelo en un archivo para que no se te olvide. Poner atención a las necesidades de tus clientes te da más oportunidades de obtener una relación a largo plazo con ellos. Asegúrate que tus clientes tienen como contactarte. Da tus números de teléfono y hazles saber el horario en que pueden contactarte. La confianza que construyas con tus clientes se puede traducir en dinero. Los clientes que confían en ti continuarán a mandarte trabajo.

Mi último consejo es que siempre agradezcas a tus clientes. La forma más común de hacerlo es enviar un correo de agradecimiento. El propósito de esto es que los alienta a ser un cliente constante. Si se sienten cuidados es mucho más sencillo que te tomen en cuenta para el futuro. ¿Has escuchado la frase: "Cuida de mi que yo cuidaré de ti"?

Lo Último Pero No Menos Importante

Entonces, ¿Qué piensas? ¿Estás listo para salir y empezar a hacer dinero como freelancer? Si pusiste atención al libro entonces adquiriste las habilidades que necesitas y tienes todas las referencias necesarias para desarrollar una carrera exitosa en el trabajo independiente. Es posible que no quieras regresar la rutina de nuevo.

Eventualmente podrás empezar tu propio negocio y contratar empleados. Una vez que el freelancing despegue y empieces a obtener nuevas ofertas es el siguiente paso lógico. Muchos de los emprendedores famosos y ricos empezaron sus carreras como trabajadores independientes y empezar a construir su imperio lentamente. Lo más bonito del trabajo independiente es que las posibilidades son ilimitadas; sólo tus talentos, habilidades y ética profesional determinarán la calidad de tu experiencia. No dejes que la economía te desanime; no te estreses por un trabajo mediocre o te desesperes por no tener trabajo – ¡haz tu propio trabajo! Conviértete en un freelancer y descubre el poder, la libertad y el éxito que jamás pensaste que sería posible.

Recursos de Marketing en Internet

Productos con Derechos de Reventa puedes vender estos productos como si fueran tuyos

<http://www.JeremyBurns.com>

Cómo escribir y publicar tu propio e increíblemente rentable libro electrónico en al menos 7 días– aun si no sabes escribir, mecanografía o reprobaste la clase de Inglés, ve a <http://www.jeremyburns.com/a/7dayebook> para comenzar.

Esta es nuestra recomendación para cuentas comerciales, es la forma más sencilla para que seas aprobado por la mayoría de los sistemas, lo hemos probado y es la forma más fácil de trabajar.

¡Tarifas súper bajas!

Shopping Cart 1ShoppingCart.com –

<http://www.webmarketingmagic.com>: Cuentas comerciales instantáneas con pagos en tiempo real. Es una marca privada del sistema 1sc y provee un excelente servicio.

Servicio de Autorespondedor Tienes que tener un buen servicio autorespondedor para construir una lista de correo y de seguimiento con tus clientes. Recomendamos: <http://wwwAutomatic-Responder.com>