

Red de contactos para autónomos: Establecer contactos y encontrar clientes

18/10/2023



Trabajar como freelance se ha vuelto una de las formas más populares de comenzar tu aventura en el mundo laboral. Y es que la independencia y libertad que esta modalidad ofrece resulta muy atractiva para muchas personas.

Sin embargo, el ser freelance también implica grandes retos. Aquí tú eres responsable de conseguir proyectos pues si no vendes, simplemente no ganas dinero. Por ello es que existen recursos que se vuelven cruciales para un freelance. Una red de contactos y el networking son un ejemplo ¡Por eso te contaremos más sobre ello!

La importancia de la red de contactos

Explicar [qué es el networking](#) es muy simple pues básicamente se trata de hacer conexiones con otras personas relevantes para tu vida profesional. Si eres diseñador gráfico, por ejemplo, conectar con empresas o con editores de revistas y medios puede ser un buen networking.

La red para contactos para un freelance es como la base de emails de una empresa. Cada nombre representa una oportunidad o posibilidad de venta. Solo imagina que envías mensajes a 1000 contactos y cada uno es un chance de cerrar un trato.

Básicamente, la tarea de prospección es mucho más simple. Tus contactos ya te conocen, a medios o completamente, lo que facilita acercarte a ellos. Además, de estos también pueden recomendarte e incluso, pueden volverte a comprar. Esto significa que puedes obtener más beneficios, con mucho menos esfuerzo si lo comparas con prospectar desde cero.

Consejos para armar una lista de contactos para un freelance

1. Las 3 F

Una de las primeras opciones para armar tu lista de contactos para un freelance desde cero es apostar por las 3F. Y es que, según expertos, Family, Fools and Friends o familia, amigos y tontos son el mejor punto para comenzar.

La cercanía que este tipo de personas ofrece hace que sea mucho más fácil incluirlos en esta lista. Aunque eso sí, recomendamos que solo incluyas personas a las que les puedas vender ¿Para qué quiere un servicio de diseño gráfico tu abuelita de 90 años?

• Estar en los sitios correctos

Otro punto importante es estar en los sitios correctos. Un freelance venderá si está en una plataforma diseñada para

ello. [El éxito de un sitio web para autónomos depende de un equilibrio](#) entre poder llegar a nuevos clientes y retener a los actuales. Por eso es que estos sitios pueden ser un buen punto de partida para comenzar a captar nombres para tu lista.

Aprovechar las mismas analíticas que te dan este tipo de plataformas puede ser una forma rápida de crear una lista de clientes y contactos.

▪ **Apuesta por redes sociales**

Cada vez son más los freelance que encuentran en las redes sociales un aliado estratégico para vender más. Aunque no lo creas, estas pueden ser una buena opción para captar contactos para tu CRM.

Solo piensa el potencial que puede tener reunir el nombre y mail o número de todos aquellos que comentan tu post preguntando por información. Si además, usas las herramientas potenciales como formularios o mensajes de las mismas redes sociales. Es posible crear listas de clientes mucho más robustas y sobre todo, de mejor calidad.

▪ **Un CRM**

Aprender [cómo hacer un CRM en Excel](#), por ejemplo, puede ser una buena forma de llevar esa lista de contactos y clientes más allá. Con un buen CRM podrás llevar un mejor seguimiento, por ejemplo, de los mensajes enviados, las cotizaciones solicitadas y las ventas.

Esto te ayudará a tomar muchas mejores decisiones como, por ejemplo, el cambiar el tiempo de contacto o las ofertas de recompra. De acuerdo con analistas, la información es poder y en un mundo hiper competitivo, tener este tipo de información puede ser la clave. Una lista de contactos mucho más completa hará que, luzcas más profesional.

▪ El papel de las relaciones públicas

Por último, es importante que no desprecies el papel de las relaciones públicas pues al final, estas son la piedra angular de cualquier lista de contactos. Lo que estás construyendo son relaciones públicas con potenciales clientes. Si estas relaciones son sólidas, podrás obtener muchos más resultados de cada nombre en la lista.

Las relaciones públicas pueden venir de muchos lados, por ejemplo, desde internet. Las redes sociales, así como plataformas como LinkedIn pueden ser buenas formas de generar relaciones públicas online. De igual forma, participar en eventos son una buena forma de hacer relaciones públicas, pero de forma presencial.

¿Ahora qué sigue?

Ya que conoces los consejos para crear una lista de contactos y clientes para un freelance, el siguiente paso es ¡Crearla! No necesitas tener cientos de nombres ni un mega CRM para crearla. Puedes comenzar con un Excel con la lista de amigos o tus primeros clientes y así, crecer poco a poco.