

Laura López

**CLAVES PARA CONSEGUIR MÁS Y MEJORES CLIENTES
CUANDO ERES DISEÑADOR FREELANCE**

QUIÉN SOY

- ✓ Técnico en Marketing y Diseñadora freelance
- ✓ Ayudo a diseñadores Freelance a conseguir más y mejores clientes
- ✓ En 2013 lancé **la calculadorafreelance.com** +400.000 usuarios
- ✓ Blog premiado con un **Bitácoras al mejor blog de marketing** con más de **20.000 suscriptores y +700 clientes**
- ✓ Programa Formativo **Imperio Freelance** con más de 60 alumnos

EVOLUCIÓN DE MI NEGOCIO

○ **2013-2014** Negocio y blog **sin estrategia**

○ **Principios 2015**

*Servicios low cost
Clientes tóxicos*

- ✓ Hiperespecialización
- ✓ Blog + Email marketing
- ✓ Servicios productizados + Infoproductos
- ✓ Networking on y off

○ **Noviembre 2015** Premio **Bitácoras** mejor blog Marketing

○ **Octubre 2016** 2ª edición **Imperio Freelance**

*Servicios premium
Clientes VIP*

1. HIPERESPECIALIZACIÓN Y FOCO

Consejos demostrados para

DISEÑADORES FREELANCE

que quieren

elegir a sus clientes



Mi propuesta de valor

- ✓ **Objetivo: Diferenciación**
- ✓ Elegir una especialidad y nicho basada en talentos, intereses y pasiones
- ✓ Saber decir NO para no perder el foco

EJEMPLOS ESPECIALIZACIÓN

SI

- Diseño web en Wordpress con Génesis
- UX/UI
- Diseño editorial
- Packaging
- Diseño publicitario
- Retoque fotográfico

NO

- Diseñador y community manager
- Diseñador de packaging y editorial
- Diseñador de tiendas online e ilustración

EJEMPLOS NICHOS

SI

- Restaurantes
- Coaches y terapeutas
- Startups de videojuegos
- Turismo
- Profesionales deportivos
- Productores de música

NO

- Pymes
- Emprendedores
- Emprendedoras online
- Freelance
- Empresas y autónomos

CLIENTE IDEAL

- Perfil del **cliente de tus sueños** con el que te gustaría trabajar
- Debe tener el **poder de decisión** de compra/contratación
- **No debe ser un intermediario** (agencia/editorial...)
- Debe tener **intención de invertir y contratar nuestros servicios** porque solucionan su problema de fondo
- Este perfil nos permitirá **cualificar a los clientes** potenciales que lleguen a nosotros

EJERCICIO: CLIENTE IDEAL

- **Describe a tu cliente ideal:** Nombre, edad, profesión, ingresos, localidad, familia, valores, sueños...
- **Describe sus problemas** relacionados con tu especialidad: sus puntos de dolor, lo que le frustra y no le deja dormir y necesita solucionar para cumplir sus objetivos.

EJERCICIO: PROPUESTA DE VALOR

Reflexiona sobre tu propuesta de valor e intenta completar la siguiente frase:

Ayudo a _____[CLIENTE IDEAL] a conseguir más/transformar/que quieren [BENEFICIO]_____ a través de/creando/gracias a _____ [ESPECIALIZACIÓN].

2. CATÁLOGO SERVICIOS



- ✓ **Objetivo: Estandarizar y aumentar valor**
- ✓ **Crear 1-2 servicios paquetizados**
- ✓ Tienen que **resolver el problema principal** del cliente ideal al que quieres atraer

No intentes hacer de todo, no eres una agencia

EJERCICIO: TU PRIMER SERVICIO

PRODUCTIZADO

- Qué incluye y que no incluye
- Qué entregas al finalizar el servicio: aplicaciones, versiones, formatos etc
- Cómo es tu proceso y plazos de trabajo: describe las tareas implicadas (briefing, investigación, bocetos, moodboard...)
- Define el número de revisiones incluidas, cómo se llevará a cabo la comunicación (nº de reuniones, email, teléfono...)
- Extras: soporte posterior, tutoriales, formación etc

3. WEB + BLOG



- ✓ **Objetivo: Captar leads**
- ✓ Ofrecer contenidos relevantes de mucho valor
- ✓ Retener visitas con cajas de suscripción
- ✓ Otros beneficios:
 - Posicionarse como un referente
 - Tener visibilidad
 - Demostrar tu autoridad en la materia
 - Generar confianza

Mucha atención a tus textos y copy

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA VISIBILIDAD DE TU WEB

- Facebook ads a páginas concretas de tu web: artículos de tu blog, diagnóstico gratuito (primera reunión), gancho de regalo, servicios con campañas concretas...
- Guest posting
- Webinars gratuitos
- Redes sociales y foros

4. EMAIL MARKETING



- ✓ **Objetivo: Crear relaciones, fidelizar y vender**
- ✓ ¿Cómo hacerlo?
 - Enviar el post semanal
 - Regalar recursos gratuitos
 - Resolver pequeñas consultas
 - Pedir feedback
 - Campañas y lanzamientos productos/servicios

No pretendas vender en el primer email

5. NETWORKING



- ✓ **Objetivo: Conseguir colaboradores y leads**
- ✓ ¿Cómo hacerlo?
 - Contactar con referentes y bloggers de tu nicho
 - Acudir a eventos y charlas presenciales
 - Ayudar a colegas. La competencia es sana
 - Crear una red de colaboradores

Selecciona bien a lo que te apuntas

GRACIAS

¿Preguntas?