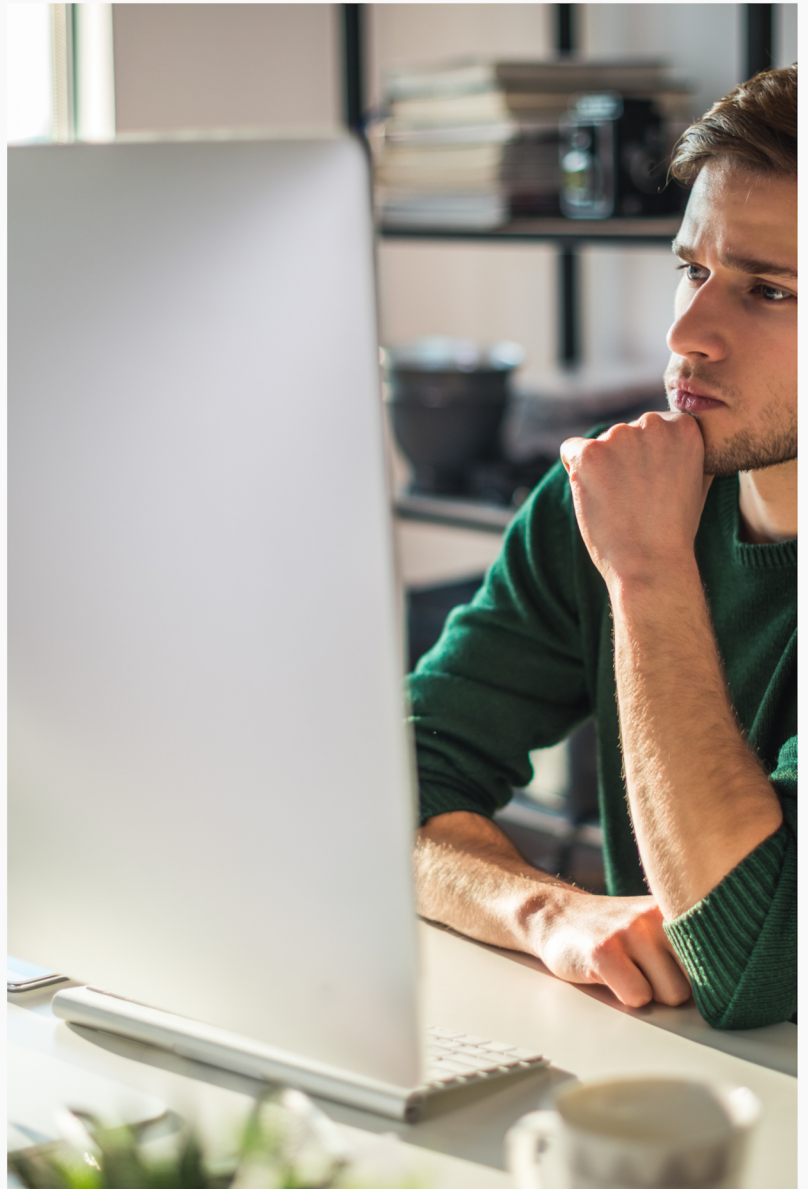


LOS 8 ERRORES QUE COMETÍ COMO FREELANCER

Yo también he cometido cada uno de esos errores, por eso los comparto contigo, para que no caigas en ellos.



Hay errores básicos que pueden estar obstaculizando tu avance profesional, y lo sé porque pasé por todos ellos y por mucho tiempo.

Es momento que dejes de culpar al mercado, la saturación de profesionales, la tecnología o la inteligencia artificial por no vender tu trabajo; la responsabilidad recae únicamente en ti.

Así que aquí te presento mis 8 errores y los más comunes que podrían estar destruyendo tu negocio freelancer.



ERROR 01

NO QUERÍA APRENDER DE VENTAS NI NEGOCIOS...

Aprender sobre ventas y negocios en diseño no solo garantiza estabilidad financiera, sino también crecimiento profesional.

Estas habilidades construyen conexiones sólidas, destacan en un mercado competitivo y fomentan el espíritu emprendedor. Más allá de los beneficios personales, compartir estos conocimientos contribuye a un impacto positivo en la comunidad del diseño, abriendo puertas para que otros diseñadores inicien su propio viaje emprendedor.

Comprender las ventas y los negocios en diseño es clave para una carrera exitosa y para cultivar un entorno donde todos crezcamos juntos.



ERROR 02

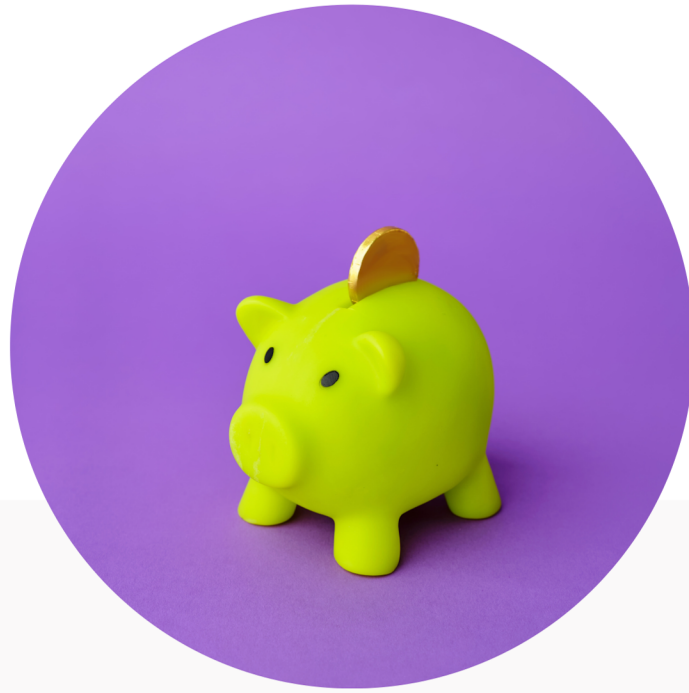
PERDÍA TIEMPO MEJORANDO MI PORTAFOLIO...

Durante mucho tiempo, me sentí presionado por mantener un portafolio al día, siguiendo modas y a otros diseñadores. Sí, era algo estúpido...

Sin embargo, me di cuenta de que estaba gastando mi tiempo en algo que nadie veía (gracias a Google Analytics).

Aunque proporciona una visión visual para futuros clientes, no refleja verdaderamente lo que realmente importa: mi capacidad para generar valor. En muchos casos, el portafolio solo impresiona a otros diseñadores y no vende por sí solo.

Algunos clientes valoran más una conversación significativa contigo a la hora de tomar decisiones que simplemente revisar tu portafolio.



ERROR 03

VENDÍA BARATO PENSANDO EN RETENER CLIENTES

HOY SUENA TONTO, MUY TONTO...!!!

No necesitas ser el más caro del mercado, solo fija un precio que garantice las utilidades necesarias para que tu negocio prospere. Desde mi experiencia, vender a precios bajos no trae beneficios duraderos. Los clientes a quienes les vendí barato eran una piedra en el zapato y se fueron con otro diseñador cuando les subí un poco el precio...

Así que busca clientes dispuestos a pagar un precio justo que te proporcione las utilidades necesarias. Además, ofrecer precios muy bajos es oler a desesperación.

Imagina cómo cambiaría tu vida si trabajaras mensualmente en 1 o 2 proyectos y ganaras lo que mereces.



ERROR 04

ERA TAN FÁCIL QUE DECÍA SÍ A TODOS...

Llegaba alguien y me ofrecía cualquier tontería, decía sí.

Aceptaba cualquier tipo de proyecto y terminaba estresado por no saber cómo resolver todos. Además, cobraba barato. Noté el cambio cuando comencé a filtrar porque comenzaron a llegar proyectos de un sector específico. Así que eliminé los diseños de flyer, tarjetas y cuanto chuchería me ofrecían.

Por eso, debes enfocarte en lo que realmente te apasiona. Verás cómo esto no solo te motiva más, sino que también atraerá proyectos de mayor envergadura.



ERROR 05

ME PREOCUPABA LO QUE OTROS DISEÑADORES OPINABAN DE MI...

Ni que me dieran de comer o pagaran mis cuentas...

Cuando salí de los grupos de diseño, fue un alivio. Dejé de sentirme estresado por lo que opinaban otros y comencé a escuchar lo que opinaba mi cliente.

A tu cliente no le importa si el color de moda es rosa o cian, ni si tu último logo evoca emociones. Lo que realmente le interesa es entender cómo tus servicios pueden resolver sus problemas y si eres la solución que necesita en este momento.

Deja de mostrar tu trabajo a otros diseñadores en grupos de Facebook o Behance; concéntrate en lo que realmente busca tu cliente y cómo puedes abordarlo.



ERROR 06

ME SENTÍA COMO ARTISTA INCOMPRENDIDO

NO LO ERA, SOY UN PROFESIONAL ...

Eres un profesional que ofrece servicios creativos y debes abordar tu trabajo de manera empresarial.

Aunque tu genialidad aún no haya sido reconocida como la de un excéntrico artista, es esencial que te comportes como un profesional. Cumple con tus plazos, comunica usando términos que tu cliente pueda entender, presta atención a las necesidades del cliente y desarrolla procesos que hagan tu trabajo más eficiente y fácil de realizar.

El talento es crucial, pero la profesionalidad también juega un papel fundamental en el éxito de tu carrera.



FREDDYMALDONADO.COM



ERROR 08

TRABAJA 24/7 POR POR UN DOS PESOS

Hoy, el 99% de mis clientes **NO TIENE MI WHATSAPP**, y nos comunicamos a través de Google Meet o Email.

Esta elección no solo se debe a la comodidad, sino también a la necesidad de establecer límites y mantener cierta privacidad. Es crucial dejar claro que tienes un horario definido, tus medios de contacto y días laborales.

Es esencial recordar que tu cliente es exactamente eso, un cliente, no un amigo. Compartir opiniones personales o situaciones íntimas puede generar malentendidos y cruzar límites profesionales.

Aunque con el tiempo pueda desarrollarse una amistad, es importante mantener una distancia adecuada hasta que eso suceda naturalmente. Esto garantiza un entorno de trabajo saludable y respetuoso para ambas partes.

SI TU NO **DAS**
VALOR A TU
TRABAJO,
NADIE LO HARÁ
POR TI...

FREDDYMALDONADO.COM