

Aventuras y desventuras de dos emprendedores digitales. O cómo vivir de WordPress.



¿Pero tú crees de verdad que se puede vivir del desarrollo web para WordPress...



¿Pero tú crees de verdad que se puede vivir del desarrollo web para WordPress...

...alma de cántaro?



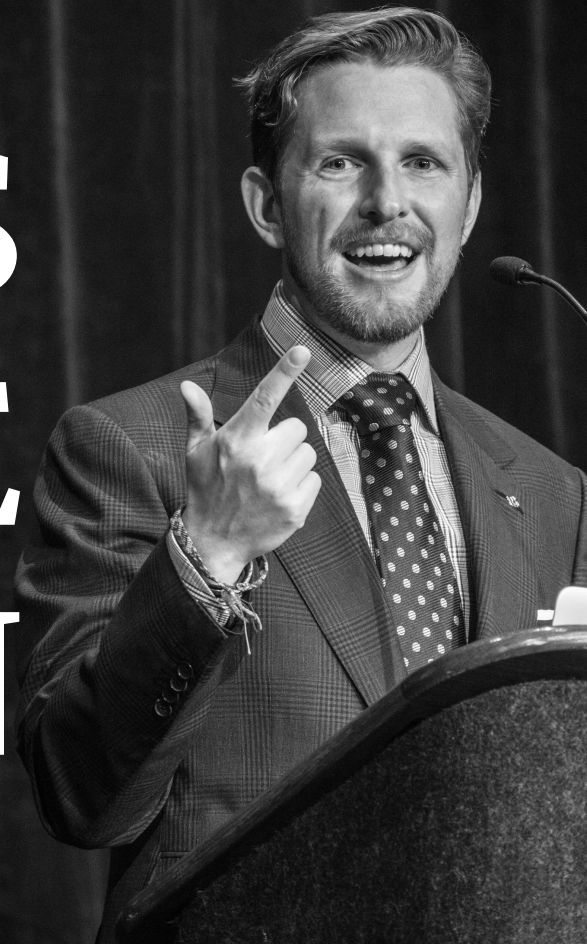
YES



YES
WE



YES
WE
CAN



WORDCAMP
IRUN 2018
2-3 junio

Nosotros llevamos desde el año
2005 viviendo de ello.



Nosotros llevamos desde el año
2005 viviendo de ello.

Somos una prueba, pero no los
únicos.

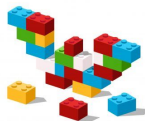


¿Quién de los presentes
vive de WordPress de
alguna manera?



No tengas miedo a
emprender con
WordPress.





WORDCAMP
IRUN 2018

2-3 junio

10 Consejos que queremos compartir contigo.

(Si te vas a liar con esto del
emprendimiento con WordPress)



1 Tiempo o dinero.

Si estás comenzando seguramente tendrás más tiempo que dinero, así que empléalo bien:

Crea un blog.

Aprende, fórmate.

Promociona tu negocio en redes y personalmente.

Ve a eventos, socializa.

Nunca tendrás tanto tiempo para ello como ahora.



2 Valora tu tiempo.

Marca un precio/hora por tu tiempo. Establece un equilibrio.

Cobra siempre, al menos, una parte por adelantado.

No tengas miedo a decir lo que cobras.

No pierdas tiempo. Envía primero un presupuesto estimado.

Ofrece a tus clientes paquetes de horas, planes mensuales o consultorías.



2 Valora tu tiempo.

Detalla en la factura los trabajos que realizas de forma gratuita.

Sigue un horario. Y divídelo en tareas (Técnica 90-60-90)

Diferencia entre lo importante y lo urgente.

Plantéate el uso del teléfono.

No uses WhatsApp.



BONUS:

Descarga nuestro presupuesto tipo y úsalo, mejóralo y compártelo de nuevo con quien lo necesite.

<https://goo.gl/QgbRLa>

Bajo Licencia GNU GPL



3 Sé legal.

No seas “Piratilla”. Compra los temas o plugins comerciales que uses. Esto dirá mucho de ti.

Legalízate. En cuanto puedas pon tu negocio al día y cumple la Ley.

Mejor una SL que autónomo.

Cumple el RGPD, la LSSI, incluye datos de contacto en tu sitio web.

No uses themes que te impidan o dificulten ser legal.



3 Sé legal.

Todo por escrito.

No acuerdes nada por teléfono, Skype o en persona.

Y si acuerdas algo por teléfono, en persona, Skype o cualquier otro medio que no registre texto, envía más tarde un resumen escrito de lo acordado.

Las palabras se las lleva el viento.



4

Aprende a decir NO.

Si un proyecto o trabajo no te interesa, porque te van a pagar poco o simplemente no lo veas claro. Di No.

No pasa NADA y además te valorarás como profesional.

Huye de los clientes TÓXICOS. Te dan mucho trabajo y poco dinero.

Sé dueño de tu tiempo. No aceptes que terceras empresas o clientes te impongan un horario o incluso tus descansos.



5 Sé previsor/a

Trata a tu negocio como un socio más. Resérvale un porcentaje de tus ingresos. Te hará falta.

Guarda un porcentaje para futuras renovaciones de material informático. Te alegrarás de haberlo hecho.

Asegura tu negocio, el hardware, etc.

No trabajes para uno o dos grandes clientes. Es pan para hoy y hambre para mañana.



6 Especialízate.

Especialízate en un tema (theme) que se use mucho, un plugin, servicios relacionados con WordPress, una forma de trabajo o desarrollo.

Marcarás la diferencia.

Y conseguirás muchos clientes.



7 Comparte.

En el mundo WordPress te beneficiarás de mucho trabajo desinteresado de otras personas.

Devuelveles el favor.

Colabora traduciendo o desarrollando temas o plugins, métele mano al core u ofrece charlas compartiendo lo que sabes.



7 Comparte.

O crea una comunidad local ¿por qué no?

Te parecerá increíble pero si compartes, si das, recibes y recibes mucho.

Más de lo que das.



8

Habla de lo que haces.

Aunque tengas un montón de clientes, sigue promocionándote, nunca se sabe cuándo llegarán las vacas flacas.

Habla de lo que haces con todo el mundo, te sorprenderás de las oportunidades de negocio que pueden surgir.

Pero no seas spammer.



8

Habla de lo que haces.

Si hablas de lo que te gusta conseguirás sinergias y/o socios que te aporten valor.

Rodéate de gente positiva, emprendedora y trabajadora.



BONUS 2:

Crea una lista de correos, un boletín o newsletter.

Ya. Hoy. Ahora.

Pero...

IMPORTANTE: No uses tu gestor de emails para enviar a tu lista de suscriptores.



9 Cuídate.

Aliméntate sano.

Que además es más barato que alimentarte a base de precocinados o comida para llevar.

Cuidado con el azúcar y la cafeína. No sigas ese estereotipo.



9 Cuídate.

Haz ejercicio. Hoy. Ya.

Si sigues una vida sedentaria, con el paso de los años tendrás problemas de salud que puedes prevenir si al menos caminas un poco cada día.



10 Haz felices a tus clientes.

Este es el consejo más importante.

Si lo que haces consigue que tus clientes sean felices, mejoren su vida, jamás te faltará trabajo.

Si transmites esa felicidad, esa intensidad y motivas a tus clientes, no tendrás que venderles nada.

Y tú disfrutarás al hacerlos felices.



10 Haz felices a tus clientes.

Dales siempre un poco más de lo que pagan.

Sé honesto y no aceptes un proyecto solo por dinero.

Aconseja a tu cliente si crees que su proyecto no es viable.



Eskerrik asko!



Mercedes Romero

@[mowomoCOM](#)
www.mowomo.com

Roberto Miralles

@[mowomoCOM](#)
www.mowomo.com

