

Workshop: De precio a propuesta, todo listo para empezar a vender tu servicio

WORKSHOP DE MARKETING DIGITAL

¿De qué se trata este workshop?

Un espacio práctico para resolver lo real

Este workshop está pensado para quienes ya están aprendiendo Paid Media, pero todavía no saben cuánto cobrar, cómo armar su servicio o cómo presentar una propuesta a un cliente.

No es teoría. Es un espacio donde vamos a resolver esto **paso a paso**, con herramientas que puedes usar desde el primer día.

El problema que resolvemos

- **Sabes hacer Paid Media** pero no sabes cuánto cobrar por ello
- **Tienes el conocimiento** pero no la estructura para venderlo
- **Quieres empezar** pero te frena no saber cómo presentarte

¿Qué vas a lograr?

Al terminar este workshop, tendrás claridad y herramientas concretas para salir a ofrecer tu servicio con confianza.



Definir tu precio con lógica

Aprenderás a calcular lo que vale tu trabajo de forma estructurada, sin improvisar ni adivinar.



Adaptarlo según el cliente

Entenderás cómo ajustar tu tarifa según el tipo de proyecto, cliente y alcance del servicio.



Ordenar tu servicio

Darás estructura a lo que ofreces: qué incluye, qué no incluye y cómo comunicarlo con claridad.



Presentar tu trabajo

Sabrás cómo mostrar tu propuesta de forma profesional y que el cliente la entienda a la primera.

¿Qué incluye?

Este no es un workshop teórico. Vas a trabajar con **herramientas reales** para salir con todo listo al terminar la sesión.

1

Calculadora de honorarios

Plantilla práctica para calcular tu precio basándote en tiempo, servicio y objetivos reales.

2

Estructura de propuesta

Guía clara sobre qué debe tener tu propuesta y cómo presentar tu precio correctamente.

3

Modelo de contrato

Una base profesional para trabajar con clientes con condiciones claras desde el inicio.

Herramienta 01

Calculadora de honorarios

Tu precio, basado en datos reales. No en lo que "parece correcto".

¿Qué hace esta plantilla por ti?



Calcula cuánto cobrar

Introduce tus horas de trabajo, tipo de servicio y costes asociados para obtener un precio justificado.



Elimina la incertidumbre

Deja de adivinar o compararte con otros. Tu precio será el resultado de tu propio análisis.



Adaptable a cada cliente

Puedes ajustarla según el tamaño del proyecto, el presupuesto del cliente o el alcance del trabajo.

Estructura de propuesta

Una buena propuesta no es solo un documento con un precio. Es la primera impresión que un cliente tiene de tu forma de trabajar.

Qué debe incluir

Presentación, diagnóstico, servicios ofrecidos, metodología de trabajo y condiciones generales. Todo en un solo documento claro.

Cómo presentar tu servicio

Aprende a describir lo que haces de forma que el cliente entienda el valor, no solo las tareas.

Cómo mostrar el precio

Hay formas de presentar tu tarifa que generan confianza y hay formas que generan dudas. Te enseñamos la diferencia.

Modelo de contrato

Trabajar sin contrato es trabajar sin red. Un modelo de contrato bien hecho **protege a ambas partes** y establece las reglas del juego desde el principio.

Base profesional lista para usar

Un documento adaptable que puedes personalizar para cada cliente sin empezar desde cero.

Condiciones claras

Alcance del servicio, formas de pago, revisiones incluidas y plazos de entrega definidos.

Evitar problemas futuros

Con las expectativas escritas, se eliminan malentendidos que pueden arruinar una buena relación profesional.



Recuerda

Un contrato no significa desconfianza. Significa profesionalismo. Los mejores clientes lo agradecen.

¿Para quién es este workshop?

Estás aprendiendo Paid Media

Ya tienes conocimientos de campañas, anuncios y gestión de presupuesto, pero aún no has dado el salto a cobrar por ello.

No sabes cuánto cobrar

Has mirado lo que cobra la competencia, pero no tienes claro si eso aplica a ti o cómo justificar tu tarifa.

Quieres ofrecer tu servicio

Tienes ganas de empezar, pero te falta la estructura para presentarte de forma profesional ante un cliente real.

Te cuesta ponerle precio

Sientes que pedir dinero por tu trabajo es incómodo. Aquí vamos a cambiar eso con lógica y herramientas.

Resultado final

Al terminar el workshop, no te vas con más teoría. Te vas con **entregables reales** listos para usar.

Precio definido

Una tarifa calculada, justificada y adaptable según el tipo de cliente y proyecto.



Servicio claro

Lo que ofreces, bien definido: qué incluye, qué no, y cómo comunicarlo.

Base de propuesta

Un documento profesional para presentar tu trabajo a cualquier cliente potencial.



Seguridad para vender

La claridad mental y la estructura para salir a ofrecer tu servicio sin dudar.

"No se trata de encontrar el precio perfecto, sino de tener un precio con sentido y empezar."

La parálisis no viene de no saber. Viene de esperar tener todo perfecto antes de dar el primer paso. Este workshop te da lo que necesitas para **empezar hoy**.