

El riesgo de ser freelance

Trabajar como freelance conlleva riesgos. El mayor es que no te paguen por tu tiempo, tu trabajo y no te tomen en serio como profesional

Antes de aceptar un proyecto un freelance debería meditar los pros y los contras. En ocasiones la necesidad de trabajar puede llevar a tomar una mala decisión.

Las condiciones deben quedar claras. Sobre todo, el tiempo y con él el esfuerzo, que conllevará dicho trabajo. Para evitar así el que nos insistan con un descuento.

Ese tipo de cliente que inicia una conversación donde deja establecido el precio y no se muestra flexible para escuchar el trabajo que implica ese proyecto, no es el adecuado. Con su actitud demuestra poco respeto ante la profesionalidad del freelance.

Un freelance debe establecer sus precios, si aceptamos un precio por debajo de nuestras tarifas no cubriremos los gastos. Se trata de ser coherente y de valorar nuestro trabajo.

Regalar nuestro tiempo sólo nos hará forjarnos una imagen de "baratos" que a la larga nos perjudicará.

Y si hay algo peor que un cliente que regatea es otro que no paga. Huyamos de esas personas que ya se han forjado una fama, la de no pagadores o los que son expertos en buscar excusas para no zanjar su deuda.

Un buen cliente debe tener claro lo que necesita y saber lo que el profesional le puede solucionar.

La fecha de entrega del proyecto

La información que compartirá para hacernos una idea de lo que espera de nosotros

Predisposición para revisar o realizar algún cambio

La noticia [Proyectos que como freelance no deberías aceptar](#) fue publicada originalmente en [Pymes y Autonomos](#) por [Joana Sánchez](#) .

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Finanzas](#) [Telecomunicaciones](#) [Sociedad](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>