Universidad Iberoamericana Puebla

Repositorio Institucional **http://repositorio.iberopuebla.mx**

Área de Síntesis y Evaluación Diseño Gráfico - ASE

Plan it. Guía para ser freelance

Ramírez Martínez, Andrea

2018-05

http://hdl.handle.net/20.500.11777/3624

http://repositorio.iberopuebla.mx/licencia.pdf

PLANIT

PLAN IT

be freelance

Plan it. A guide about how to be freelance
© 2018, Andrea Ramírez Martínez - Puebla México

Primera edición impresa en México
Mayo 2018

Diseño editorial
Andrea Ramírez Martínez

-

Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta obra bajo cualquier sistema o método –incluidos los electrónicos–, sin el consentimiento previo de su autor.

primero lo primero...

BE.

En esta sección encontrarás herramientas que te ayudarán a conocerte un poco más a ti mismo, para que descubras tu esencia como freelancer, definas objetivos y encuentres el WHY? de tu negocio.

[Relájate, prepara una taza de café y no tengas miedo a expresarte como quieras...]

IKIGAI SPOT

El *ikigai*, es un concepto japonés que significa **razón de vivir** o **razón de ser**. Se puede definir como el **spot** que le da sentido a tu vida y para encontrarlo es necesario una instrospección personal profunda.

El resultado de esta exploración será tu motivo de vivir y del por qué haces las cosas que haces diariamente. Después de descubrirlo es necesario plantear hábitos que te ayuden a guiarte para vivir en plenitud.

El *ikigai* es una intersección entre cuatro componentes: tu pasión, tu vocación, tu misión y tu profesión.

> **En la siguiente página encontrarás un esquema que podrás llenar con tus descubrimientos para definir tu ikigai spot.**

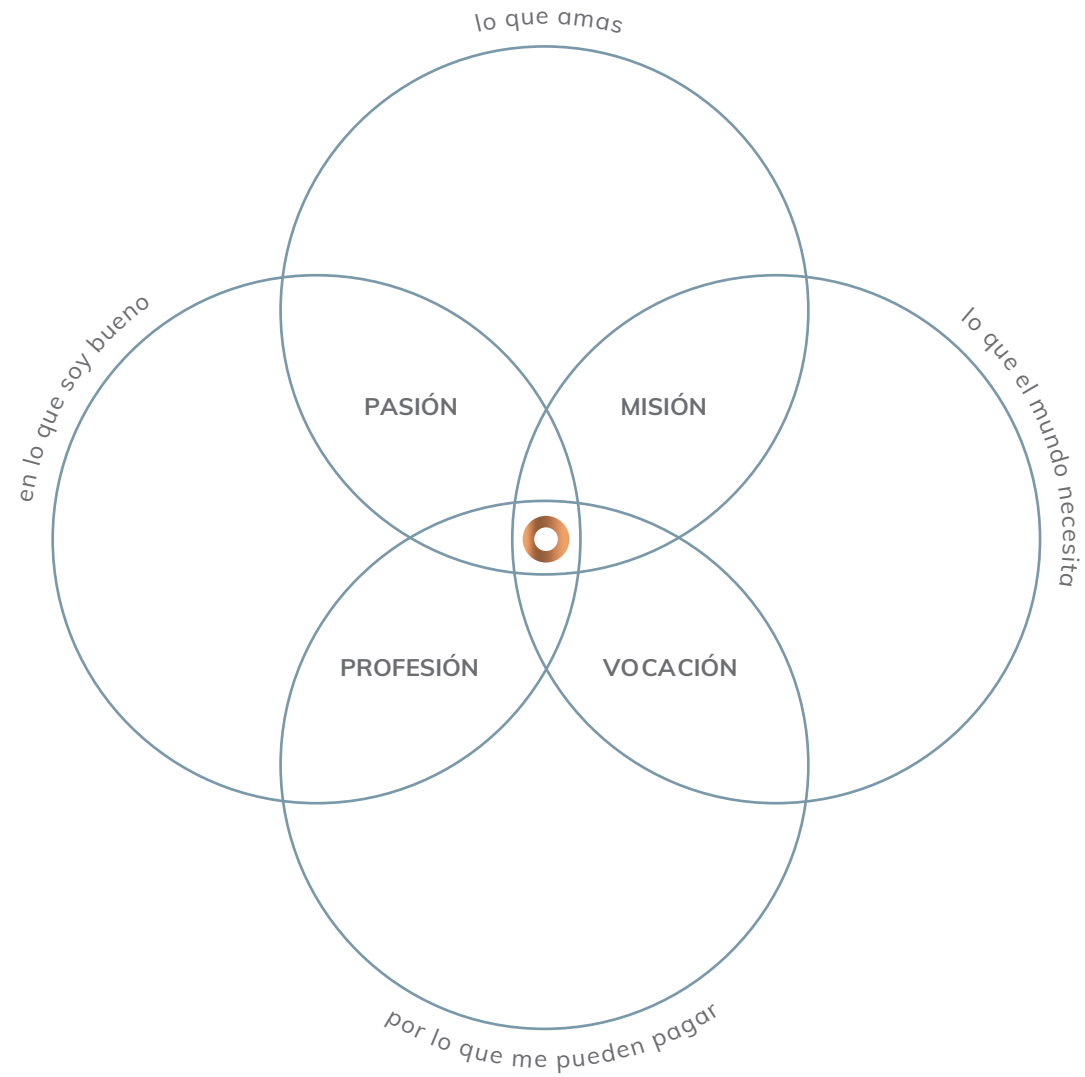
Mi pasión es _____

Mi misión es _____

Mi profesión es _____

Mi vocación es _____

Mi *ikigai* spot es _____



METAS PERSONALES/

¿Alguna vez te has planteado alguna meta y te has preguntado por qué muchas veces no la puedes cumplir?

Después de haber encontrado tu ***ikigai* spot**, piensa en cada uno de sus componentes y de acuerdo a ellos plantéate metas.

Con esta herramienta es imprescindible que logres definir el *WHY* de cada una, pues esto hará que tu objetivo sea mucho más claro y tengas seguridad al momento de tomar decisiones y actuar para alcanzar ese objetivo.

Es importante generar una estrategia personal para poder fusionarla con la profesional más adelante.

> **En la siguientes páginas tendrás un espacio para escribir tus 3 metas más importantes, el por qué, cómo lo lograrás y un action plan.**

La actividad principal que realizo es

Lo que más disfruto de esta actividad es

A goal without a plan is just a wish.
- Antoine de Saint-Exupéry

Meta No. 1

¿Por qué esta meta es importante?

¿Qué necesito para alcanzarla?

Plan de acción:	Fecha límite:	Completado:
1.		☐
2.		☐
3.		☐

Meta No. 2

¿Por qué esta meta es importante?

¿Qué necesito para alcanzarla?

Plan de acción:

Fecha límite:

Completado:

1.

2.

3.

Meta No. 3

¿Por qué esta meta es importante?

¿Qué necesito para alcanzarla?

Plan de acción:

Fecha límite:

Completado:

1.

2.

3.

GOLDEN CIRCLE /

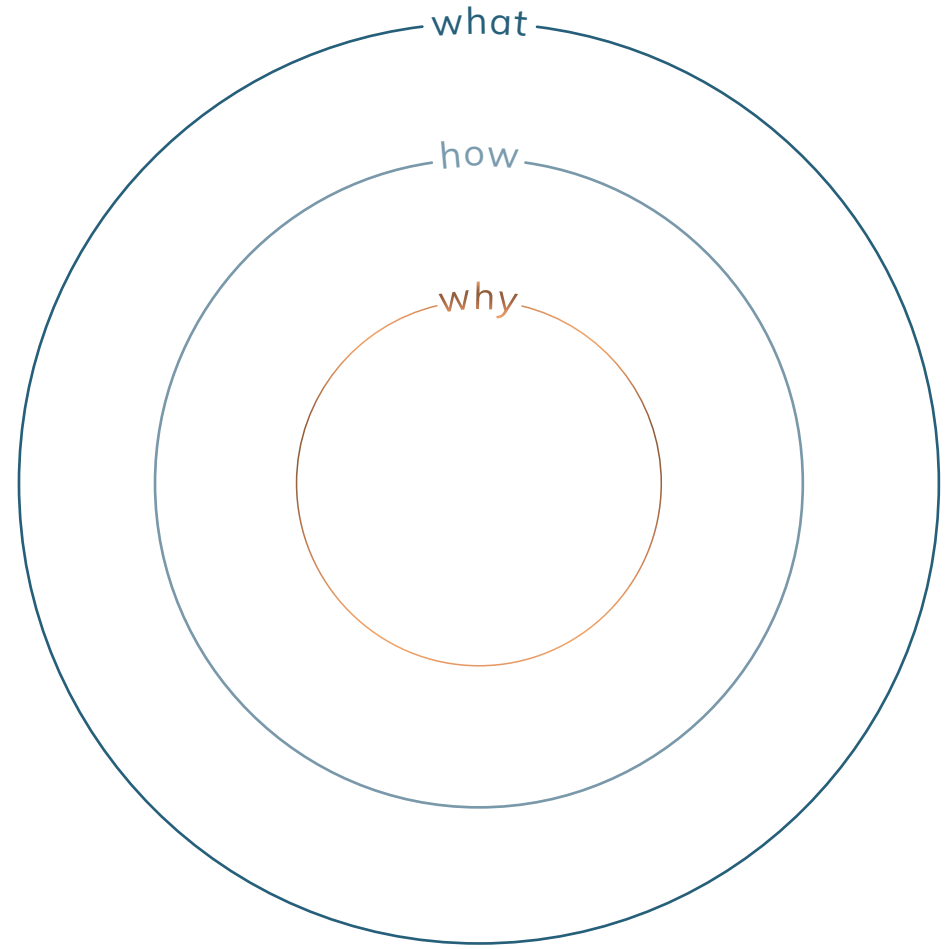
Seguro alguna vez has escuchado sobre el *Golden Circle* y si no, te cuento... Es este sencillo esquema ideado por Simon Sinek, para definir el *WHY*, *HOW* y *WHAT* de una empresa, para comunicar sus creencias, sus pensamientos y sus acciones a un mercado meta. La importancia de crear un *Golden Circle* para ti mismo es porque quieres crear un negocio independiente a partir de tus creencias, de quién eres y de tus metas.

El *Golden Circle* te ayudará a vender tu trabajo desde el *WHY* porque según Sinek "la gente compra el por qué lo haces, no lo que haces". Después de tener tu ***ikigai* spot** definido así como tus metas, puedes armar el *Golden Circle* de tu negocio freelance.

> **En la siguientes páginas podrás visualizar tu Golden Circle.**

Notas:

[Si quieres saber más sobre el Golden Circle de Simon Sinek, escanéa este código QR para ver su TED Talk]



VISION BOARD /

Como creativos, sabemos del impacto que tiene en nuestra mente el visualizar las cosas, para inspirarnos, para descubrirnos, para crear y para perseguir nuestros sueños.

Tu vision board constará de imágenes de lo que quieres lograr como diseñador freelance, esto te ayudará a visualizar aquello que quieres lograr con tu negocio, enfocándote en aquello que te insipire y remita sentimientos positivos acerca de tus metas personales y profesionales.

> **Aquí te dejamos las páginas en blanco para que puedas recortar, pegar, colocar, escribir o dibujar todo lo que incluirá tu vision board para que lo visualices.**

pega aquí tu primera foto

TIME LOG /

Hablemos de productividad... ¿Alguna vez te has preguntado cuánto tiempo inviertes o gastas en ciertas actividades?. Es fácil decir “no me da tiempo” pero es cierto que todos tenemos la misma cantidad de horas al día, es tu decisión saber cómo utilizas tu tiempo diariamente.

Este esquema es un pequeño experimento. Durante 5 días, registrarás en esta tabla cada una de tus actividades diarias, tomando en cuenta el tiempo de inicio y fin de cada actividad. Al final, compararás cuánto tiempo invertiste productivamente y cuánto tiempo gastaste en actividades menos importantes.

> **¡Haz la prueba! Aquí te dejamos las tablas para registrar tu tiempo durante 5 días.**

Pro tip

En las siguientes tablas encontrarás unos recuadros así para que ahí especifíques la importancia de la actividad con estos simples íconos:

! No importante
!! Importante
!!! Muy importante

Notas:

If you can’t measure it, you can’t improve it.
- Peter Drucker

Día No. 1 _____

Actividad:		Hora incio:	Hora fin:	Total tiempo:

Actividad que más tiempo me tomó realizar:

Día No. 2 _____

Actividad:		Hora incio:	Hora fin:	Total tiempo:

Actividad que más tiempo me tomó realizar:

Día No. 3 _____

Actividad:		Hora incio:	Hora fin:	Total tiempo:

Actividad que más tiempo me tomó realizar:

Día No. 4 _____

Actividad:		Hora incio:	Hora fin:	Total tiempo:

Actividad que más tiempo me tomó realizar:

Día No. 5 _____

Actividad:		Hora incio:	Hora fin:	Total tiempo:

Actividad que más tiempo me tomó realizar:

HÁBITOS /

Después de la actividad anterior pudiste darte cuenta de las actividades que realizas diariamente y cuánto tiempo inviertes en ello.

Si regresaras a analizar las tablas podrás identificar ciertas actividades que haces con mayor frecuencia, es decir, tus hábitos que se convierten en tu rutina pues son actividades que repites frecuentemente y a veces de manera inconsciente.

Para que un hábito se forme necesita dos componentes: un ***recordatorio*** (estímulo) y una ***recompensa*** (beneficio después de realizar la acción), los cuales forman una ***rutina*** (acción). A esto se le llama la regla de las 3 R's.

> **En la siguientes páginas visualizarás el esquema de las 3 R's así como unas tablas que te ayudarán a darle seguimiento a tus nuevos hábitos.**

En su libro "*The power of habit*", Charles Duhigg explica la importancia de nuestros hábitos en la vida diaria y cómo funciona el esquema anterior de acuerdo al *loop* neurológico que sucede en nuestro cerebro sobre los hábitos.

[Si quieres saber más sobre este tema, escanéa el código QR]

Revisa las tablas anteriores y escribe aquí, qué hábitos quieres cambiar y cuáles quieres crear, así como su respectivo recordatorio y recompensa.

Hábito por cambiar:

Hábito nuevo:

Mes: _____

Esta tabla te ayudará a visualizar tu evolución durante el mes. Sólo rellana la casilla de cada día si el hábito fue completado.

Hábito:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31

Mes: _____

"You will never change your life until you change something you do daily The secret of your success is found in your daily routine." - John C. Maxwell

Hábito:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31

Mes: _____

"Motivation is what gets you started. Habit is what keeps you going" - Jim Ryun

Hábito:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31

Mes: _____

"We are what we repeatedly do. Excellence, therefore is not an act, but a habit" - Aristotle

Hábito:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31

Mes: _____

"Either you run the day or it runs you" - Jim Rohn

Hábito:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31

Mes: _____

"Time is not refundable; use it with intention." - Unknown

Hábito:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31

PAUSE

IT

[Aquí puedes hacer doodles, pegar stickers, rayar la página, etc... Feel free!]

PLAN.

Esta sección contiene herramientas que te ayudarán a visualizar tu plan de negocios, la propuesta de valor de tu empresa, segmentar tus clientes y saber tus costos.

[Concéntrate y no te frustres con los números, siempre habrá alguien dispuesto a ayudarte...]

METAS PROFESIONALES

En la sección anterior, pudiste definir tus metas personales, ahora te toca pensar en el ámbito profesional y delimitar qué quieres lograr con tu trabajo.

Normalmente pensamos en lo económico pero esto vendrá después. En estas páginas piensa en lo que más te ilusione o te guste de tu profesión, del ámbito en el que estás especializado o de lo que haz trabajado durante mucho tiempo. Después te darás cuenta si tus metas personales y profesionales se complementan y si estás trabajando para alcanzarlas.

> **En la siguientes páginas tendrás un espacio para escribir tus 3 metas más importantes, el por qué, cómo lo lograrás y un action plan.**

Mi profesión es

Lo que más disfruto de mi profesión es

"Don't call it a dream, call it a plan.
- Unknown

Meta No. 1

¿Por qué esta meta es importante?

¿Qué necesito para alcanzarla?

Plan de acción:	Fecha límite:	Completado:
1.		☐
2.		☐
3.		☐

Meta No. 2

¿Por qué esta meta es importante?

¿Qué necesito para alcanzarla?

Plan de acción:

Fecha límite:

Completado:

1.

2.

3.

Meta No. 3

¿Por qué esta meta es importante?

¿Qué necesito para alcanzarla?

Plan de acción:

Fecha límite:

Completado:

1.

2.

3.

METAS FINANCIERAS

Ahora sí, hablemos de dinero... La parte económica es una prioridad en nuestros negocios y por eso es importante fijar metas y llevar un seguimiento de nuestros ahorros.

En la última sección encontrarás más herramientas acerca de este tema pero enfocándose en cada proyecto que realices.

Por el momento, te invito a que pienses en metas a corto, mediano y largo plazo para que tengas en mente lo que quieres lograr y por qué lo quieres lograr.

Al final encontrarás una tabla para visualizar mensualmente los ingresos en tu cuenta de ahorro. ¡Siempre es bueno tener una!

> **A continuación encontrarás un espacio para que anotes tus metas y después tus ahorros.**

Notas:

To bring anything into your life, imagine that it's already there.

- Richard Bach

Meta **corto** plazo

Fecha límite:

¿Por qué esta meta es importante?

Plan de acción:

1.

2.

Meta **mediano** plazo

Fecha límite:

¿Por qué esta meta es importante?

Plan de acción:

1.

2.

Meta ***largo*** plazo

¿Por qué esta meta es importante?

Plan de acción:

1.

2.

Tracker de ahorros mensuales

Mes	Descripción	Cantidad	Saldo total

PERFIL DEL CLIENTE /

Las siguientes tres herramientas, te servirán para armar la propuesta de valor de tu negocio, es decir, lograrás describir los beneficios que pueden esperar tus clientes de los productos o servicios que les ofrezcas.

Estas herramientas están basadas del libro "Diseñando la propuesta de valor" (Deusto, 2011) escrito por Alexander Osterwalder & Yves Pigneur, mediante sus esquemas visuales y divertidos.

Como primer paso, está el segmentar a tus clientes mediante el mapa de perfil del cliente, que se compone de tres áreas: *gains*, *pains* y *jobs*. Claro que te explicaré más a detalle cómo armar este mapa.

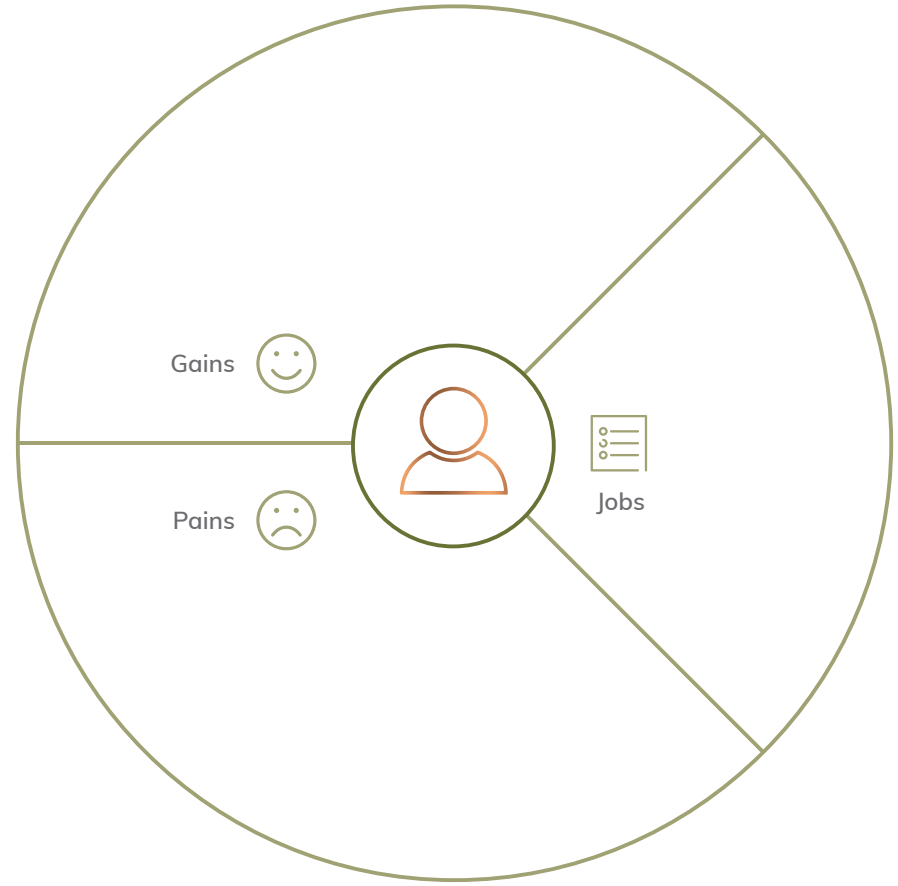
> **En las páginas siguientes podrás armar el primer esquema.**

☞ **Definiciones**

Jobs
Son las actividades que el cliente intenta resolver en su vida personal y laboral tal como él mismo lo expresa. Es la necesidad principal a resolver.

Gains
Describen los resultados que quieren obtener los clientes o los beneficios concretos que buscan. Hay algunas que son necesarias, esperadas, deseadas o una sorpresa. Incluyen la funcionalidad, las alegrías sociales, las emociones positivas y ahorros.

Pains
Son los malos resultados, riesgos y obstáculos relacionados con los trabajos del cliente.



Los *gains* de mi cliente son _____

Los *pains* de mi cliente son _____

Las actividades de mi cliente son _____

MAPA DE VALOR /

El siguiente mapa te ayudará a describir de manera estructurada y detallada las características de tu propuesta de valor para después ser aplicada a tu plan de negocios.

La propuesta de valor en tu negocio será aquello que te diferenciará de los demás y que podrás definir a partir de la segmentación de tu cliente, teniendo conocimientos claros sobre sus verdaderas necesidades y lo que tú como freelance puedes ofrecerle para resolver dichas necesidades. En este mapa visualizarás los gain creators, pain reliever y products and services de tu negocio.

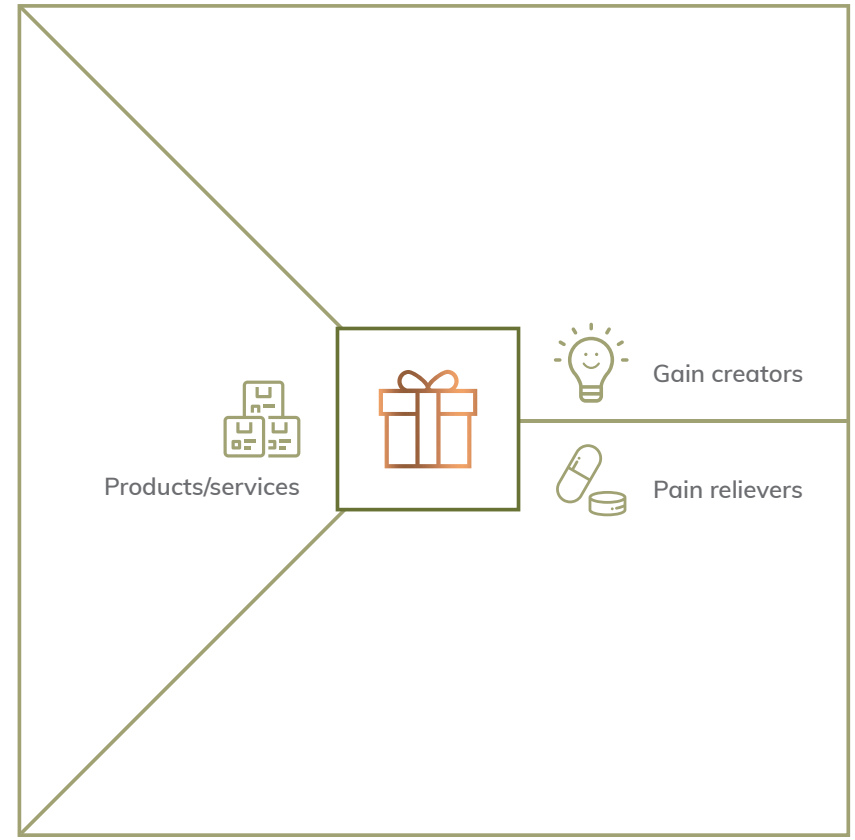
> **En las páginas siguientes podrás armar el segundo esquema.**

Definiciones

Products and services
Es una lista de productos y servicios que podrás ofrecer a tus clientes de acuerdo a tu propuesta de valor. Pueden ser físicos, tangibles, intangibles, digitales o financieros.

Pain relievers
Es la manera en que tus productos o servicios aliviarán las frustraciones (*pains*) de tus clientes. Son soluciones generales que se centran en pocas frustraciones.

Gain creators
Describen cómo tus productos o servicios generan alegría (*gains*) a tus clientes. Son los beneficios y resultados que el cliente espera y desea.



Mis *gain creators* son _____

Mis *pain relievers* son _____

Mis productos y servicios son _____

FIT O ENCAJE

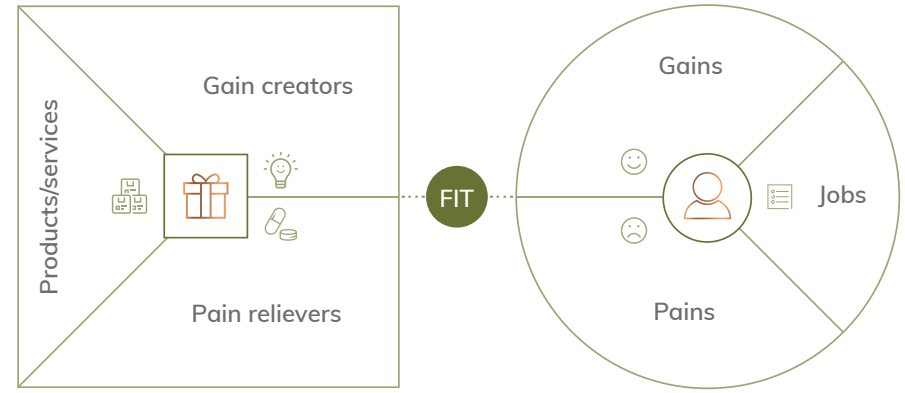
Después de haber complementado los dos esquemas anteriores, te explicaré qué es el "encaje". Este se logra cuando tu mapa de valor coincide con el perfil de tu cliente, cuando tus productos y servicios generan *pain relievers* y *gain creators* que coinciden con las actividades, *pains* o *gains* más importantes para tu cliente.

Es cuando tu cliente está satisfecho con lo que ofreces y cubre todas sus necesidades. Es la más importante para ti, en lo que te tienes que enfocar para mantenerlo y así generes valor en lo que ofreces a tus clientes.

> **En las páginas siguientes visualizarás los dos mapas, el fit y una frase que te ayudará a comunicar tu propuesta de valor.**

Notas:

[Si quieres saber más sobre el libro "Diseñando la propuesta de valor" y sus estrategias para generar un modelo de negocios exitoso, escanéa este código QR]



Mi fit consiste en _____

Ad-libs

Para _____ que quiere _____
cliente

_____ con _____
actividades (jobs) *pain relievers*

ofrecemos _____ con _____
oferta *gain creator*

Ejemplo: Para diseñadores freelancers que quieren lograr autoeficacia laboral y administrar sus proyectos creativos, con herramientas de administración de recursos, ofrecemos un libro guía con estrategias de administración y rewards al completar tareas.

BUSINESS MODEL CANVAS

La última herramienta de la estrategia para definir tu propuesta de valor es tu modelo de negocios. Este esquema propuesto por Osterwalrder y Pigneur, te ayudará a visualizar de manera sencilla, todo aquello que necesitas para tener un negocio exitoso, describiendo detalladamente los elementos de 10 áreas indispensables para ti.

En estas páginas te explicaré de qué trata cada área y en las siguientes páginas encontrarás el esquema para que lo llenes con la información que definiste aquí.

> **Tómate tu tiempo para definir estas áreas, puedes modificarlas las veces que sea necesario, diviértete y descubre el valor de tu negocio.**

Segmentos de clientes
Grupo de personas u organizaciones a las que tu negocio aspira a llegar para generar una propuesta de valor.

Propuestas de valor
Productos o servicios que crean valor para tu segmento de clientes.

Canales
Cómo se comunica tu negocio para ofrecer tu propuesta de valor a los clientes.

Relaciones con los clientes
Qué tipo de relación se establece con tus clientes, cómo se consiguen y se conservan dichos clientes.

Fuentes de ingreso
Derivan de una propuesta de valor exitosa, es cuando el cliente está dispuesto a pagar un precio por dicha propuesta.

Recursos clave
Activos necesarios para ofrecer y entregar tu producto o servicio.

Actividades clave
Actividades más importantes para que funcione tu empresa.

Asociaciones clave
Red de proveedores y socios que aportan a tu empresa de manera externa.

Estructura de costos
Costos que se necesitan para operar un modelo de negocio.

Beneficio
Se resta el total de los costos al de las fuentes de ingreso.

Asociaciones clave

Actividades clave

Recursos clave

Propuesta de valor

Relaciones c/ clientes

Canales

Segmentos de mercado

Estructura de costos

Fuentes de ingresos

COSTOS /

La última parte de esta sección es para que puedas tener un control en cuanto a los costos de tu negocio. Cada tabla tiene un espacio que corresponde a la inversión, gastos y costos de operación para que un negocio funcione. Primero te recomiendo delimitar cuáles serán tus alcances y qué tipo de gastos tendrás que tomar en cuenta para ser laboralmente autosustentable.

Al final de esta guía tienes un espacio de notas para hacer las cuentas que quieras y anotar cualquier trámite, duda, información y otros datos que necesites.

> **Utiliza estos esquemas para guiarte y dividir los gastos que tienes en mente para tu negocio.**

Costos de instalación
TOTAL:

Costos fijos mensuales
TOTAL:

Costos variables
TOTAL:

Costos de administración
TOTAL:

Costos de operación
TOTAL:

PAUSE

IT

[Aquí puedes hacer doodles, pegar stickers, rayar la página, etc... Feel free!]

DO.

Esta sección es la indicada para llevar un seguimiento de productividad, gestión y finanzas de cada uno de tus proyectos. Tienes espacio para planearlo de lo general a lo particular.

[Espero disfrutes venir aquí a registrar cada uno de tus proyectos y que estas herramientas te sean útiles para ser más productivo...]

Proyecto

Fecha de inicio

Tiempo estimado

Cliente

Fecha límite

Motivaciones clave

- ☐
- ☐
- ☐

Tareas principales

- ☐
- ☐
- ☐

	Urgente	No urgente
Importante		
No importante		

Pagos

Total

Fecha límite

Exhibiciones	Fecha	Pago	Saldo	R	T
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐

Review final

	si	no
Cumplí con los tiempos de entrega	☐	☐
Realicé las actividades en los tiempos estimados	☐	☐
Detecté errores en mi proceso de gestión	☐	☐
Mi cliente se retrasó en algún pago	☐	☐
Logré los objetivos generales del proyecto	☐	☐

Nivel de éxito

100%
80%
60%
40%
20%
10%
5%

¿Cuál fue mi nivel de productividad en este proyecto?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Tareas

Inicio:
Fin:
Listo
Pomodoros (25 mins)

Inicio:
Fin:
Listo
Meta Actual

Inicio:
Fin:
Listo
Meta Actual

Inicio:
Fin:
Listo
Meta Actual

Inicio:
Fin:
Listo
Meta Actual

Inicio:
Fin:
Listo
Meta Actual

Inicio:
Fin:
Listo
Pomodoros (25 mins)

Inicio:
Fin:
Listo
Meta Actual

Inicio:
Fin:
Listo
Meta Actual

Inicio:
Fin:
Listo
Meta Actual

Inicio:
Fin:
Listo
Meta Actual

Inicio:
Fin:
Listo
Meta Actual

¿Qué son 'pomodoros'?

Es un método de gestión de tiempo que consiste en dividir el tiempo en lapsos de 25 minutos [estos son los pomodoros] separados por pausas para descansar durante 5 minutos y se repite el ciclo. En 'meta' defines cuántos pomodoros quieres realizar para esa tarea y en 'actual' registras cuántos pomodoros llevaste acabo al final.

Proyecto

Fecha de inicio

Tiempo estimado

Cliente

Fecha límite

Motivaciones clave

- ☐
- ☐
- ☐

Tareas principales

- ☐
- ☐
- ☐

	Urgente	No urgente
Importante		
No importante		

Pagos

Total

Fecha límite

Exhibiciones	Fecha	Pago	Saldo	R	T
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐

Review final

	si	no
Cumplí con los tiempos de entrega	☐	☐
Realicé las actividades en los tiempos estimados	☐	☐
Detecté errores en mi proceso de gestión	☐	☐
Mi cliente se retrasó en algún pago	☐	☐
Logré los objetivos generales del proyecto	☐	☐

Nivel de éxito

100%
80%
60%
40%
20%
10%
5%

¿Cuál fue mi nivel de productividad en este proyecto?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Tareas

	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Pomodoros (25 mins)	!!!	Pomodoros (25 mins)	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!

Proyecto

Fecha de inicio

Tiempo estimado

Cliente

Fecha límite

Motivaciones clave

- ☐
- ☐
- ☐

Tareas principales

- ☐
- ☐
- ☐

	Urgente	No urgente
Importante		
No importante		

Pagos

Total

Fecha límite

Exhibiciones	Fecha	Pago	Saldo	R	T
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐

Review final

	si	no
Cumplí con los tiempos de entrega	☐	☐
Realicé las actividades en los tiempos estimados	☐	☐
Detecté errores en mi proceso de gestión	☐	☐
Mi cliente se retrasó en algún pago	☐	☐
Logré los objetivos generales del proyecto	☐	☐

Nivel de éxito

100%
80%
60%
40%
20%
10%
5%

¿Cuál fue mi nivel de productividad en este proyecto?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Tareas

	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Pomodoros (25 mins)	!!!	Pomodoros (25 mins)	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!

Proyecto

Fecha de inicio

Tiempo estimado

Cliente

Fecha límite

Motivaciones clave

- ☐
- ☐
- ☐

Tareas principales

- ☐
- ☐
- ☐

	Urgente	No urgente
Importante		
No importante		

Pagos

Total

Fecha límite

Exhibiciones	Fecha	Pago	Saldo	R	T
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐

Review final

	si	no
Cumplí con los tiempos de entrega	☐	☐
Realicé las actividades en los tiempos estimados	☐	☐
Detecté errores en mi proceso de gestión	☐	☐
Mi cliente se retrasó en algún pago	☐	☐
Logré los objetivos generales del proyecto	☐	☐

Nivel de éxito

100%
80%
60%
40%
20%
10%
5%

¿Cuál fue mi nivel de productividad en este proyecto?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Tareas

	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Pomodoros (25 mins)	!!!	Pomodoros (25 mins)	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!

Proyecto

Fecha de inicio

Tiempo estimado

Cliente

Fecha límite

Motivaciones clave

- ☐
- ☐
- ☐

Tareas principales

- ☐
- ☐
- ☐

	Urgente	No urgente
Importante		
No importante		

Pagos

Total

Fecha límite

Exhibiciones	Fecha	Pago	Saldo	R	T
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐

Review final

	si	no
Cumplí con los tiempos de entrega	☐	☐
Realicé las actividades en los tiempos estimados	☐	☐
Detecté errores en mi proceso de gestión	☐	☐
Mi cliente se retrasó en algún pago	☐	☐
Logré los objetivos generales del proyecto	☐	☐

Nivel de éxito

100%
80%
60%
40%
20%
10%
5%

¿Cuál fue mi nivel de productividad en este proyecto?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Tareas

	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Pomodoros (25 mins)	!!!	Pomodoros (25 mins)	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!

Proyecto

Fecha de inicio

Tiempo estimado

Cliente

Fecha límite

Motivaciones clave

- ☐
- ☐
- ☐

Tareas principales

- ☐
- ☐
- ☐

	Urgente	No urgente
Importante		
No importante		

Pagos

Total

Fecha límite

Exhibiciones	Fecha	Pago	Saldo	R	T
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐

Review final

	si	no
Cumplí con los tiempos de entrega	☐	☐
Realicé las actividades en los tiempos estimados	☐	☐
Detecté errores en mi proceso de gestión	☐	☐
Mi cliente se retrasó en algún pago	☐	☐
Logré los objetivos generales del proyecto	☐	☐

Nivel de éxito

100%
80%
60%
40%
20%
10%
5%

¿Cuál fue mi nivel de productividad en este proyecto?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Tareas

	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Pomodoros (25 mins)	!!!	Pomodoros (25 mins)	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!

Proyecto

Fecha de inicio

Tiempo estimado

Cliente

Fecha límite

Motivaciones clave

- ☐
- ☐
- ☐

Tareas principales

- ☐
- ☐
- ☐

	Urgente	No urgente
Importante		
No importante		

Pagos

Total

Fecha límite

Exhibiciones	Fecha	Pago	Saldo	R	T
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐

Review final

	si	no
Cumplí con los tiempos de entrega	☐	☐
Realicé las actividades en los tiempos estimados	☐	☐
Detecté errores en mi proceso de gestión	☐	☐
Mi cliente se retrasó en algún pago	☐	☐
Logré los objetivos generales del proyecto	☐	☐

Nivel de éxito

100%
80%
60%
40%
20%
10%
5%

¿Cuál fue mi nivel de productividad en este proyecto?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Tareas

	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Pomodoros (25 mins)	!!!	Pomodoros (25 mins)	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!

Proyecto

Fecha de inicio

Tiempo estimado

Cliente

Fecha límite

Motivaciones clave

- ☐
- ☐
- ☐

Tareas principales

- ☐
- ☐
- ☐

	Urgente	No urgente
Importante		
No importante		

Pagos

Total

Fecha límite

Exhibiciones	Fecha	Pago	Saldo	R	T
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐
				☐	☐

Review final

	si	no
Cumplí con los tiempos de entrega	☐	☐
Realicé las actividades en los tiempos estimados	☐	☐
Detecté errores en mi proceso de gestión	☐	☐
Mi cliente se retrasó en algún pago	☐	☐
Logré los objetivos generales del proyecto	☐	☐

Nivel de éxito

100%
80%
60%
40%
20%
10%
5%

¿Cuál fue mi nivel de productividad en este proyecto?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Tareas

	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Pomodoros (25 mins)	!!!	Pomodoros (25 mins)	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!
	Inicio: Fin:	Listo	Inicio: Fin:	Listo
	Meta Actual	!!!	Meta Actual	!!!

Notas

PLAN IT
a guide about how to be freelance.

Notas

PLAN IT
a guide about how to be freelance.

Notas

PLAN IT
a guide about how to be freelance.

Notas

PLAN IT
a guide about how to be freelance.

Notas

PLAN IT
a guide about how to be freelance.

Notas

PLAN IT
a guide about how to be freelance.

be freelance