

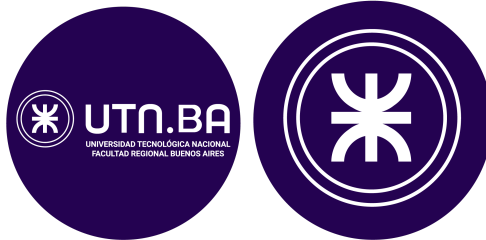


ASISTENTE VIRTUAL

UNIDAD N°1

Habilidades del Asistente Virtual

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA NACIONAL
REGIONAL BUENOS AIRES



MENTALIDAD DEL ASISTENTE VIRTUAL EXITOSO

En esta unidad hablaremos sobre la mentalidad del trabajador exitoso. ¿Qué es lo que debe tener un teletrabajador exitoso? ¿Cómo debe pensar? ¿Cuales son las herramientas que debemos tener?

¿Que significa autoemplearse?

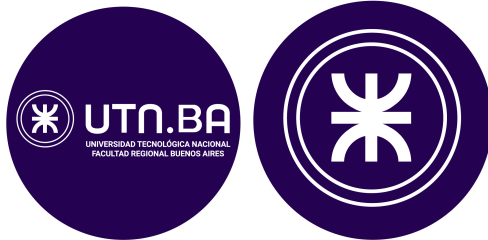
Ya no contaremos con un jefe, tampoco contaremos con compañeros de trabajo, prácticamente se trabaja solo, empleandonos en cuestiones que nos gustan o tal vez nos apasionan, lo que nos puede dar mucha satisfacción y por sobre todo mucha retribución.

Cuesta mucho trabajo ser un autoempleado, sobre todo porque muchos de los trabajadores en general vienen de ser “empleados”, en un empleo normal y tradicional y el dar el paso de pasar a ser un “autoempleado” es un proceso complicado. Debemos tener conciencia de que ahora serán autoempleados y que no nos contratará nadie, al contrario de esto, nos contratará un alguien, una persona, un cliente, y nos pedirá nuestros servicios, pero ya no nos tomarán para un puesto en específico y para trabajar exclusivamente para ellos. En otras palabras, nos contratará un cliente para brindar nuestros servicios para un proyecto en particular.

Existen distintas mentalidades, o llamadas de otra manera, distintos chips en la cabeza de cada una de las personas.

Podemos distinguir por un lado, **la mentalidad del empleado**, la cual sería una persona que está en la búsqueda de un trabajo fijo, con un sueldo fijo, con prestaciones, un jefe y un trabajo el cual tenga como jefe a una buena persona o, muy por el contrario, un jefe que tal vez no sea el mejor, pero que a pesar de ello al trabajador no le importa. Su principal idea e intención es poder trabajar y en un momento dado poder jubilarse.

Muchas veces, y esto se ha visto en muchas situaciones y aún más trabajando en el Área de Recursos Humanos, muchas personas llegan a jubilarse pero piensan y sostienen que todavía siguen siendo “productivos” y no entienden por qué ya no son contratados por otros trabajos. Desafortunadamente en las empresas, esto ocurre en todo el mundo, consideran que una persona de 45 años o mayor ya no es productiva; por supuesto si hablamos en particular de un puesto alto, como una gerencia o una



dirección, 45 años es una edad óptima. Pero si hablamos de un nivel administrativo, la edad que se busca es mucho más baja que la mencionada anteriormente.

Cuando hablamos de una persona, sea un directivo o un gerente, el cual se jubila a los 60 años y todavía quiere y puede trabajar ya es una situación mucho más difícil. Hay muchas personas que se deprimen frente a esta situación, hay muchas personas que siguen buscando trabajo e inconscientemente llegan a la **mentalidad del autoempleo**. Esta mentalidad, es la mentalidad de personas que buscan proyectos, no con lo que la empresa quiere ganar sino cotizarse con respecto a lo que vale su trabajo.

No es una persona que se conforme con las prestaciones de ley o el sueldo que le asignan, por ejemplo, no se conforman tanto con 100 dólares o con 15 dólares al día. Son personas que, al contrario, saben lo que vale su trabajo, saben lo que es su trabajo, el conocimiento que tienen y cobran por ellos; y por sobre todas las cosas, son personas que podrán seguir siendo productivas hasta el momento que ellos lo crean.

La mentalidad del dueño, este tipo de personas lo que quieren es, dirigir en un momento dado hasta que luego sus hijos puedan continuar con esa dirección, y poder seguir recibiendo dinero de esa empresa en cuestión. En este caso no está mal, pero si es mucho más difícil, ya que conlleva dirigir a muchas personas, tener variadas y enormes responsabilidades, es un caso en el que el autoempleado puede tener empleados como así, puede no tenerlos.

Veamos ahora, la **mentalidad del inversionista**, es un tipo de persona que en lugar de trabajar, invierte, y pone a “trabajar” esa inversión. Normalmente son personas de mucho dinero y recursos, que invierten como por ejemplo en la Bolsa. Este tipo de mentalidad es más bien riesgosa, pero tienen esa facilidad económica y pueden estar constantemente invirtiendo sin necesidad de trabajar, ya que su dinero ya está “trabajando” por ellos. Su único trabajo será seguir invirtiendo, en terrenos, en la Bolsa, o en cualquier cosa que les reditue dinero.

Actualmente, si ingresamos en este tipo de profesiones, será una persona de multitareas, ya no se tendrá la idea de que un empleado se dedica solo a, por ejemplo, la contabilidad o a recursos humanos, donde administra al personal, recluta personal, selecciona o solo realiza el reclutamiento. En este tipo de profesiones, nos



dedicaremos a la contabilidad, a la administración, si se requiere también a recursos humanos, a las ventas, etc.

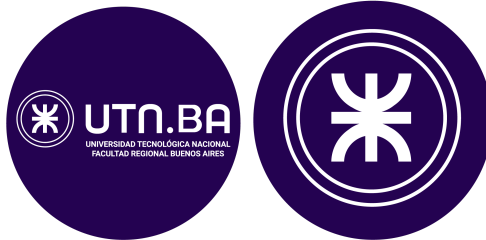
Casi todo el mundo cree que una persona de negocios más bien tuvo suerte en los negocios y que no necesita vender, pero por el contrario si venden. Una persona o empresario que se dedique a cualquier tipo de negocio, vende. Por supuesto, habrá diferentes tipos de ventas, tendremos las ventas directas, ventas para ofertar un servicio, ventas para que nos contraten, ventas donde el cliente ya sabe lo que quiere y se dirige directamente a nosotros, en definitiva existen todo tipo de ventas. De nosotros depende que tipo de venta elegiremos o realizaremos.

Si realizamos una venta “en frío”, nosotros seremos quienes nos acercaremos al cliente para venderle. Esta acción, es a lo que todos le tenemos miedo. En otras palabras, es acercarnos a un cliente que ni siquiera sepa de la existencia de nuestro producto o del servicio que ofrecemos, y comenzar a realizar la labor de venta. Esto es una de las peores acciones que puede sucederle a una persona, aunque hay quienes también se sienten cómodo realizándolo. Por eso, no hay que preocuparse por tenerle miedo a este tipo de acciones, existen todo tipo de ventas, desde la venta en frío hasta la venta cálida, que podrá ser desde nuestros conocidos, familiares, amigos, hacerles el ofrecimiento de nuestros productos o servicios y la venta semi cálida que será encontrar a los clientes que ya están interesados en el producto o servicio brindado, que ya lo conocen y de esta forma es mucho más fácil venderlo. Es importante poder elegir la modalidad de venta con la que uno se sienta más acorde y más cómodo.

El mundo entero está hecho de ventas, por ejemplo si vas a una empresa para conseguir trabajo, te estarás vendiendo; si le pides salir a la chica o al chico que te gusta también te estas vendiendo; si eres un niño que quiere que sus padres le compren ese juego que tanto quiere, también te estarás vendiendo. Toda la vida estaremos vendiendo y negociando, eso será hacernos una persona de negocios.

Habilidades necesarias para desempeñarnos eficientemente.

Lo principal en este negocio será la **automotivación**. Hay muchas personas que se frustran, que lloran, esto no está mal, lo importante es caer y poder levantarse de una situación. Si tenemos un objetivo, es importante perseguir ese objetivo pase lo que pase.



Todos conocemos el famoso libro de Alicia en el País de las Maravillas, donde la protagonista se pregunta ¿Qué camino debe tomar?, y el gato le responde... Si no sabes a donde ir, tampoco importa por donde vayas.

Una cosa será el objetivo que tenemos y que será el camino a donde queremos ir; y otra cosa es que tengamos dudas de si ese es el camino correcto.

Lo importante será que con todo y dudas, sigamos adelante, tomar el camino elegido y comenzar, porque si tomamos el camino equivocado, no importara, al contrario, nos dejará una enseñanza. Y si tomamos el camino correcto, desde el principio, no valdrá la pena tener dudas.

¿En que nos ayudará la visión a largo plazo? Nos ayudará a enfocarnos en ese objetivo que tengamos.

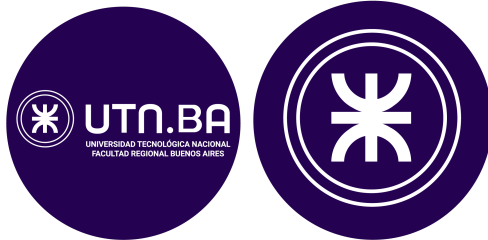
Empezamos planteándonos objetivos a largo plazo, para no perder ese objetivo de vista y siempre tenerlo presente. Pero también nos plantearemos objetivos pequeños. Esta visión a largo plazo nos mostrará de lo que somos capaces de hacer. A veces podemos tener una idea de lo que cada uno seremos capaces de hacer pero algunas personas podrán decirnos que nosotros somos capaces de mucho más, esa visión nos ayudará a saber y tener conciencia de lo que podemos hacer y de nunca perder el foco del objetivo principal.

Es importante ser tanto optimista como también realista. Algunas personas encontrarán la palabra “realista” muy sobrevaluada y otros tanto muy desvalorizada; para algunos ser realista significa ser pesimista, pero una manera será ser realista con optimismo y otra muy diferente es ser realista con negativismos.

No será lo mismo que una persona diga “Pongamos una cafetería en el medio de un desierto”, eso es optimista pero sin ser realista. Diferente será si esa persona argumenta esta idea diciendo “Yo he escuchado que muchos de mis vecinos han pedido que exista una cafetería en ese lugar”, de esta forma ya existen antecedentes de lo que la sociedad quiere porque ya hay personas interesadas en este servicio. Por lo tanto, armar un cafetería en un lugar donde ya sabemos que hay gente que le gusta el café y está interesada en ello, sabremos que ese negocio puede funcionar, esto significa ser una persona optimista y también realista.

El auto aprendizaje, siempre es importante estar aprendiendo continuamente.

Muchos podrán pensar que estudiar y aprender es lo mismo, pero no, aprender es aprender algo luego de haber leído un libro por ejemplo, pero estudiar es repasar algo ya aprendido para que no se nos olvide.



Otra parte importante del autoaprendizaje es el motivarnos a seguir aprendiendo cosas nuevas, aprender a reaprender y que no sea algo monótono.

Por ejemplo, si en algún momento aprendimos sobre Freud es importante saber que esa no será la verdad absoluta y que también existen otro tipo de corrientes donde podremos aprender muchas más cosas.

Lo importante del autoaprendizaje es poder buscar otras alternativas, en eso se basa el autoaprendizaje, donde también podremos aprender cuestiones sobre nosotros mismos que ni siquiera teníamos idea que teníamos.

La excelencia deberá existir siempre y en todo momento, en cualquier trabajo que llevemos a cabo. Porque si comenzamos con una experiencia para nuestro cliente baja, luego nadie nos va a querer contratar; si comenzamos con una experiencia media, será positivo pero tendremos que llegar a un punto de excelencia para que no baje.

Si comenzamos con la excelencia desde un principio será muy importante mantenerla en ese mismo nivel, lo que será muy difícil de llevar a cabo, pero no imposible.

La tolerancia a la frustración, este tipo de cuestiones es lo que a muchas personas los ha llevado a dejar negocios, cualquier tipo de negocio del que se trate. Muchas veces aun siendo empleados es tanta la frustración que se transita que uno termina creyendo que no sirven para nada, la mayor cantidad de veces esos obstáculos no los auto imponemos y es allí donde comienza el autosabotaje; empiezan a surgir los porque, los límites, los peros, etc. Algunas personas aun teniendo un empleo fijo, hacen todo lo posible inconscientemente para que su propio jefe los termine echando del trabajo, esta situación es parte de la misma frustración y es parte de no lograr vencer los obstáculos. Es importante tener en cuenta que el obstáculo más grande que tenemos es el de uno mismo, el propio.

Hacer que las cosas sucedan, a veces parece que es imposible realizar alguna cosa, pero en realidad TODO es posible. La idea principal es que nosotros queramos hacer las cosas, que podamos realizarlas y que busquemos la manera de poder hacerlas.

Si nos vamos algunos años atrás, por ejemplo, era imposible que el ser humano llegara a la luna o que el ser humano llegara al espacio, o que las personas estuvieran conectadas a una red y que pudiéramos comunicarnos de alguna manera entre miles y miles de kilómetros de distancia. Pero hoy sabemos que eso es posible y que podemos hacerlo, de hecho todos los días.

¿Entonces porqué seguimos creyendo que hay cosas que no son posibles?



Buscar apoyo, es importante poder hacerlo, poder buscar un apoyo en diferentes situaciones. Muchas veces nos encontramos solos y eso es una causa de la frustración y del hecho de que desistamos de algo en particular.

Dentro de algunos portales, encontraremos grupos de apoyo donde nos podremos motivar y donde también podremos consultar cualquier tipo de duda, lo importante es pedir apoyo cuando lo necesitemos y no ponernos límites.



PERFIL DEL ASISTENTE VIRTUAL EXITOSO

¿Cómo optimizamos nuestro perfil para que nos contraten en un trabajo desde nuestra casa?

Primero que nada debemos saber que la empresa tiene una necesidad, tiene una necesidad a cubrir, entonces ingresa a los diferentes portales de búsqueda de trabajo e invita a los freelance que creen que pueden cubrir esa necesidad que ellos tienen. Luego recibirá las diferentes propuestas, no solamente de los freelance que fueron invitados sino todo aquel que esté interesado; se evaluarán las propuestas, realizando las preguntas necesarias y comienza una comunicación con el freelance para saber que tiene el mismo para ofrecer, al cabo de este paso se elegirá una propuesta determinada y se realizará el pago de la misma, de esta manera el freelance podrá comenzar a realizar su trabajo y en cuanto lo haya finalizado lo entrega a su cliente y se entrega el pago acordado, luego cada una de las partes podrá calificar a la otra.

¿Que contiene un perfil exitoso?

Primero que nada deberán estar completos, son atractivos a la vista y contienen una foto, dependiendo de la plataforma que se utilice podrá tener una foto del propio freelance o foto de su logotipo. El perfil tendrá personalidad, un freelance habrá realizado diferentes tests tanto para certificar sus conocimientos como también de sus habilidades que ha ido adquiriendo a lo largo del tiempo.

Se requiere tener un “portafolio”, en el cual se expondrán todos los trabajos que el freelance ha ido realizando y que servirán como muestras de su trabajo.

También tendrá contrataciones en su círculo social, ¿qué quiere decir esto? que ha logrado conectar con sus amigos, vecinos, jefes, o ex jefes, etc. Para que lo puedan contratar a través de esta plataforma. De esta manera su contratación será más confiable, y por sobre todo, que se tenga la seguridad de un pago.

Se deberá pertenecer a grupos de su sector, para apoyarse y así mismo también para crear ideas y en caso de tenerlas, resolver cualquier tipo de dudas entre estas personas.

Ya ganando el dinero correspondiente o ya teniendo clientes que hayan pagado por el proyecto, se podrá verificar su identidad y se modifica el perfil a “premium”. Esto beneficiará al freelance ya que contará con una versión paga de la plataforma y tendrá más beneficios y oportunidades y como punto más importante, cuida su



reputación, para que a futuro más clientes puedan invitarlo a otro tipo de propuestas.

Lo interesante de este tema es poder enseñar de qué manera podemos crear un perfil para que luego nos inviten a los diferentes proyectos en vez de que nosotros los busquemos.

¿Cómo podemos ser el número uno dentro de la plataforma?

Principalmente el perfil debe estar completo y deberá cumplir con las diferentes características que indicamos en el párrafo anterior.

Lo importante es poder replicar continuamente, hasta encontrar algo que nos funcione y ser el número uno de nuestra región, escalando poco a poco.

En todo momento se trata de ponernos un objetivos y tratar de lograrlo pase lo que pase.



ESTRATEGIAS CLAVES DEL ASISTENTE VIRTUAL EXITOSO

¿Cómo funcionan las plataformas?

Existen diferentes tipos de plataformas, muchas de ellas se manejan de una manera muy similar, principalmente los market son sitios web que brindan la seguridad tanto al contratante como al contratado, al momento del pago o al momento de recibir el trabajo contratado, bien hecho y en tiempo y forma.

Preferentemente se elige trabajar afiliado a un market, principalmente porque como freelance nos ayudan al momento del pago. De otra manera, si el contratante decide pagarte de manera externa a este tipo de plataformas no dará la pauta de que esa persona no es del todo honesta.

Es importante saber que estas plataformas cobrarán por su servicio, de esta forma, estas se quedarán con un porcentaje de lo que uno cobre por un trabajo brindado. Se deberá tener en cuenta este punto a la hora de cotizar por un servicio, para en el futuro no salir perdiendo con el mismo. Ya que estas plataformas deben ganar dinero de alguna forma, para poder sustentarse.

Debemos saber que no todas las plataformas cobran lo mismo, algunos cobran más caro que otros, por lo tanto siempre es recomendable que se trabaje con las plataformas que uno ya conoce y con la cual se siente cómodo.

Las plataformas online tienen también planes gratuitos y obviamente también planes pagos. Usar un plan pago nos permitirá una mayor cantidad de propuesta (casi siempre ilimitadas) que un plan gratuito, y además se podrá ofertar en cualquier propuesta, por el contrario el plan gratuito podrá proporcionarte alrededor de 15 propuestas semanales, una vez que vayas obteniendo buenas calificaciones y que vayas escalando de nivel te proporcionará más propuestas.

La idea será entonces, no guiarnos por la primera propuesta que observemos sino leer todas las propuestas recibidas y ofertar en la que más nos interese, ya que ofertar si se podrá realizar de manera limitada.

Otro punto importante será el completar nuestro perfil al 100%. Preferentemente se pasará por el proceso de identidad, esto nos dará un plus interesante para nuestro perfil.



Cada plataforma tiene un proceso de pagos y fechas, algunas plataformas te facilitan la modificación del método de pago o las fechas de pago, el pago podrá ser a principio de mes o también a mediados de mes. También podrás optar por cobrar por quincena, cobrar por mes, o por semana eso dependerá de cada freelancer.

Para obtener nuestro primer contrato, podemos comenzar a buscar contratantes que necesiten principiantes o novatos. Por lo general, pagan poco pero es importante porque se adquiere más experiencia y sobre todo porque cuando se buscan principiantes los trabajos son sencillos de realizar y poco a poco se irán complejizando.

Se podrá ofertar en todos los trabajos que estén buscando principiantes con tarifas más bajas, y de esta manera poder obtener un mayor pago.

Es importante también saber que, se deberá responder a los mensajes recibidos lo más rápido posible, no más de 24 horas, ya que normalmente los contratantes esperan recibir una respuesta rápida, de otra forma, los contratantes podrán ofrecer una entrevista para poder contactarnos y de esta forma pactar un día y un horario específico.

Cuando nos llegan invitaciones que no nos interesen se sugiere agradecer la misma y rechazarla de una forma amable y agradable además de agregar el porque se rechaza la propuesta. Siempre es útil recalcar evitar decir NO, ya que puede llegar a sonar un poco agresivo, entonces luego el contratante será quien decida y tome la decisión.

Puede pasar que el contratante nos pida comunicarnos a través de otra plataforma de comunicación, esto está correcto, pero si es importante aclarar que nosotros queremos manejar todos los asuntos laborales a través de la plataforma usada, una vez que se efectúe la contratación.

Los contratantes ya tienen un presupuesto preestablecido con respecto a lo que están dispuestos a pagar, por lo tanto si el cliente dice que no pagará más de 300 dólares, es mejor que nosotros no pidamos más de ese monto. Siempre debemos tener en cuenta este presupuesto para poder realizar nuestro trabajo. En caso de que el contratante disponga un monton muy inferior al que nosotros consideramos que vale nuestro trabajo, será mejor no aceptar esa propuesta.

Desde la plataforma podremos observar cuánto es lo que oferta cada uno de los postulantes, lo mejor será que nosotros ofertemos el promedio de todas las ofertas ya ofrecidas.



Siempre será importante valorar la experiencia que iremos obteniendo y el feedback positivo, más allá del pago del trabajo. Ya que a fin de cuentas, esta experiencia será lo que luego otros clientes valoren.

En cuanto a la finalización de cada contrato de trabajo, es recomendable siempre poder finalizarlo de manera amable y agradable, ya que luego este cliente podrá, en un futuro, recontratarnos nuevamente y así, conseguir un cliente fiel y de por vida.

Además de certificar nuestros conocimientos es necesario certificar todas nuestras habilidades. Dentro de los diferentes portales encontraremos certificaciones pagas de Inglés, computación, programas como Photoshop, etc.

¿Cuáles serán las mejores prácticas?

Por un lado, es necesario postularse a ofertas de clientes que estén verificados, ya que estos de verdad están contratando en ese momento, que además tengan un feedback positivo desde la parte comunicacional y que sea fácil de trabajar junto a ellos. Tanto el feedback positivo como el historial de contratación irán de la mano, si se cuenta con un historial de contratación, necesariamente tendrá un feedback.

Por lo menos al principio, se sugiere buscar empleos que paguen por hora, no proyectos fijos o proyectos que paguen solamente una vez finalizado, dentro de la plataforma de búsqueda se podrán identificar rápidamente este tipo de trabajo, algunos pueden ser fijos y otros temporales.

Siempre es recomendable evitar contrataciones que no sean dentro del market, a menos que esta empresa sea una empresa muy reconocida en el mercado y que sea comprobable su existencia, para obtener una cierta seguridad.

Algunas de las plataformas más recomendadas y con las que más se trabaja son UpWork, Freelancer y Workana, entre otras. Dentro de ellas podremos obtener las mejores oportunidades, nos pagarán de manera continua y su comisión es bastante más baja.



RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS

Las diferentes plataformas de trabajo y también las redes sociales, son herramientas muy buenas, ya que todos contamos hoy en día con alguna de ellas, de esta manera podremos utilizarlas para ofrecer nuestros servicios.

Siempre debemos mantener los mercados abiertos. Primero que nada debemos detectar y aprender de los casos de éxito, revisando los perfiles, buscando a otros profesionales freelance, leyendo sus perfiles, y de esta forma poder replicar estos casos.

Es importante crearnos una reputación y mantenerla en el tiempo, tratando siempre de que esta sea positiva, además de siempre estar activo, de siempre estar buscando nuevos proyectos constantemente, dentro de lo que cada uno de nosotros podamos trabajar en simultáneo.

Por otro lado, el Curriculum Vitae (CV) cuenta un poco lo que estuvimos haciendo dentro de determinados periodos de tiempo, a lo que nos dedicamos, es importante que siempre esté actualizado en nuestro perfil para que los clientes lo puedan observar e identificar.

Dentro de las reglas de oro, una de las más importante es que cuantas más propuestas realizamos, más oportunidades de contratación tendremos.

¿Por qué es importante tener en cuenta la fidelización de los clientes?

La idea es siempre encontrar a clientes que en un futuro nos pueda recontractar, por lo tanto mientras mas o mejor vamos realizando nuestro trabajo, mientras más calidad tenga este cliente nos seguirá contratando a lo largo del tiempo.

Teoría Embudo de Propuestas: Si nosotros realizamos en total 100 propuestas, vamos a conseguir un promedio de 30 respuestas, de estas 30 respuestas, posiblemente obtengamos 10 acuerdos, y a su vez, obtendremos entre 5 a 10 contratos. Si estos 10 acuerdos fueron óptimos y perfectos y nosotros deseamos trabajar en esos proyectos seguramente podremos hacerlo, la idea es no perder el entusiasmo y seguir ofertando nuestras propuestas.

Otro punto a tener en cuenta es la creación de un perfil de éxito, no es solo crear un perfil por solo crearlo, al contrario es crearlo para llamar al éxito. Será necesario identificar un top 10 de perfiles “exitosos” y replicarlos de forma similar y si hay algo



que nos nos funcione podremos modificarlo por algo que sí lo haga, ya que no a todos nos funcionará lo mismo. Como mencionamos anteriormente, deberá estar lo más completo posible, con fotos identificativas o el logo de la empresa, además de tratar que siempre sea lo más atractivo posible y que llame la atención.

En todos los portales encontraremos un “ranking” con respecto a los trabajadores, a los freelancer, y todos estarán identificados con una posición o una calificación, por eso es importante marcar nuestras metas para poco a poco ir escalando en este ranking.

Otra recomendación es la autocontratación, donde nosotros podemos solicitar a un amigo o conocido que desde su perfil nos contrate o nos invite a una contratación, de esta manera sumaremos calificaciones y experiencias a nuestro perfil.

Luego podremos repetir esto en otros sitios web, y de esta manera ir ampliando tu cartera de posibilidades, siempre y cuando sepamos de qué manera se utiliza cada plataforma.

¿Que quieren o necesitan los clientes?

- Primero que nada un solucionador de problemas, nosotros seremos ese solucionador, daremos la respuesta más acertada para poder ayudarlos.
- También buscan seguridad y tranquilidad de que el trabajo estará bien hecho y entregado en tiempo y forma.
- Comunicación clara y fluida, donde en todo momento nos reportemos sobre lo que estemos realizando y donde mantengamos una comunicación fluida.
- Un único contacto, se trata de pedir una persona en que los clientes puedan contar y confiar, por eso es importante estudiar y perfeccionarse en varias áreas y saber hacer “un poco de todo”.
- Costos razonables, ni muy caros pero tampoco que el cliente abarate nuestro trabajo.
- Proactividad y entendimiento, donde el cliente sepa lo que nosotros entendemos por cada trabajo.
- Realizar una propuesta perfecta, siempre se entregará lo que el cliente haya solicitado previamente, no menos. Nosotros seremos lo mejor que el cliente



puede obtener, además de interesarnos y mostrar entusiasmo por el proyecto en cuestión.

- Realizar un estudio de mercado, donde se investigue sobre las otras propuestas presentadas por otros freelance y a partir de allí proponer nuestro precio en base a un promedio general y siempre teniendo en cuenta el presupuesto del cliente.
- Crear una garantía para el cliente, como fechas de entregas del trabajo, o la realización del trabajo múltiples veces sin costo alguno, etc.

Recomendaciones estratégicas

Será necesario que revisemos la reputación de nuestros clientes, ya que dentro de la plataforma existen gran cantidad de estos, es posible que muchos no tengan calificación y esto nos lleve a desconfiar un poco sobre ellos.

Siempre es importante no comenzar ningún proyecto sin un pago previo de garantía, y puede ocurrir que nunca realizan el mismo. Si el trabajo conlleva un proceso largo, procuraremos acordar diferentes pagos por partes.

Por otro lado, es interesante poder empatizar con los clientes para generar una mejor comunicación y fluidez, además de ir comunicando las diferentes novedades que sean relevantes en cuanto al proyecto en el que estamos trabajando.

Como último punto, es necesario que entendamos el trabajo que estamos realizando, para de esta forma poder ofrecerle al cliente diferentes ideas que transformen nuestro trabajo eficazmente.