



GUÍA GRATUITA

# Dejá de vender tu talento una sola vez

Dos formas de generar un ingreso nuevo con lo que ya sabés hacer, sin dejar tu forma de trabajar de siempre.

# El problema no es tu talento. Es cómo lo vendés.

Si sos arquitecto, seguramente ya te pasó esto. Cada cliente nuevo arranca de cero: otra reunión, otra propuesta, otro presupuesto armado a mano. Tu conocimiento no cambia de un proyecto a otro, pero la forma en que lo vendés te obliga a actuar como si sí cambiara.

Hay dos formas de generar un ingreso nuevo sin sumar más horas a tu semana: licenciar proyectos que ya hiciste, o armar un servicio nuevo pensado para venderse solo, sin que dependa de tu tiempo. Esta guía te muestra las dos.

Arranquemos por la más simple: lo que ya tenés guardado.

# Lo que ya construiste también puede generar ingresos

Tu estudio probablemente tiene, guardados en una carpeta o en un backup, proyectos que ya diseñaste para algún cliente puntual. Invertiste tiempo, trabajo y lo más valioso que tenés, tu criterio. Y una vez entregados, esos proyectos quedaron ahí, sin generar nada más.

Pensá en cualquier otro oficio creativo. Un escritor escribe un libro una vez y lo vende miles de veces. Un músico graba una canción una vez y cobra cada vez que alguien la escucha. La arquitectura es de las pocas disciplinas donde el trabajo se hace una sola vez y solo lo puede usar una sola persona.

En AVALA podés subir esos proyectos ya terminados y licenciarlos. No los vendés, conservás la propiedad intelectual, y cobrás cada vez que alguien paga por usarlos. El mismo trabajo, pagado tantas veces como aparezcan interesados.

## LO QUE NO CAMBIA

Seguís trabajando como siempre con tus clientes de siempre, con tus proyectos a medida, uno a uno. AVALA no reemplaza eso. Se suma como un canal más, con el trabajo que ya hiciste, sin que tengas que tocar nada de lo que ya tenés armado.

## Armar un servicio nuevo, pensado para venderse solo

Licenciar lo que ya hiciste es el camino más simple. Pero hay otro: tomar algo que sabés hacer bien y convertirlo en un servicio con precio fijo, que alguien pueda contratarte sin necesitar media hora de reunión para entender qué incluye.

En plataformas como Fiverr o Upwork, cualquiera sin matrícula vende "servicios de arquitectura" al precio que sea, compitiendo por ver quién cobra menos. Vos no tenés por qué entrar en esa pelea. La diferencia entre vender tu tiempo y vender un producto no pasa tanto por el precio. Pasa por cómo lo presentás.

Las próximas páginas te llevan por los cinco pasos para armar el primero.

# 01

## Elegí un servicio que ya repetís

No hace falta que inventes nada nuevo. Pensá en lo que ya hiciste: ¿qué tarea técnica repetiste más de tres veces este último año, de una forma parecida cada vez?

Puede ser adaptar un proyecto a otra normativa, calcular una estructura, armar un cómputo y presupuesto, o levantar los planos de una obra existente. Si ya lo hiciste varias veces, el método ya lo tenés. Solo falta ponerlo en un paquete.

### EJERCICIO

Anotá tres tareas técnicas que repetiste este año. De esas tres, elegí la que menos cambia de un cliente a otro. Esa es la mejor candidata para productizar primero.

# 02

## Definí el alcance, con límites claros

Acá está la parte que más cuesta, y también la que más vale: decidir qué incluye tu servicio y, sobre todo, qué no incluye.

Un servicio sin límites claros termina cobrándose por hora de todas formas, aunque le pongas un precio fijo, porque cualquier imprevisto termina sumándose como "parte del trabajo". Ponerle un límite te protege a vos y le da claridad a quien te contrata.

### EJEMPLO

**Incluye:** revisión de un proyecto existente contra la normativa local, informe de los cambios necesarios, una ronda de ajustes.

**No incluye:** rediseño completo, cálculo estructural, trámites ante el municipio.

# 03

## Ponele precio fijo y plazo cerrado

Calculá cuánto tiempo te lleva hoy, a tu ritmo normal, con la experiencia que tenés, y multiplicalo por tu tarifa real. No la que pensás que "deberías" cobrar, la que de verdad cobrarás.

Sumale un margen de entre el 20 y el 30 por ciento para los imprevistos razonables que puedan surgir dentro de lo que ya definiste. Ese número es tu precio fijo. Con el plazo hacé lo mismo: contá los días que realmente te toma, no los que te gustaría que te tomara.

### **POR QUÉ IMPORTA**

Un precio fijo le saca al cliente el miedo más común: no saber cuánto le va a terminar costando. Y ese miedo es justo el que más frena a alguien de contratar a una persona que no conoce, en otro país.

# 04

## Escribilo como una ficha de producto

Una sola página: qué es, qué incluye, qué no incluye, precio, plazo, y qué necesitás del cliente para arrancar (planos, fotos, documentación).

Nada de esto es definitivo, lo vas a ir ajustando con los primeros clientes. Pero necesitás algo escrito para poder mandarlo, en vez de tener que explicarlo de nuevo cada vez.

### EJERCICIO

Escribí la ficha de tu servicio en una sola página. Si no te entra en una página, probablemente el alcance todavía es demasiado amplio. Volvé al paso dos.

# 05

## Mostrá por qué confiar en vos a distancia

Si vas a ofrecerle este servicio a gente de otros países, el precio fijo le resuelve el miedo al costo, pero no el miedo a confiar en vos. Nadie te vio trabajar todavía.

Esto se resuelve con cosas simples: dos o tres ejemplos reales de tu trabajo (podés anonimizarlos si hace falta), tu matrícula a la vista, y estar presente de forma constante en un solo lugar, como LinkedIn, donde la gente pueda ver cómo pensás antes de escribirte.

### **PARA RECORDAR**

No necesitás ser famoso. Necesitás que se pueda confirmar quién sos y qué hiciste.

# Esto es exactamente lo que armamos en AVALA

Un lugar donde arquitectos de cualquier país de habla hispana licencian los proyectos que ya hicieron, sin dejar de trabajar como siempre con sus clientes de toda la vida, y además pueden ofrecer servicios como el que acabás de diseñar.

Todavía estamos en etapa temprana, construyendo esto con los primeros arquitectos que se quieren sumar. Si te interesa ser parte desde ahora, te espero del otro lado.

**Quiero sumarme a la comunidad AVALA**

