

Conviértete **En Freelancer**



Conviértete en Freelancer o Trabajador Independiente

Tabla de Contenidos

Introducción	3
Información General	4
Armando su Negocio	5
Conseguir Trabajo Seguro	6
Construyendo su Lista de Clientes	6
Definición de la Estructura de Precios	7
Ganando la Guerra de Las Licitaciones u Ofertas	7
Como evitar las Estafas como Freelancer	8
Comenzando – Primeros Pasos	9
Creación de su Negocio	10
Redacción de contenidos	11
Escribir par Medios Informativos y de Entretenimientos	12
Inicie su Propio Blog	13
La Búsqueda y el Logro del trabajo	14
Creando su Lista de Clientes	16
Top 5 Directorios de artículos	17
Preséntese en los lugares adecuados	18
Definiendo Precios	23
Cuando debe Negociar sus precios	25
Cúidese de los Malos Clientes	26
Ganar la Batalla de las apuestas u ofertas	28
Repaso	31
Combinando todo lo visto hasta ahora	33
Conclusión	35

INTRODUCCIÓN

Antes de empezar, hay dos términos que usted tendrá que diferenciar cuando se habla de Freelancers o escritores independientes en línea.

Como escritor de webs, se le pedirá producir "contenido" y "Las Cartas de Ventas".

El primero es el contenido de la web - Artículos, blogs y casi todo lo que usted probablemente ya está lo suficientemente capacitado para escribir.

Estas pequeñas joyas pueden llevar entre \$ 2,00 y \$ 25.00, dependiendo de qué tan bien conoce usted el tema y de cuanto domina la capacidad de escribir.

La segunda página forma, escribir Cartas de Ventas, es un caballo de otro color. Se trata de una forma única de publicidad en el "copy" de la web, o forma de escribir la carta de ventas.

En estas Cartas de Ventas únicas, pueden cobrarse entre U\$S 500 a U\$S 25.000, en el mercado en ingles.

Con el fin de construir su negocio como Freelancer, tiene que construir dos cosas, experiencia y confianza, tendrá que tomar las cosas lentamente.

Esto puede hacer que usted desee entrar de lleno en la arena de las Cartas de Ventas, sin embargo, caminar antes de correr.

Para escribir Cartas de Ventas, hay muchas cosas que debe aprender, para llegar a escribirlas Correctamente.

Comenzando lentamente con el contenido web en general se obtiene experiencia en el mercado independiente en línea, por lo cual es más fácil mientras que aprender a todos los detalles profesionales de la redacción de unas Cartas de Ventas.

MOTIVACIÓN Y DESEO

Los escritores independientes o escritores freelancer, simplemente no se dan cuenta de la cantidad de dinero lo que hay que afuera en el mercado, por escribir contenidos para artículos, blogs, etc. Muchos de los escritores utilizan la Web como herramienta de investigación, y a veces no ven la cantidad de mercado que existe.

Los sitios Web están sedientos de buenos escritores.

Quiere que le paguemos dinero real para escribir?

Ahí es donde la motivación y el deseo entran en juego con el fin de hacer más que un salario mínimo con la escritura de contenidos, primero que hay que encontrar los lugares que están pagando buen dinero, perfeccionar sus habilidades, pulir su currículum y tomar ciertas medidas.

Muchos escritores freelancers leen una tonelada de cosas y quedan atrapados en la parálisis del análisis.

Al igual que un escritor mirando a una pantalla de ordenador en blanco, un escritor independiente o freelancer, que se siente abrumado desde el momento en que están en línea.

Este libro lo lleva más allá de todo esto, le da un plan de a seguir, con la mayoría de los hechos que usted necesita para comenzar y obtener resultados positivos.

Todo lo que se requiere es que usted ejecute el plan.

Esa es la motivación en la acción, convertir los sueños y los deseos en la realidad.

Información general:

Esta visión general del ebook está diseñada para darle la visión general, para comenzar en los negocios de la escritura independiente en línea – Pero le contare todo de la A a la Z –

Después de leer esta descripción, usted no sólo tendrá una buena idea de cómo

comenzar a rodar su negocio independiente, sino también sabrá cómo hacer de esto un trabajo rentable.

Si usted decide iniciar un negocio en casa-por cuenta propia, hay algunas cosas que usted tendrá que tomar en cuenta al comenzar. Este libro electrónico está diseñado para poder obtener ganancias como trabajador independiente lo más rápidamente y fácilmente como sea posible.

Usted será introducido a las bases del funcionamiento de los negocios en casa, sabrá cómo encontrar un flujo constante de trabajo, la construcción de su lista de clientes, la definición de una estructura de precios que genera un beneficio, y que los precios no estén fuera de los del mercado, los secretos para ganar la guerra de ofertas de trabajo y cómo evitar las estafas como escritor independientes.

Cuando usted está construyendo una carrera de escritor independiente, debe proceder de tal manera que todo esté bajo su gobierno legítimo, totalmente bajo su control.

Si lo hace de esta forma podrá trabajar desde su casa como Freelancer, y formar una empresa que proporcione ingresos constantes, haciendo algo que te gusta – escribir -

Siguiendo el modelo en este e-book, tendrá un buen camino para tener un éxito editorial y de escritura en línea exitoso.

Vamos a empezar!

Armando su Negocio:

Lo crea o no, aquí es donde está la base de su empresa. Si usted pasa por alto esta etapa de armar su negocio independiente en línea, va a sufrir la derrota hasta que desista.

Con la creación de su negocio, me refiero a que antes de escribir una sola palabra, usted tendrá que planificar sobre el papel cuáles son sus objetivos, a dónde va a trabajar y lo que usted necesita en términos de suministros, mobiliario y equipo para hacer que el funcionamiento sea lo más fácil posible.

Conseguir Trabajo Seguro:

Hay excelentes oportunidades en línea para el bien de los escritores independientes. Sin embargo, la búsqueda de esas fuentes puede llegar a ser frustrante si usted no tiene una hoja de ruta.

Usted puede llegar a un sitio y no estar seguro si es una oportunidad real para freelancers, o una estafa disfrazada para tomar su dinero, y sacarle información que luego publicaran sin su autorización.

O mismo para las empresas o particulares que buscan Freelancer, deben estar seguros que los freelancers que contrates realizaran contenidos únicos y nuevos, y no copiados de otros lugares en línea.

Para hacer las cosas bien directas, he enumerado algunos de mis mejores fuentes, los sitios donde se puede conseguir trabajo, y con los que va a hacer dinero de inmediato.

Construyendo su Lista de Clientes:

Este es el núcleo de su negocio. Una vez que obtenga clientes satisfechos, esto es lo que mantendrá su negocio en crecimiento.

Para construir su lista de clientes, tendrá que utilizar varios caminos, incluyendo la publicidad online y offline, publicidad de comunicados de prensa boca en boca, y una variedad de otros métodos para anunciar sus tarifas y servicios.

La construcción de la lista de clientes es un paso a paso del proceso, y requiere dedicación en la excelencia del servicio al cliente y hacer que cada cliente se sienta especial.

El esfuerzo que ponga adelante con cada cliente se verá recompensado en ventas de repetición, y le dará un grupo de personas que confiaran en sus servicios, y criterios sobre los temas disponibles.

Definición de la Estructura de Precios:

Cuando se configura una estructura de precios, se debe tomar en cuenta una serie de cosas, incluyendo el número de trabajos que va a manejar personalmente, y si usted va a subcontratar cualquier trabajo.

Deberá considerar los pagos realizados en a los subcontratistas, el tiempo de respuesta de contenidos producidos, y el importe de la investigación que tendrá que llevar a cabo para escribir el artículo.

Para la estructuras de precios también debe tener en cuenta el precio final, que deberá ser competitivo con el del mercado. Si el precio de sus trabajos es muy alto, no tendrá suficiente trabajo para mantener su negocio.

Por otro lado, si el precio de sus servicios es muy bajo, es posible que se inunde de trabajo.

Eso lo podrá hacer cuando tenga una estructura formada, y ya estará funcionando a una velocidad para producir 2 a 3 veces más, tanto como sus competidores.

Todos estos factores deben tenerse en cuenta cuando se está estableciendo los precios puestos de trabajo. – Su trabajo y el de subcontratistas –

Además, tendrá que para hacer algunas pruebas de mercado para ver qué estructura de precios le trae los mejores resultados.

Ganando la Guerra de Las Licitaciones u Ofertas:

Al buscar trabajo en los sitios de subastas independientes, lo que necesita saber es cómo ganar la guerra de ofertas, tendrá que hacer ofertas bajas para conseguir trabajo, pero razonables para no perder dinero en la producción del trabajo.

Esto lleva observación y aprendizaje, pero sobre todo que se necesita es confianza en su capacidad de escritura y la voluntad de confiar en sus armas.

La redacción de artículos para SEO está en alta demanda y parece que va a permanecer así durante los próximos años.

Como evitar las Estafas como Freelancer:

Hay estafas en todas partes y los trabajos como escritores freelance en línea no es una excepción.

Hay una serie de sitios que cobran U\$S 30 a U\$S 50 solamente para darle una lista de sitios independientes de ofertas de trabajos para escritores freelancers.

Estas listas por las que le cobran, usted podría haberlas encontrado nada mas con una consulta de búsqueda simple en línea.

Si usted llega a un sitio en el cual le quieren cobrar por adelantado para darle información sobre cómo encontrar trabajo freelancers para escritores, lea la letra pequeña.

Es más que probable que no van a ser de ayuda alguna, y probablemente le proveerán de una lista que usted podría compilar por usted mismo, hacer una búsqueda básica de consulta en línea es el mejor lugar para empezar.

Desafortunadamente, cuando usted está por ahí en busca de trabajo, debe ser precavido, porque hay en decenas de estafas para los escritores independientes.

Una de las estafas más comunes es la que le pide escribir de forma gratuita.

Escribir de forma gratuita te hace ver lo poco profesional. No lo haga.

Sería mucho más impresionante que en su hoja de vida, aparezca que ofreció hacer algunos artículos libres para una organización benéfica que le ofrece su línea de autor.

Otra estafa es la que le ofrece un porcentaje de ingresos por publicidad.

Lo hacen porque no tienen el dinero para pagar por el trabajo, lo que probablemente significa que son propietarios de un sitio nuevo, aún sin éxito, y no puede pagar la publicidad tampoco.

Usted estará malgastando su tiempo. Sería más fácil para ganar dinero de la publicidad mediante Google AdSense, poniendo estos avisos en su blog.

No hay verdadera oferta de trabajo para freelancer que le vayan a pedir que gaste su propio dinero.

Y nunca, acepte un trabajo y escriba una sola palabra hasta que usted sabe exactamente cómo y cuándo le van a pagar para ello.

En el momento en que usted lee un anuncio de trabajo que promete miles de dólares por mes, corra lejos de la misma.

Usted puede tener la suerte de encontrar un trabajo real, pero no será a través de este tipo de anuncio. Vendrá a través de redes y contactos, referidos u otros sitios más serios.

Si un anuncio de trabajo no dice quien el cliente y cómo contactar con él, es sospechoso. Usted debe ser capaces de investigar la una empresa con la que va a trabajar.

Todo se reduce a esto ... antes de aceptar un trabajo revise sus fuente. Algunos sitios son menos propensos a estafas que otros.

Tenga en cuenta los siguientes puntos:

¿Están compartiendo cualquier información de su empresa?
Si, No, ¿por qué no?

Si la escala salarial que promete es "cientos de dólares por semana ", alejarse de ella. Si suena demasiado bueno para ser verdad, casi siempre lo es.

Nunca les envíe dinero por cualquier razón. Usted no tiene que pagar para trabajar en un legítimo puesto de trabajo.

Discuta en detalle los acuerdos financieros. ¿Cómo se le va a pagar, o no tomar retención, si se considera que una organización independiente contratista, y cualquier otra pregunta debe ser respondida voluntaria y libremente, por su cliente.

Comenzando - Primeros Pasos -:

La necesidad de los escritores independientes en línea está creciendo, y es cada día mayor. Si le gusta la investigación, ama escribir, y cree que es bueno haciéndolo, usted tiene las características de un escritor independiente correctas.

Trabajar en casa significa ser muy constante y responsable, usted tendrá que establecer sus horarios, y ser su propio jefe.

Las oportunidades para la escritura en línea están allí, sólo tiene que aprender a encontrarlas, ofrecer sus servicios, y ganarse la vida con ello.

Debe decidir primero si se va a ofrecer estos servicios como una empresa a tiempo parcial o si usted puede permitirse el lujo de renunciar a su trabajo actual y después dedicarse a esto como empleo de tiempo completo.

Es muy raro que empezar haciendo un paquete de artículos al principio, La mayoría de los freelancers empiezan desde abajo y, con diligencia, se abren paso y establecen el nombre de su empresa.

Como un escritor nuevo, se le va a presentar momentos de un montón de frustración, porque hay muchos de ustedes por ahí, y la competencia es dura.

Esto seguirá siendo verdad, hasta que haya adquirido experiencia y este haciendo dinero con su escritura.

Así que manténganse firme, si usted es tan bueno como cree que es, esto se verá reflejado a largo plazo.

Creación de su Negocio:

Para ser su propio jefe y crear su propio negocio, usted necesita levantarse todos los días, llegar a su computadora, y producir un poco de material, responder rápidamente a los correos electrónicos, y activamente buscar nuevas oportunidades de trabajo

¡Tiene que Tener Motivación Personal Propia!, y debe ser disciplinado.

Usted debe cumplir con los plazos de forma fiable. Amar lo que hace y ser su propio jefe no es suficiente.

Debe exigir tanto de usted, como si fuera de cualquier empleado que contrataría a trabajar para usted.

Con el fin de establecer su nuevo negocio independiente tiene que tener un equipo computadora buena, confiable, con una gran cantidad de memoria.

Una impresora decente es una necesidad. Mantenga un diario planificador de actividades, y tenga en cuenta todos los trabajos y los plazos en ellos.

Es necesario hacer un seguimiento de lo que escribe, vende y a quien lo vende. Esto se puede hacer en una simple hoja de Excel, o puede utilizar un gestor de presentación.

Hay gratuitos disponibles en línea, tales como SAMM, obviamente, es necesario tener una dirección de correo electrónico.

Afortunadamente, se necesita pocos suministros y materiales de escritura más allá de estos. Tendrá que considerar los gastos extraordinarios y los gastos generales o recurrentes.

Sea organizado para trabajar, planifique su día. Tome solamente los trabajos que pueda realizar, si tiene demasiadas opciones terminara sin hacer nada.

Por lo tanto, siéntese a trabajar con un plan.

Le explico más adelante simple paso a paso, un plan para que usted pueda ponerlo en acción de inmediato.

La creación de su oficina para ser un escritor Freelancer exitoso debe ser con la organización correcta.

La dedicación y la motivación lo llevarán a través de la curva de aprendizaje turbulento hacia el beneficio y el éxito.

Organización, también redacción profesional. Tendrá que ser organizado tanto online como offline en esta profesión.

Usted tendrá que establecer los marcadores a los sitios que visita con regularidad, dedique un correo electrónico que puede utilizar para organizar su negocio.

Usted necesita un sitio web para anunciar sus servicios y para publicar su cartera de clientes.

La organización en línea implica también, tener un lugar donde se puede trabajar sin interrupciones, una conexión a Internet, lugares para almacenar sus materiales como un calendario, papel, impresora, ordenador, etc.

Su oficina puede estar en cualquier lugar, pero debe ser fácil llegar a los puntos esenciales que usted necesita para producir su el trabajo. Usted también debe tener un par de cuadernos de toma de notas, resumiendo su investigación y así sucesivamente.

Redacción de contenidos web:

Por lo general consiste en escribir artículos cortos sobre una gran variedad de temas.

Con el fin de tener éxito en esto, es necesario establecer e imprimir una plantilla a seguir, y enfocarse en la investigación. Una plantilla simple de un artículo es algo así:

Su título:

Resumen: Algunos directorios de artículos requieren un resumen de su artículo.

Introducción: La introducción suele plantear un problema, y ofrecer 3 a 4 maneras de resolver ese problema.

Cuerpo del artículo: Aquí es donde se forma la lista 3 o 4 puntos que ayudarán a resolver el problema planteado o responder a la pregunta.

Conclusión: La conclusión resume lo que el problema / pregunta es, junto con el 3 a 4 puntos a resolver / respuesta al problema / cuestión.

Después de eso, debe haber un llamado a la acción que invita al lector a hacer algo, como resultado de la resolución de ese problema.

Palabras clave: Por lo general el cliente pide palabras clave, palabras clave que se añaden artículo X veces. La inserción de palabras clave estándar para un artículo 500 palabra 5 a 6 veces de la siguiente manera:

— Cada palabra clave primaria tiene que aparecer en:

- o Título
- o Una vez en el primer párrafo
- o Una vez en el último párrafo
- o 2 veces más en cualquier parte del artículo

La mayoría del contenido web funciona bastante similar a la plantilla que se muestra más arriba, y hace que sea muy directo para la escritor independiente trabajar en su estructura.

Parte del proceso de organización incluye tener esta plantilla lista para cada puesto de trabajo de investigación.

Así, es muy fácil de producir contenido Web.

La búsqueda y el logro del trabajo:

Los sitios web están creciendo en número cada día. Y por eso en el mercado hay necesidad de freeancer para realizar blogs, artículos, redacción, corrección, y mucho más.

Con revistas y periódicos ofreciendo ahora ediciones en línea, hay todo tipo de lugares para buscar trabajo de escritor freelancer. Si usted sigue esta diligencia, va a encontrar un montón de trabajo estable.

Escribir para Medios Informativos y de Entretenimiento:

Escribir para revistas de entrevistas, reseñas de productos, críticas sobre restaurantes y espectáculo se encuentran en esta categoría.

Escribir sobre estos temas en los blogs requiere de artículos.

La redacción es más persuasiva. Por lo general, para convencer al lector de comprar algo, intentar algo, o dejar sus datos para algo.

El texto del anuncio, las cartas de ventas, descripciones de productos, y el texto de la página de inicio, son todos métodos de tratar de animar al lector a tomar algún tipo de acción.

Para escribir en este mercado, puede utilizar sitios webs de terceros, organizaciones que no sólo le permiten publicar sus artículos en su plataforma, sin que además le paguen por usar su contenido.

- Associated Content (www.associatedcontent.com)
- Helio (www.helium.com)
- El contenido del artículo Rey (<http://www.article-contentking.com>)

Otros áreas en las que se necesita de escritores son:

Los lanzamientos de productos, planes de negocios, los kits de medios, redacción jurídica, informes anuales, boletines, folletos, etc.

Como puedes ver, hay muchos lugares que usted puede encontrar tareas de escritura.

Algunos no son ni siquiera anunciados. Usted puede ir a publicaciones en la Web que permite presentaciones de autónomos. Estos sitios se denominan "mercados de los escritores."

Algunos de ellos incluso lanzarán sus ideas, antes de que se hayan escrito los artículos.

Inicie su Propio Blog:

Al iniciar su propio sitio web o blog, escriba sobre temas que le apasiona, que está creando muestras de sus habilidades, esto es una forma de utilizar esta escritura para conseguir empleo como escritor freelancer.

Cuando usted está respondiendo a los anuncios de trabajo, puede incluir un enlace a su sitio para mostrar los artículos que ha escrito.

Iniciar su propio sitio web no requiere de inversión. Puede hacerlo de forma gratuita lugares utilizando como Wordpress.com , que le permitirá crear un blog con su información, así como cualquier muestras de escritura que desea proporcionar.

Aunque siempre es mejor tener su propio nombre de dominio, para los recién llegados es una buena forma de comenzar.

Hay una serie de buenos sitios gratis, donde se pueden crear también, subdominios de la página principal, y utilizar sus plantillas para poner en marcha, sin ningún conocimiento técnico en absoluto.

Algunos de estos sitios son:

- www.blogger.com
- www.wordpress.com
- www.typepad.com
- www.squarespace.com
- www.synthasite.com -

Crear un sitio web es relativamente fácil de lograr. En estos sitios gratis, se pondrán sub-dominio como se dijo anteriormente. Un subdominio sería algo así como su nombre.blogger.com o usted.wordpress.com.

Estos son buenos lugares para comenzar a configurar su primer website, donde podrá poner todos sus servicios y ejemplos de sus trabajos o artículos.

Es así como atraer tráfico, porque a los motores de búsqueda les gustan esos blogs y su contenido relevante.

Otro gran lugar para la configuración es en las lentes de Squidoo, Hubpages, Knoles y Google.

Todos estos son mini-sitios que se centran en una sola cosa o tema.

Puede configurar cualquiera de estas páginas y de una forma creativa.

- Squidoo - www.squidoo.com
- Hubpages - www.hubpages.com
- Google Knoles - <http://knol.google.com>

Una vez que haya una buena comprensión de cómo trabajan los sitios webs y lo fácil que es crear su propio sitio web, será momento de extenderse y hacer un sitio web para usted.

En este punto, usted debe estar preparado para configurar su sitio por su cuenta con su propio nombre de dominio, alojamiento web, y plantilla de su blog personalizado para usted.

Aquí hay algunas cosas que tendrá que hacer para recibir órdenes.

- Obtener una cuenta de PayPal. Debe ser al menos Premier o cuenta de negocios,

De esta manera, usted será capaz de recibir órdenes de su sitio web para sus trabajos de freelancer.

Comprar Dominio:

→ Godaddy.com es un gran lugar para conseguir su nombre dominio. Un nombre de dominio es un nombre reconocible que será su nombre o dirección de internet.

Por ejemplo, es mucho más fácil recordar www.mydminio.com , en lugar de <http://70.54.99.105>.

→ Hostgator.com ofrece un excelente y barato servicio de alojamiento. Aquí es donde puede apuntar su dominio

De lejos, la mejor plataforma para comenzar gratuitamente es en Blogger. Permite el uso de las plantillas como así como su plataforma de blogs para publicar en su dominio. Se encarga de todo el HTML y otros temas de programación, usted sobre deber proveer simplemente el contenido, las muestras y el precio que desee.

Aunque usted no lo desea, puede quedarse con Blogger, si tiene miedo de saltar en el mundo Wordpress, Blogger es su mejor apuesta.

Si usted decide ir con Wordpress, hay un gran cantidad de información en forma de artículos, libros electrónicos y vídeos que le ayudarán a ponerse en marcha.

Hay miles de plantillas gratuitas para elegir para todos los diferentes tipos de sitios web, además plug-ins, que son pequeños programas, para personalizar su plantilla y reflejar lo que desee.

Un mercado excelente es el de Seo (Optimización de Motores de Búsqueda).

Muchos clientes quieren que sus escritores, escriban contenido constante para atraer lo motores de búsqueda.

Si bien esto puede parecer fácil, puede ser muy difícil de trabajar las frase esclaves en su escritura y hacer que suene razonable.

No le hará daño la práctica de esta habilidad en su propio sitio!

No se desanime y no se darse por vencido.

Construcción de su lista de Clientes:

Es muy importante para establecer sus objetivos.

¿Qué fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas necesita abordar?

Su plan debe incluir información clave sobre sus objetivos, tales como visión la organización, contactos claves, potencial de la propuesta / donación oportunidades de escritura, etc.

Hay varias maneras de conocer a gente útil para construir su red. Hay foros de escritores y grupos en línea, así como foros relacionados con la industria. Incluso si el propio sector no contrata escritores, puede ser recomendado cuando se encuentran con alguien que lo haga.

Unirse a las organizaciones profesionales, tales como club de escritores u en línea la organización le puede beneficiar.

Por otra parte, no pase por alto los recursos que no son en línea como la Cámara de Comercio de su ciudad o pueblo. Los miembros a menudo recomiendan a otros en su grupo de trabajo.

Promoverse de forma gratuita a través de los directorios de artículos. Con el fin de que la gente sepa qué tipo de escritura usted puede escribir, lo que necesita hacer algo de promoción gratuita a través de los 10 mejores directorios de artículos que reciben toneladas del tráfico de los motores de búsqueda y un montón de visitantes en busca de la escritura.

Si usted hace una caja de Autor, o caja de firma convincente para el pie de cada artículo que publica, obtendrá una gran cantidad de tráfico libre a su sitio web. Además, usted puede vender a los clientes potenciales sus servicios.

Top 5 directorios de artículos:

1. Artículos Ezine - www.ezinearticles.com –

Expertos Autores y escritores son capaces de publicar sus artículos. A través de un Base de datos de cientos de miles de artículos originales de calidad, boletín de correo electrónico, editores hambrientos de contenido fresco pueden encontrar artículos que se pueden utilizar para su inclusión en su próximo boletín.

Esto también se ha ampliado a propietarios de sitios web que utilizan el contenido para sitios de contenidos para un nicho específico.

Es uno de los más antiguos, el más grande y más bien conocido de todos los directorios.

2. [www.articuloz](http://www.articuloz.com) com - directorio en línea en la promoción del temas que abarcan todo bajo el sol y más allá. Escritores entusiastas, de una manera creativa, garantizan a los lectores estar bien informados, así como entretenidos.

3. Goarticles - www.goarticles.com - goarticles es de contenido gratuito. Escritores ganan exposición mediante la publicación de sus artículos en el sitio.

Los editores son libres para recoger los artículos que incluye un enlace a su sitio web.

4. ISnare - www.isnare.com - Este es otra muy buen sitio para los webmasters para encontrar escritores y para los escritores para publicar su contenido para su revisión permitiendo que los webmasters para encontrar su sitio principal a través del enlace que aparece en la caja del recurso.

5. Articlebase - www.articlebase.info - Artículos para webmasters, lectores y editores ezine.

Preséntese en los lugares adecuados:

Puede presentarse a los editores y propietarios de los grandes sitios web. Esto le puede dar la oportunidad si surge algo.

Haga contacto directo y tómese el tiempo para que se familiaricen con usted y sus habilidades, bien puede ser recordado por recomendaciones más tarde.

Usted tendrá que buscar los sitios de adhesión en el que están vendiendo contenido PLR.

Contenido PLR es el mercado de contenidos proporcionados sobre una cuota mensual donde se venden los contenidos.

Ejemplo <http://www.ContentGrab.com>

Los compradores pueden ser propietarios de sitios web o editores de boletines electrónicos en busca de temas de nichos específicos y no quieren gastar mucho para tener un contenido producido.

Artículos PLR se venden por centavos frente a la cantidad de dólares que se necesitaría para escribir un artículo original nuevo.

Averigüe: quien es el encargado del sitio, envíe un correo electrónico y vea si están susceptible a que les haga llegar uno de sus escritores.

Usted tenga que contactar un mínimo de 40 a 50 sitios antes de siquiera pensar en darse por vencido.

Si usted llega a ese número, verá como obtiene sus frutos.

Usted puede incluso ofrecer un servicio de reescritura para que la gente que compra los producto de derecho público de reventa.

A medida que construye su negocio por cuenta propia, usted simplemente necesita seguir pensando en seguir promoviéndose.

Los sitios públicos son muy populares para promocionarse, escribir para los webmasters es siempre una buena manera de conseguir contactos.

Los Foros son su Nuevo amigo:

A continuación se muestra una lista de los sitios de Internet de marketing de primer nivel a los que usted debe unirse. Ahora, cuando se inscribe en un foro, el objetivo del juego es agregar valor en el foro a través de sus mensajes y comentarios.

No se trata de vender su negocio. Esto debe ocurrir de manera natural a lo largo del tiempo, después de participar en el foro en las discusiones.

Como resultado, usted no va a querer unirse a todos los foros que encuentre simplemente con el fin de comenzar a publicar la publicidad de su negocio.

Regístrese:

Luego de participar con su comentario agregue su URL de su sitio web en la caja de firma o de recursos debajo de cada publicación. Agregue esto a su firma y deje que se venda. Esto se llama etiqueta de foro y es utilizado por los vendedores en todos los foros por ahí.

Usted desea que su firma sea su vendedor silencioso, y no un chorro de publicidad.

Si usted comienza con spam, usted encontrará que los participantes del foro, normalmente un grupo bastante relajado de la gente, rápidamente se enfurecerán.

Simplemente haga su caja de firma y olvídense de venderse. La gente lo verá y hora clic sobre ella., visitaran su web, se fijaran sus datos, calidad del sitio, etc.

Las firmas por lo general, se permiten después de un cierto número de mensajes se hacen. El foro quiere ver si usted es un participante serio, interesado o si simplemente quiere poner su firma, trata de vender algo, o de hacer spam y desaparecer.

Por lo tanto, sólo hay que poner los mensajes, agregar a la conversación y esperar a que su firma tome importancia.

A continuación, llene su perfil y añadir una línea o dos que habla de todos los beneficios que la gente recibirá al visitar su sitio.

A continuación se muestra una lista de los foros de Internet Marketing de alto nivel que vale la pena inscribirse: (son en inglés)

Pero también encontrara en el mercado hispano.

- Allan Gardyne, Associate Programs
- Allen Says, Warrior Forum
- Anthony Blake, Anthony Blake Online
- Dien Rice, Seeds of Wisdom
- Doug Heil, Ihelp You (Search Engine Discussion)
- Harvey Segal, Adrian Ling, ClickBank Success Forum
- Jim Daniels, CyberMarketing InfoBoard
- John Calder, IMF (Internet Marketing Forum)
- Ken Silver, Ken Silver Online
- Lesley Fountain, Friends in Business
- Martin Avis, Kickstart Today
- Michael Green, How To - Internet Marketing
- Steve MacLellan, Home Business Web Site Forum
- Willie Crawford, Willie Crawford Marketing Forum

Tome ideas de otros escritores:

Puede enviar mensajes de correo electrónico en línea a escritores y pedirles consejos. Es posible que ellos le pasen su nombre a los demás. Firme siempre.

"Nada" mejor que de los sitios de otros escritores para que pueda aprender lo que necesita hacer.

Los escritores están llenos de grandes ideas, y por lo general ellos comparten libremente.

Para encontrar lo que otros escritores de artículos están haciendo, busque en Google “artículos de escritores”

Utilice las comillas alrededor de los "escritores de artículo" o “artículos de escritores”, usted encontrará una gran cantidad de escritores a través de la promoción de sí mismos de sus blogs, los directorios del artículo y entradas de blog destacando su capacidad de escritura, estilos y precios.

Su sitio blog no tiene por qué ser popular antes de comenzar la promoción de si mismo.

Basta con empezar con una de una página o multi-páginas donde la gente pueda comunicarse con usted.

Si estás usando Wordpress, existe un plug-in que les permite a las personas entrar en contacto con usted a través de la web. La mayoría de las otras plataformas tienen un programa similar de plug-in o pequeños que le permitirá hacer lo mismo.

Mantenga todo de forma Simple:

Esto se aplica a la creación de un sitio web o la construcción de una lista de clientes. Piense en la cantidad de tiempo que tiene en un día, semana o mes.

A medida que aprenda más sobre el negocio independiente de la escritura

y añada más servicios como redacción de textos publicitarios, prensa, SEO , el coste por unidad de contenidos web crecerá.

Sin embargo, usted sigue siendo una sola persona, y a menos que esté buscando tomar los socios, entonces sólo tendrá que hacer la promoción de tantas cosas para obtener un flujo constante de trabajo y clientes que soliciten sus servicios.

Usted debe mantener las listas de clientes, información sobre su pasado rendimiento, las recomendaciones y los informes financieros en todo el tiempo.

→ Siga este esquema simple como ir a través del proceso de construcción de una lista de clientes:

→ Tomar medidas y empezar a promoverse a si mismo

→ Tomar acción y crear un sitio web, Squidoo Hubpage - cualquier cosa que le permitirá presentarse a sí mismo como un escritor dispuesto a aceptar clientes.

→ Tomar medidas y crear productos que se pueden vender de inmediato. Esto incluye cosas como PLR, artículos que se venden una y otra vez.

Ir a eBay para saber qué está de moda en el mundo

→ Tomar medidas y después de un poco de publicidad en Craigslist.org para los servicios de escritura

- Publicítese en esta guía completa d de independientes

<http://www.FreelanceMastery.com>

Ambos son importantes y se basa su publicidad tendrá un gran retorno de la de inversión. Ambos son gratuitos o muy baratos, por lo que no se puede superar esos precios.

→Escribir artículos para asociados

Contenido (www.associatedcontent.com),

Helio ([Www.helium.com](http://www.helium.com)) y el contenido Rey (www.articlecontent-king.com).

→ Estudia algunos artículos a precios constantes en

Contenido (www.constant-content.com), necesitan algo de
Contenido (www.needsomecontent.com)

→ Tomar acción y unirse a los foros y el uso de la fuerza de su firma para vender sus servicios de forma silenciosa.

El negocio independiente de la escritura es uno de los más fáciles de empezar, hay empresas con las que puede comenzar en línea. La razón de esto es que usted está literalmente, ofreciendo un servicio que responde a una gigantesca necesidad de línea.

Todo el mundo necesita un buen contenido, único. Si usted es un buen escritor, dispuesto a aprender y ampliar sus horizontes en la escritura, nunca será una pérdida de trabajo. Usted sólo tiene que tomar acción y lanzar su trabajo. Es así de simple.

Ahora que usted sabe dónde buscar clientes, cómo llegar a las fuentes de dinero para que fluya rápido y cómo construir una lista de clientes simple y eficaz, no hay razón para no obtener resultados.

Así que, ahora necesita desarrollar una estructura de precios que le conseguirá cada vez mayor de clientes que se queden con usted durante el tiempo que usted puede escribir un artículo.

DEFINIENDO PRECIOS:

Hay muchas cosas a considerar al fijar el precio de un puesto de trabajo.

- ¿Su cliente requiere entrevistas personales, telefónicas llamadas o comunicaciones en línea?
- ¿Esto va a ser un trabajo de una sola vez o se conducirá como un trabajo regular, con un puesto de trabajo más grande y mejor?
- Es un trabajo urgente o de plazos, el tiempo compromiso es razonable, y usted lo hara con facilidad?
- ¿Cuál es el número de palabras?

Investigación — ¿Qué es necesario para el producto?

Cientes de influencia en el mercado:

Si el cliente es de importancia en el Mercado, y usted sabe que lo recomendará o lo considerará para otros trabajos importantes, tal vez usted pueda decirle que le hará un precio especial, justamente para que conozca su trabajo, y lo promocióne.

Esa es una forma de invertir en su trabajo, en desarrollar relaciones.

Pero sea realista, no haga nada gratis. La mayoría de los freelancer son pagos por proyecto completo o por partes según el trabajo a realizar.

Pero piense bien para no perder plata ni tiempo. No dude en cobrar lo que usted cree que vale, luego de hacer su estudio de mercado.

Ahora, con esto dicho, hay que establecer un precio estándar por horario que usted puede ofrecer.

Esto no incluye el trabajo ocasional que pueda hacer porque está desesperado por trabajar.

A menudo me he encontrado que si usted ayuda a alguien con el precio bajo, esto no ayuda a que se posicione en el mercado.

Los Precios estandarizados deben ser algo que no le traiga remordimiento de conciencia, ni sienta que está trabajando por una miseria.

Esto significa que primero debe mirar el trabajo y el tiempo que usted necesita poner en el trabajo y convertir ese costo por palabra.

Si se trata de una pieza estándar de contenido web, entonces usted debe tener los precios al por menor en el lugar para manejar ese trabajo con una opción para obtener descuentos en grandes pedidos.

La forma más fácil de averiguar lo que el mercado actualmente cobra es una búsqueda en Google sobre "escritores de artículos", "Servicios independientes", y "escritores fantasmas", visite los sitios, vea sus precios para los servicios y establezca el suyo.

Esto puede parecer un poco de trabajo, pero si quieres ser justo tanto para el cliente como para usted mismo, usted necesita tomarse el tiempo para averiguar las tasas actuales se encuentran en la tiempo.

Si usted es Nuevo en este negocio, deseara comenzar con precios un poco más bajos que los de la competencia.

Usted también querrá tener un precio especial para sus clientes a largo plazo, porque le dieron trabajo cuando otros no, deberían darles un precio de descuento por lealtad.

Esto también se llama derechos adquiridos en cuando elevar los precios de los nuevos clientes. Recuerde, usted necesita tratar a cada cliente como si fueran su mejor amigo y actuar en consecuencia.

De esta manera, usted tendrá un curso, buena relación con todos sus clientes a largo plazo.

Cuando debe negociar sus precios?

— Su carga de trabajos actuales y futuros. Si usted está ocupado como diablos, hasta el cuello - lo que sea, como lo quiera llamar - no debe bajar sus precios. De hecho, usted puede considerar rehacer su precio estándar, ya que está siendo más solicitado.

— Reconocimiento del nombre del cliente. Si el cliente con el que está trabajando con está dispuesto a darle una recomendación o referencia, y es una conocida persona en un lugar que usted desea obtener más clientes, entonces la reducción del precio es un opción lógica.

Y a decir verdad, las grandes empresas negocian los precios al igual que las empresas pequeñas. Negocie pero respétese.

→ Perfil del proyecto. Un proyecto de alto perfil va a generar un montón de rumores podría ser valioso, pero asegúrese de que el proyecto será de alto perfil entre sus clientes potenciales objetivo.

De lo contrario, el retorno de su inversión (es decir, dando un precio más bajo) será mínimo.

→ La "diversión" de los factores. Nadie quiere trabajar en aburridos proyectos, pero independientes lo hacen todo el tiempo para pagar las cuentas. Algunos incluso lo llaman el trabajo de su "pan de cada día."

Si usted ve un divertido proyecto es posible que desee recortar sus.

→ La "causa" de los factores. Si el proyecto presentado va a hacer una diferencia real en su comunidad, estado, país o del mundo, que debe considerar la disminución de su precio.

Desafortunadamente, la mayoría de estos tipos de proyectos son administrados por organizaciones no lucrativas que se dependen de los buenos corazones de la comunidad para mantenerse a flote.

Si usted se siente con pasión sobre el proyecto y se siente que va a enriquecer a la comunidad, es posible que se tome en menor medida en los precios de su nivel. Hay algo que decir para ser parte de la historia.

Cuídese de los Clientes Malos:

A medida que construye su lista de clientes, invariablemente se encontrará con el "cliente malo". Lo crea o no, hay algunas señales de advertencia clara que van a aparecer a medida que vaya trabajando.

La BANDERA ROJA, signos de advertencia de un cliente potencialmente malo incluyen:

→ Insípidos requisitos, pobre descripción del trabajo a realizar.

→ Se comunica mal o presenta los requisitos de trabajo luego los cambia de mitad de camino.

→ Falta de voluntad para seguir las recomendaciones iniciales que usted tiene. Si bien esto no está grabado en granito, por lo general significa que el producto final no será de su agrado.

→ Siempre tratando de comprarle más barato. El precio y no la calidad de la pieza final está a la vanguardia de su conversación o correo electrónico.

Esto no es para que sea confundido con una persona que está con un presupuesto determinado, y quiere obtener lo mejor que pueden por el dinero que tiene.

No hay manera real de explicar esto a menos que tendrá la sensación de una persona que trata de socavar de su trabajo.

Esto hace que el pelo en la parte posterior del cuello se le erice, y sus ojos comienzan a entrecerrarse.

Escucha a sus sentimientos, y será muy fácil ver la diferencia entre una persona con un presupuesto determinado, y una persona que quiere socavar su precio.

→ Falta de voluntad para pagar por adelantado. Siempre pida un depósito del 50% en el primer trabajo y el segundo podrá asumir que esa persona paga.

Si el primer trabajo es un trabajo de gran tamaño (por ejemplo, más de \$ 200), y la persona que da que un pago inicial de \$ 100, entonces pague la conclusión del trabajo, puede sentirse cómodo que su próximo trabajo no requiere de un adelantado pago.

→ Constantemente prometiéndole más cosas. Si un posible cliente le dice que si le da ellos con un descuento para hacer 100 artículos y finalmente le ordenan 20 artículos.

Tenga cuidado. Sea precavido.

Tome un respiro y haga la cotización de los 20 artículos. Esto puede suceder por una serie de mensajes de correo electrónico donde se le bombardea con múltiples preguntas, la promesa de que 80 artículos están llegando en la semana.

— Contactos de trabajo y una cita son similares . Se trata en los dos casos de establecer una relación.

Mi mamá siempre me dijo que si el hombre con quien salgo por primera vez, no puede pagar en la primera cita o por lo menos pagar su mitad de la comida, no le debo dar una segunda cita.

Esta es una situación similar. Me doy cuenta de que hoy en día todo es mitad y mitad, sin embargo, si mi cita se queda corto, estoy pensando que pagar en el resto de la relación. NO

Cuando se trata de la escritura independiente y clientes, es la misma cosa. Si el cliente no paga la primera vez como corresponde, lo más probable es que el cliente continuará siendo de ese modo.

Aléjese de esos clientes.

— Siempre pida dinero por adelantado. Especialmente de los nuevos clientes. Seguir con una estructura simple: 50% por adelantado, 50% a la finalización del proyecto, o 33% por adelantado, a medio camino del 33% (de acuerdo sobre este punto en el proyecto de antemano), y el 33% al final.

— Tenga cuidado cuando los clientes que prometen mucho trabajo futuro. Me doy cuenta de que esto suena muy pesimista de mi parte. Yo soy un gran fan de la construcción de relaciones a largo plazo con los clientes

Pero, si un cliente quiere "sobornarlo " a bajar su precio porque tienen "toneladas de trabajo en el futuro, sea muy, muy cuidadoso.

Incluso si tienen un montón de trabajo próximo, una vez que ha establecido un precio para el primer proyecto que va a ser difícil levantar ese precio en el futuro.

GANAR LA BATALLA DE LAS LICITACIONES U OFERTAS

Lo primero que tienes que hacer es explorar en varios sitios de licitación, averigüe si tienen una buena reputación, cuánto cuestan, sus características, y si son fáciles de acceder y utilizar.

¿Cuántos proyectos publicados tienen, y son de calidad decente?

Una vez que ha elegido un sitio y convertirse en un miembro, usted tiene que hacer lo siguiente:

→ Actualizar desde una membresía básica a un mayor nivel. Se le dará la oportunidad de hacer una oferta en más proyectos que también pueden tener mayores presupuestos.

Además, puedes ganar espacio de almacenamiento de sus clips o incluso tener su oferta y propuestas destacadas.

→ Cuando construye su perfil, clips, hojas de vida, bios, fotos y muestras deben ser incluidos dentro de el.

Los gerentes de proyecto van a hacer clic en esto cuando se selecciona a los ganadores de sus los proyectos.

Sugerencia: si usted tiene una página web, enlázela a sus perfiles, y luego de vuelta a la página web. Aumentar el tráfico a su sitio web es siempre una buena cosa.

→ Los proyectos serán listados en la mayoría de los sitios incluidos sus descripciones, parámetros, y el presupuesto.

Familiarizarse con el sitio para que pueda navegar sin problemas, ofertas, demanda

Una aclaración cuando sea necesario, envíe mensajes privados. Mira a los proyectos anteriores del empleador y eche un vistazo a su reputación.

→ Si usted tiene las habilidades apropiadas y el trabajo listado le interesa, puje por él.

Si así lo solicitan envíe su hoja de vida u otros documentos rápidamente.

→ Debe basar su oferta en el tamaño y la dificultad de la tarea. Sea justo, no codicioso.

Incluya por qué usted es el mejor escritor para el trabajo con su oferta. Responder rápidamente a cualquier solicitud.

→ Una vez que el trabajo sea aceptado, entre en contacto con el proyecto creador.

Hable de estilo, tono, formato y plazos en detalle.

Cómo impresione con este trabajo se determinará si alguna vez tienes más puestos de trabajo con ese cliente.

→ Entrega tu trabajo terminado en el necesario formato, con las especificaciones exactas, y en tiempo.

Algunos de los Sitios de Licitaciones:

→ Rentacoder - www.rentacoder.com - Este es uno de la más antiguos de ofertas, o de los sitios de licitación alrededor.

Hay otros sitios que incluyen no solo trabajos de escritura sino también de programación, diseño gráfico, la codificación y de desarrollo de software y mucho más.

Hay una gran sección de la escritura independiente proyectos que van desde re escribir del artículo trabajo hasta grandes redacciones.

Elance → - www.elance.com - Elance es el principal sitio para el trabajo en línea donde los negocios se conectan con los profesionales independientes para realizar su trabajo.

En Elance, las empresas van a encontrar a los expertos que necesitan además de las herramientas para gestionar el trabajo en línea de contratación a la colaboración para hacer el pago.

→ GetAFreelancer - www.getafreelancer.com –

Ellos ofrecen los programadores freelance, intérpretes y diseñadores gráficos que trabajan de forma independiente.

Como independiente puede elegir entre cientos de proyectos tercerizados, pujar por ellos y asumir como mucho trabajo a su gusto.

Hacer bien el trabajo le ayudará a conseguir más puestos de trabajo más tarde.

La mayoría de estos sitios tienen un lugar para la retroalimentación, donde el cliente puede criticar su trabajo.

Si está bien satisfecho con usted, le pregunte si consideraría poniendo un testimonio en su sitio web.

Ahora tiene un elemento impresionante que añadir a su curriculum vitae!

Si todo ha ido según lo previsto, estará listo para su próxima oferta.

Repaso:

Vamos a revisar algunas de las cosas que fuimos viendo para empezar en su camino a convertirse en un escritor independiente:

→ Averigüe qué tipo de escritura que quieres hacer.

La mayor parte de la escritura independiente es la no-ficción, así que cuales son los temas que le apasionan, que es en lo que desea iniciarse.

→ Programe su tiempo a pesar de que está trabajando en su casa. Este es un trabajo real, por lo que tratar como tal.

→ Escriba un párrafo o dos acerca de usted y el trabajo en lo que es mejor.

→ Publique como sea necesario en sitios web que visita.

→ Familiarizarse con el motor de búsqueda la optimización y el uso de la misma.

→ Obtener suscripciones a varias revistas y foros. Involucrarse con un club de escritores de la comunidad en línea.

Todo esta red debe ser capaz de llevar a cabo en sin costo para usted. Los boletines son una buena fuente de la información.

→ Ir a través de las listas de mercado y presentar artículos para ellos.

→ Realizar un seguimiento de su trabajo y sus intereses y ampliar siempre que sea posible.

→ Mantener un registro detallado de sus artículos, los ingresos, y gastos. Usted será totalmente responsable por sus propios impuestos a fin de año.

→ Su cartera debe tener una copia de cada pieza que se publica en línea, incluyendo la dirección y la fecha.

→ ¿Hizo la investigación antes de poner un precio de un puesto de trabajo?

Tener en cuenta la hora, duración, y la dificultad del proyecto, así como el cliente para el que va a trabajar.

Siempre haga los arreglos para el método de de pago por adelantado.

→ Antes de entrar en una guerra de ofertas, familiarizarse mismo con el sitio, el proceso, así como con el cliente y el trabajo en el que está haciendo una oferta.

Completo los proyectos tal y como solicitan y en el momento oportuno,

→ No tenga miedo de ponerse en contacto con las autoridades del sitio, si ve trabajos no confiables.

Al utilizar los sitios como Craigslist para la localización de puestos de trabajo, recordar que no tienen buen sistema de filtrado. Muchos de las listas de su trabajo son una estafa.

Aprenda a reconocer y evitar las estafas.

Nunca ponga dinero para conseguir una asignación o algún pequeño artículo de estos proyectos.

Y no estar dispuesto a trabajar gratis a menos que sea para una organización benéfica.

Hay puestos de trabajo en todas partes, si usted sabe dónde buscar.

A continuación se muestra algunos lugares para buscar puestos de trabajo

→ escritor independiente de artículos
<http://www.opendoorjobs.com/>

→ escritor independiente en moda para hombres

→ escritor independiente / Investigador

Parte → Tiempo Editor de blog de Productividad
<http://jobs.probloger.net/view/1033>

→ independientes Ghostwriter para el libro sobre el comportamiento infantil

→ Los editores independientes / Correctores

<http://jobs.phds.org>

→ escritor independiente / Colaborador

<http://www.linkedin.com>

Estos son sólo algunos de los sitios que usted puede encontrar simplemente utilizando motores de búsqueda.

Juegue un poco con los diferentes palabras clave que poner, y no pasar por alto lo obvio.

Junta Problogger de trabajo (jobs.problogger.com) es un excelente lugar para comenzar.

La mayoría, si no todos los trabajos son en línea, y es una manera rápida, fácil de construir su cartera.

Combinando todo lo visto hasta ahora:

Iniciar un negocio requiere casi nada de dinero, y se necesita un plan a seguir. En primer lugar, obtener lo siguiente:

→ Sitio Web o un sitio libre para publicar su trabajo.

→ Configuración de un sub-dominio o de obtener su propio dominio de Godaddy.com

→ Iniciar un blog y la configuración de sus muestras de escritura, precios y descuentos por volumen para que cuando la gente llega a su sitio, usted puede presentar unos paquetes.

→ Promover su sitio a través de diversos sitios pagado y no pagado, así como foros.

→ Seguir construyendo una cartera de clientes, escribir y aprender más información

sobre los puestos de trabajo mejor remunerados de contenidos para webs, como comunicados de prensa y cartas de ventas.

→ Buscar puestos de trabajo en línea a través de varios sitios incluyendo subasta / licitación, foros de empleo y otros lugares donde publiquen o se busquen los escritores.

→ Establecer una estructura de precios de sus artículos y de contenido web.

→ Evitar estafas y estafadores independiente que intentarán debilitar a cada paso.

→ Crear una lista de clientes, pero que sea sencillo.

Usted no necesita de 100 cliente para tener una carrera como freelancer. 10 buenos clientes puede ser suficiente.

→ Obtener un blog. Con su blog / sitio web, donde usted es el jefe. Usted puede construir su blog / sitio web con actualizaciones lo ayudara a construir su credibilidad.

→ Crear una cartera en el pago de sitios como asociado, contenido de modo que usted puede ganar mientras se aprende.

→ Cree Redes con otros escritores, incluyendo suscribirse a boletines de noticias, como muchos, y e-zines de temas de la escritura independiente.

Anótese en boletines para escritores Freelance

Una forma un tanto pasiva para encontrar puestos de trabajo independientes en Internet es suscribirse a boletines de noticias por escrito y listas de correo o foros.

Muchos sitios ofrecen suscripciones gratuitas por escrito a sus boletines de noticias que ofrecen puestos de trabajo y proyectos, junto con consejos y artículos sobre la vida del escritor.

La suscripción a listas de correo en línea y foros de mensajes le ayudará a involucrarse con los co-escritores y los editores - el intercambio de información a menudo conduce a oportunidades de trabajo.

→ AbsoluteWrite.com - suscribirse

Boletín de los mercados

- EWriteLife.com
- FreelanceWorkExchange.com - tiene uno gratuito y de pago
- FreelanceWriting.com
- WritersWeekly.com Freelance Jobs
- YahooGroups.com: Búsqueda de grupos de escritores

No olvidar a los grupos de discusión o foros.

Usted puede ser el tipo de escritor profesional que ama interactuar con otros en su campo.

Algunas de las formas de "mezclarse" con los co-autores es a través de chats, consejos mensajes o foros.

Forums:

Estos son en ingles, investigue en español

🔗 **Absolute Write Water Cooler** -

<http://pub43.ezboard.com/babsolutewrite>

🔗 **Writers Write Forums** -

<http://wwforums.com/6/ubb.x?a=cfrm&s=6636029721>

🔗 **WritersWeekly Forums** -

<http://forums.writersweekly.com/index.php>

Comunidades Virtuales:

Esta es otra forma de participar en comunidades de escritores.

La comunidad funciona por si misma, no pagan mucho pero obtendrá un monton de exposición gratis,

- Suite101.com

- iVillage.com
- About.com
- ThirdAge.com

Conclusion:

Bueno, por fin hemos llegado al final de este e-book.

Esto era un pedazo de la diversión de la vida de un escritor independiente . Este libro electrónico está lleno de información y enlaces para ayudarle a empezar.

Ahora lo único que queda es que usted empiece, y se lance a la escritura independiente.

No dude y no se preocupe por los rechazos. Simplemente persevere

- Algunos si -
- Algunos no -
- Piense en el SIGUIENTE!

La escritura es una pasión, el compromiso y el desarrollo de una piel de rinoceronte. No deje que los rechazos lo hagan desistir, y no descanse en sus laureles, cuando tenga trabajo.

Uno de los lugares más donde se puede encontrar un tesoro escondido es en About.com.

Que contratan guías que son escritores independientes que son expertos en una amplia variedad de campos.

Están empezando pagar es de \$ 750 por mes, y los temas son muy variados y cada vez van cambiando.

Comparta su Pasion

About.com es una comunidad de cientos de expertos en diferentes temas.

Esto Es Lo Que tiene para Decir:

Cada mes, millones de personas nos visitan en busca de ayuda con todo lo de atención de la salud y la crianza, de asesoramiento sobre como viajar, cocinar, la tecnología y los pasatiempos.

Les ofrecemos soluciones en forma de artículos originales, más de dos millones hechos a mano, todos creados por nuestra red exclusiva de más de 750 personas reales que, como todos los buenos vecinos, ayudan a otros para que todo el mundo se vuelva un poco mejor.

Estamos buscando escritores apasionados y experimentados para formar parte del grupo de Guías, que cubra uno de nuestras temas disponible en profundidad.

Pruebe, que tiene que perder!

Por su suceso como Freelancer