

CRUCIALA

DIGITAL ACADEMY



RÚCU PACK STARTER

★ *PARA CONVERTIRTE EN FREELANCER* ★



EBOOK:

***ESTRATEGIA SOBRE CÓMO COBRAR TUS
SERVICIOS Y CÓMO LIDIAR CON LOS RETRASOS
EN LOS PAGOS***

4- COBRANDO TUS SERVICIOS/MODALIDAD

Si hay puntos problemáticos a la hora de emprender, este está en el **top 3** y encabezando la lista.

LO IMPORTANTE DE ESTA TEMÁTICA COMPLEJA ES TENER BIEN ORDENADOS LOS SIGUIENTES CONCEPTOS;

Tu trabajo VALE - Tu conocimiento VALE - Tu tiempo VALE

NO tiene que darte vergüenza o pudor cobrar por lo que hacés, lo que sabés y el tiempo que dedicas en ello y siempre vamos al mismo ejemplo;

¿Una persona va a un local de ropa, se lleva una remera y le dice “Che, te pago después”?, ¡no! Así que NO deben hacer lo mismo con tus servicios.

**DICHO TODO LO DE ARRIBA Y HACIENDO TODO NUESTRO ESFUERZO POR EMPODERARTE,
VAMOS A HABLAR SOBRE LAS FORMAS DE COBRARLE A LOS CLIENTES.**

FECHAS DE COBRO

En caso de ofrecer un servicio mensual, las fechas de cobro se pactan con el cliente al empezar cada servicio.

Puede ser a **principio de mes** (*es lo más recomendado*) o puede ser en la fecha exacta que comenzaste el servicio y repetir esa fecha en cada pago.

Si querés que el cliente te abone todos los principios de mes (*se suele dar un plazo del 1 al 10*) pero empezaste su servicio en otra etapa, podés cobrarle un **proporcional** de los días trabajados y luego organizarte correctamente con las fechas elegidas.

PODÉS ELEGIR DOS FORMAS DE COBRAR;

SI ES UN SERVICIO MENSUAL:

- Cobrar mes adelantado Cuando éramos Agencia, después de malas experiencias respecto a faltas de pago, cobrábamos siempre así.
- Cobrar por mes realizado: esta opción es con la que comenzas normalmente, porque los clientes deben generar confianza como para abonarte sin un trabajo realizado y sin tener recomendaciones.

SI ES UN SERVICIO PUNTUAL

- Cobrar 50% para comenzar el trabajo y 50% una vez finalizado
- Cobrar el 100% una vez finalizado el servicio
- Cobrar el 100% para comenzar el servicio (este punto es igual que el de arriba, si deseas que te abonen con anticipación, necesitas generar confianza y una marca bien posicionada)

FORMAS DE COBRO

Para cobrar de forma online (*por transferencia/mercadopago/etc*), el mundo te exige que seas parte del sistema y blanquear **TODO**. Por ende, deberías estar inscripto/a en **AFIP**, ser monotributista, para que no te surja ningún inconveniente a futuro.

Además, ¡atentis!, todo lo que ingresa en tu cuenta bancaria, **DEBE** estar justificado. ¿Cómo lo justificas? **FACTURANDO**.

*podés ir por la vida recibiendo pagos sin facturar o a través de una caja de ahorro (*para cobrar tenés que tener cuenta corriente*) y que no pase nada, pero un día a alguien le puede saltar la ficha (*en Rúcu nos pasó*)

NO SE OLVIDEN QUE CUANDO FACTURAN, NO COBRAN EL 100% DEL PAGO, PORQUE EL SISTEMA LES SACA PORCENTAJES.

También tengan en cuenta que si cobran a través de transferencia bancaria, el banco, **ADEMÁS DE TODO**, les cobra **ingresos brutos + el mantenimiento** de cuenta mensual que suele ser bastante alto en bancos privados.

Toda esta información es muy importante a la hora de calcular sus ingresos. porque además si vas a ser la persona responsable de cobrar todo lo que ingresa en el proyecto, tené en cuenta estos datos cuando dividas los porcentajes de cobro con todo el equipo. porque, volvemos a repetir, no cobran el 100% del pago.

Dicho todo esto, pueden cobrar de las siguientes formas;

- Transferencia bancaria / depósito
- Mercado Pago
- Yendo de forma personal a las empresas/negocios (engorroso, pero nadie te saca porcentaje de eso)

Tenemos un taller gratuito llamado "MUNDO FISCAL" en nuestra Rúcu web, donde van a encontrar toda la información para darse de alta en el monotributo, facturar, etc. ¡Aprovechen!

AVISOS DE PAGO

A algunas personas les cuesta **MUCHÍSIMO** cobrarle a sus clientes y eso se puede solucionar automatizando el proceso.

¿CÓMO HABÍAMOS CUÁNDO ÉRAMOS AGENCIA?

- Cada principio de mes enviabamos un mail dando aviso de que nos encontramos en fecha de pago (con corazones y preguntándoles cómo están)
- Si llegabamos al día 10 y el pago no se realizó, enviabamos un mail de aviso de vencimiento en la fecha de pago.
- Si llegabamos al día 10 y el pago no se realizó + no tuvimos ningún tipo de comunicación por parte del cliente, enviabamos un mail de aviso de suspensión del servicio o que nos contacten para charlar sobre la situación.

SI AUTOMATIZAS EL AVISO, TODOS LOS MESES VAN A ESTAR ACOSTUMBRADOS/AS A RECIBIRLO Y ABONARTE. EN CAMBIO, SI NO ENVIAS UN AVISO, TE OLVIDAS, TE DA VERGÜENZA AVISAR, LO HACES EN DIFERENTES FECHAS, NO TENES UNA ORGANIZACIÓN DE LAS ETAPAS DE AVISO, ETC, ES POSIBLE QUE LES CUESTE MUCHÍSIMO ABONARTE.



FECHA LÍMITE DE PAGO

Sí, les va a pasar que los clientes se atrasen con el pago, es “normal”.

Lo importante que tienen que saber es que las pautas sobre los límites se charlan antes de comenzar el servicio, **no después**.

Van a ver que ese punto esta aclarado en nuestro PDF de presupuestos, no dejen nada al azar, ni sorprendan al cliente con reglas que no habías estipulado con anterioridad, porque además pueden darse el lujo y el derecho de imponer la de ellos/as.

Cuentas claras - clientes por siempre.

EXPERIENCIA RUCULA

EN RÚCU, AL COBRAR EL MES CON ANTERIORIDAD, PODÍAMOS TRABAJAR CON MÁS TRANQUILIDAD, YA QUE SI EL CLIENTE NO ABONABA EL SERVICIO, NO COMENZABAMOS EL PRÓXIMO MES Y EL EQUIPO NO TRABAJABA DEMÁS. PERO SOLÍAMOS SER FLEXIBLES CON CLIENTES QUE CONOCÍAMOS Y TENÍAMOS CONFIANZA, MIENTRAS NOS AVISARAN QUE SE ENCONTRABAN CON INCONVENIENTES PARA ABONAR, PODÍAMOS DAR UNA POSIBILIDAD DE QUE LO HAGAN HASTA 20 DÍAS DESPUÉS.

LAMENTABLEMENTE HEMOS TENIDO MALÍSIMAS EXPERIENCIAS CUANDO COBRÁBAMOS A MES VENCIDO. MUCHOS CLIENTES HAN DESAPARECIDO POR COMPLETO, CON TODO NUESTRO TRABAJO HECHO. TENGAN CUIDADO CON ESTO, PUEDE AFECTARLES FUERTEMENTE LA SALUD FÍSICA Y UNA POSIBLE CRISIS, ¡QUE NO SUCEDA! LO IMPORTANTE ES DARSE CUENTA QUE ESE CLIENTE YA NO VALE LA PENA Y SEGUIR ADELANTE. NO TE QUEDES ENGANCHADO/A CON UN PAGO QUE DE SEGURO NO SE VA A REALIZAR O NO HAY INTENCIONES DE QUE ESO SUCEDA EN LO INMEDIATO.

AUMENTO DEL PRESUPUESTO

Vivimos en un país con inflación, así que es importante que vos ya planteés desde el principio cuándo se va a realizar el ajuste de presupuesto.

Cuando vean **nuestro PDF de “Propuestas”** van a ver que especificamos nuestro aumento cada 6 meses.

SIEMPRE van a estar en desacuerdo con los aumentos, pero si ya lo planteas desde el principio, no vas a encontrarte con mayores inconvenientes al hacer, **¡pero siempre desde el principio hacé el aviso!**

LIDIAR CON LOS RETRASOS EN LOS PAGOS

¡Ay, qué temón este!

De un momento a otro el cliente no te pagó y tenés que pagarle al equipo, cubrir los gastos del mes y las inversiones que decidiste hacer...todo se derrumba en un micro segundo

PERO ACÁ ESTAMOS PARA SOSTENERTE, ¿SÍ?

EXPERIENCIA RÚCULA

EN LA AGENCIA TENÍAMOS FORMAS PARA AFRONTAR ESTA PROBLEMÁTICA ENORME CON PEQUEÑAS ESTRATÉGIAS, PORQUE EL SECRETO DE EMPRENDER ES SIEMPRE ESTAR UN PASO ADELANTE Y QUE NADA TE AGARRE DE SORPRESA, HAY QUE TRABAJAR CON LOS POSIBLES E HIPOTÉTICOS PEORES ESCENARIOS.

YA HABLAMOS SOBRE TENER UN COLCHONCITO DE PLATA PARA HACERLE FRENTE A ESTOS MOMENTOS, PERO SABEN QUE ACÁ TRABAJAMOS CON LA REALIDAD. A VECES ESA PLATA LA TUVIMOS QUE USAR PARA OTRA COSA QUE SURGIÓ Y NOS QUEDAMOS EN CERO DE VUELTA.
¡NOS PASÓ INCONTABLES VECES!



BUENO, VAMOS CON UN LISTADO DE LAS POSIBILIDADES QUE TIENEN PARA ÉSTAS “CRISIS”;

o Comunicación con el equipo:

Primero tienen que avisarle al equipo con anticipación que estas cosas pueden pasar y que necesitas, si eso sucede, empaticen y entiendan el estado de los pagos.

La comunicación y buena relación con tu equipo es inmensamente importante (si es que trabajan con equipos)

A nuestro equipo lo mantenemos actualizado con mails sobre cada situación drástica que sucede en la Agencia.

Tengan en cuenta que ustedes no son una empresa, son todos freelancers que dependen de cada pago.

o Servicios a corto plazo y de emergencia:

En la Agencia nos basábamos en brindar servicios mensuales de redes sociales, ¡pero! tenemos otros servicios que son nuestros “caballitos de batalla” y que nos salvan las papas. Por ejemplo; diseño de logotipo, diseño de piezas gráficas para instagram, etc. En caso de vernos complicadxs con los pagos, generamos una campaña con estos servicios y podemos cubrir los costos. Estos servicios no los ofrecemos con constancia, ni son aquellos que se destacan en la Agencia (porque no son los principales), pero es ese “ingreso extra” necesario en caso de falta de pago de clientes mensuales.

- **Descuentos y beneficios:**

Tienen que activar el modo “50%-30%-20% de descuento” (y que sea real obvio) o campañas específicas de sus servicios. Además de ayudar a su proyecto económicamente con esos ingresos, ayudan a emprendimientos que no podían acceder a ellos. ¡Todxs ganan!

- **Campañas a un público determinado:**

Retomando el punto anterior, pueden realizar campañas hiper, recontra, re dirigidas a un público específico, brindándoles un beneficio súper particular a ellxs.

Por supuesto todo siempre debe ser de servicios a corto plazo, porque el objetivo es cubrir los costos de ese mes.

Si ofrecen hiper descuentos en sus servicios a largo plazo, pueden terminar trabajando **MUCHÍSIMO** por muy poco ingreso y eso es una **posible crisis**.

Lo importante para que no sucedan retrasos en los pagos, es que el cliente te tenga como prioridad. Por eso es necesario que siempre estés presente con una comunicación constante, cumplas con las fechas de entrega y objetivos, propongas nuevas ideas para el trabajo diario con constancia, lo/la trates con cordialidad y él/ella empatice con vos.

SI LA FALTA DE PAGO SE REPITE CADA MES, LISA Y LLANAMENTE: ESE CLIENTE NO ES PARA VOS.





Llegamos al final de este ebook que te brinda un
panorama sobre el universo PAGOS y su
complejidad

Te volvemos a repetir para tu tranquilidad, la
experiencia hace al maestro/a

