



BUSINESS

Karma

MANIFIESTO FREELANCE

El objetivo
del trabajo
no es ser
rico.



Es decir, que ni tengo un lambo ni quiero un lambo.

Si amigx, se puede trabajar horas y horas en Marketing B2B sin tener como objetivo comprarse un coche de lujo y una casa en Andorra. ¿Podría lograrlo? Evidentemente que si, pero no es el objetivo.

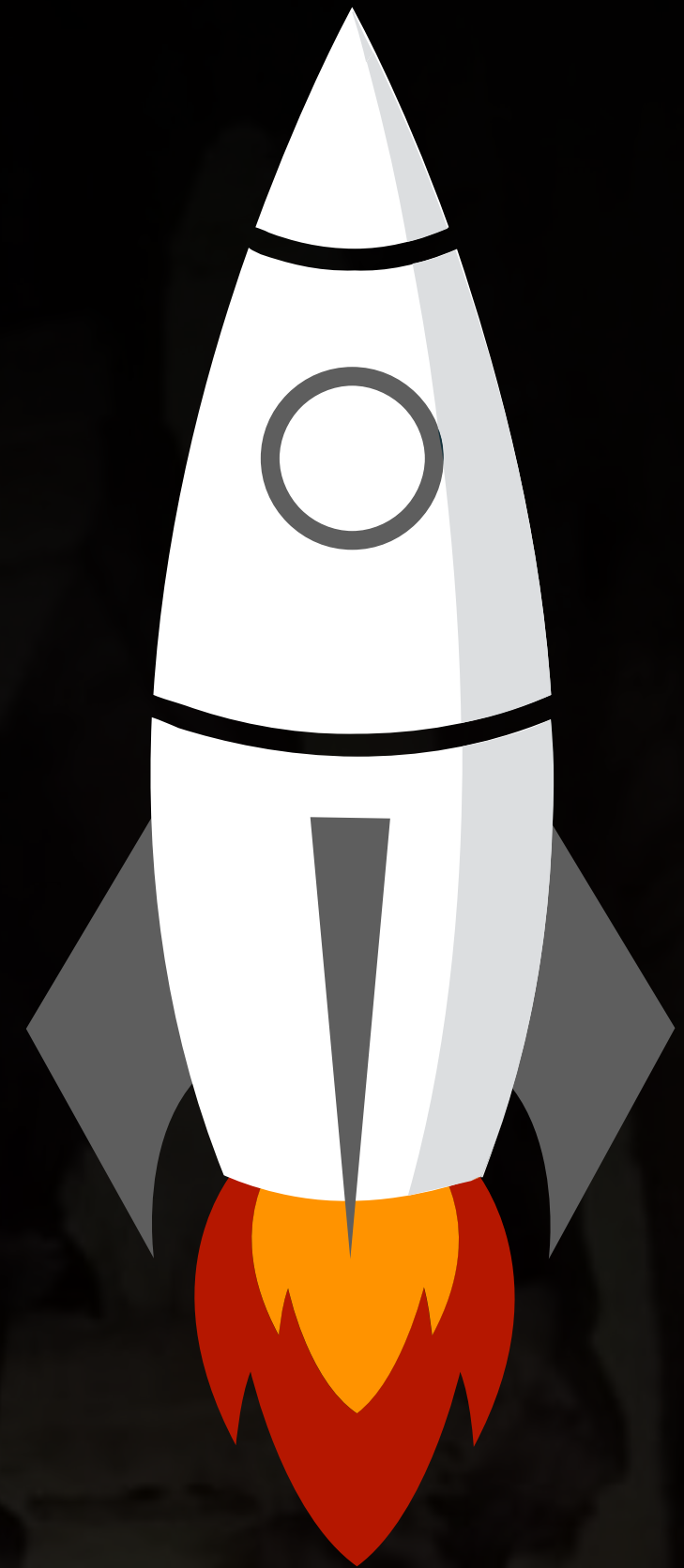
No es más rico el que más tiene, sino el que menos necesita.

Mejorar el Marketing.

Las empresas lo pueden hacer mucho mejor, hay miles de tareas en el marketing de cualquier proyecto que necesitan dedicación, tiempo y trabajo para lograr mejorar. Ese es el verdadero objetivo.

La prisa es enemiga de la perfección, trabajo con cuidado y paciencia.

Cada proyecto son mínimo 6 meses de trabajo para comenzar. Slow Marketing. Hacerlo siempre bien, sin importar el tiempo. No hacerlo rápido y mal para no ir a ninguna parte.



A man in a dark jacket and light-colored pants stands on a sandy beach, looking out at the ocean under a cloudy sky. The background shows a calm sea and a distant shoreline with buildings.

Nunca prometo resultados

No prometo que vas a lograr facturar 100K al año, simplemente trabajamos en mejorar todo lo necesario en el marketing del negocio para que logren mejorar resultados gracias a las diferentes Técnicas de Marketing.

Trabajo por objetivos.

Fijación de KPIs a mejorar; Nueva web, Mejor posicionamiento SEO, Embudos y técnicas para Captación de clientes...

Los clientes de nuestros clientes siempre tienen la razón.

Aplicamos técnicas de growth, donde analizar resultados y realizar pruebas para mejorar continuamente. Si las estadísticas confirman mejores resultados por mejorar la experiencia de usuarios, vamos por buen camino.

El cliente final, cliente de nuestros clientes, es quien manda.

Mejorar la atención al cliente

Mejorar la comunicación y la información disponible

Mejorar la interacción y el feedback

Comunicación siempre siempre fluida, y da igual por el medio que sea

Hay proyectos en donde nunca jamás he visto o hablado con las personas, más que por email, whatsapp o aplicaciones de comunicación.

Siempre en contacto, siempre claros,
sin importar el canal.

Freelance Knowledge Worker

Durante estos años he visto como las empresas se van quedando atrás en los procesos de digitalización.

Por eso es muy importante una formación continua en diferentes cursos, bootcamps, eventos y conferencias.



Freelance
Sin perder el Norte



Automatizar procesos

Hace un siglo, las cajas registradoras comenzaron a automatizar procesos que antes se hacían manualmente, ahorrando tiempo y esfuerzo.

Hoy en día usamos un ERP desde donde automatizar presupuestos y facturas.

Siempre trabajo con presupuesto y factura, y tanto las tarifas como el volumen de clientes aparecen de forma muy transparente en la web. Ni más ni menos.





Honor.

“Honra es aquella que consiste en otro.
Ningún hombre es honrado por si mismo,
que del otro recibe la honra un hombre...
Ser virtuoso un hombre y tener méritos
no es ser honrado... De donde es cierto,
que la honra está en el otro y no en él mismo.”

Trabajar en Marketing B2B es un honor, digo que es un honor cuando al hacer algo percibo que la tarea me eleva, que cambia mi rostro y hasta mi disposición corporal mientras sinceramente lo afirmo.

Confío 100% en el honor de las personas, personas que representan una empresa. Y para mi valen mucho más que cualquier contrato firmado.

Marketing Sin IA, Sin Bigdata, Sin Blockchain

Las magdalenas están muy ricas y funcionan genial sin tener que ponerles crema de colorines por encima, toppins de colores y llamarlas muffins.

Marketing artesanal, solo creatividad, intuición y un toque humano.



Un buen diseño **lo mejora todo**

Esa es la filosofía que uso en cada detalle, desde el diseño de este pdf, las fotos, las tipografías o cualquier elemento que debamos crear para cada proyecto.

El diseño es como se ve, como se siente y sobre todo, como funciona.

Hotdesk

Desde 2023 y por motivos ajenos adopté una filosofía de trabajo 100% en remoto incluso en el coworking donde voy todos los días.

Mesas limpias, sin objetos y sin cajoneras. Y sin puesto fijo.





Todo es un ciclo, un cambio continuo

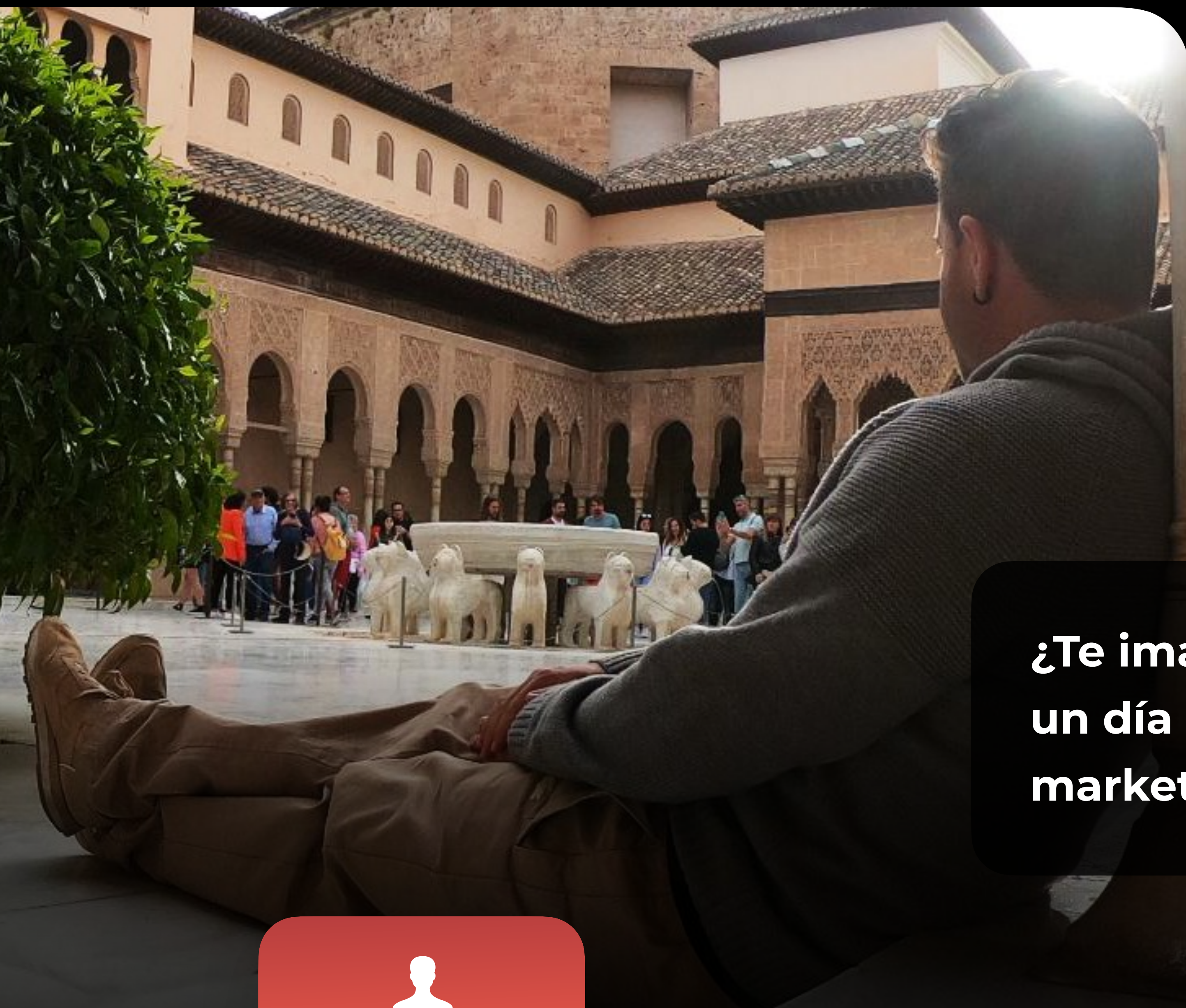


2014

Agosto de 2014

Tengo un don, tengo un valor que ofrecer como servicio en Marketing para la mejora de las pymes. Fué la razón de darme de alta y empezar.

Trabaja duro, diviértete, haz historia



¿Te imaginas
un día sin
marketing?



2024

Larga vida al marketing

Una empresa tiene muchos departamentos y muchos servicios contratados, pero sin duda el marketing es el que me parece más importante para la mejora y el progreso de cualquier pyme.

Fin del manifiesto



weimarques
allwelovedesign
Marketing For Fire



Con mucho amor
desde Canarias y
Madrid



620 17 22 27

