



[e-BFN] e-Business Freelance Network © Project

Introducción

Este documento no es un panfleto que busque convencer al lector de las bondades de la idea, por un lado porque no es la filosofía de este proyecto y por otro lado porque no es la intención de este documento.

Lo que vas a leer a continuación, es un resumen (Draft v. 1.2), que, predicando con el ejemplo, esperamos de tu feedback para mejorarlo.

¡Participa! forma parte de esta idea y pon tu granito de arena enviándonos tus sugerencias constructivas.

¿Qué es el proyecto e-BFN?

Empecemos por lo que NO es. No somos unas páginas amarillas de técnicos, ni un club, ni una central de compras, ni un portal ...ni siquiera la solución a tus necesidades de clientes.

¡ES mucho más que eso!

Es una filosofía, un nuevo enfoque del freelance. Estamos en la era de la “Nueva Economía” (NE) cuyo principal pilar son las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), sin embargo seguimos empeñados en mantener las tácticas y medios de la “Vieja Economía” pero... ¿por qué?

Los nuevos modelos de negocio están haciendo tambalear figuras arcaicas, como por ejemplo intermediarios, que son sustituidos por otros como por ejemplo “infomediarios”.

Buscamos la excelencia, pero no sólo profesional, si no también, sobre todo, en lo personal.

Buscamos a profesionales libres asociados. Individualidad y libertad de acción pero con las ventajas de la corporatividad.

Un foro donde contactar con otros profesionales del sector y poner iniciativas en marcha, ya sea entre miembros de forma independiente, como desde e-BFN hacia sus suscriptores. Un medio para aumentar tu visibilidad y la confianza de las empresas en tus propuestas.

Qué mejor que un ejemplo para entender el proyecto: Si eres un diseñador de paginas Web, puedes necesitar un técnico informático para desarrollo de procesos dinámicos, un abogado especializado en Internet, un eBA (CIO) para organizar y planificar la implantación de negocio, etc. Entonces, a través de e-BFN puedes contactar con los profesionales que necesites de forma individual o proponer el proyecto para realizar un grupo que lo lleve a cabo bajo tu dirección. La solicitud, pasa a manos de los coordinadores de área que seleccionan los freelance asociados más adecuados (por experiencia o proximidad geográfica).

Este proyecto forma parte de otro mayor que verá la luz a medio plazo, cuando tengamos la masa social suficiente para su realización.

Se ha estudiado el **DAFO** del freelance de e-Business, y hemos preparado actuaciones para mejorar las **oportunidades**, limitar las **amenazas** y que las **debilidades** pasen a la zona de **fortalezas**. Vemos las conclusiones:



Estudio DAFO y nuestras propuestas.

Quizás no esté completo, tampoco es la intención de este documento.

<p>Debilidades</p> <p>En lo personal</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tiempo libre. • Tiempo para captar negocio. • Tiempo para gestión administrativa. • Costos más elevados en servicios y productos. • Cobertura de desempleo. • Formación, tiempo y dinero. • Tiempo para fidelizar al cliente. <p>Para el cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desconfianza del cliente por seguridad de mantenimiento. • Desconfianza en la mayor capacidad las empresas de servicios. • Cohesión en proyectos multidisciplinares. 	<p>Fortalezas</p> <p>En lo personal.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Libertad de gestión. • Libertad de organización. • Libertad de decisión. • Selección de clientes. • Selección de proveedores. <p>Para el cliente.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trato personalizado, directo. • Costo. • Implicación.
<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Saturación del mercado. • Asociacionismo (i). • Recortes de presupuestos. • Solicitud de perfiles imposibles (que sepan de todo a precio de uno). • Encontrar el canal adecuado para captar clientes. • Capacidad de ser administrativo, secretaria, marketer, etc. 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Costos mejores que las empresas de servicios. • Las TIC facilitan la productividad. • Las TIC dan nuevos negocios. • Las empresas necesitarán los servicios y productos e-Business cada vez más. Serán (son) una commodity. • Asociarse en redes de apoyo. • Especialización.

Nuestra propuesta quiere dejar el DAFO, así:

<p>Debilidades</p> <p>En lo personal</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cobertura de desempleo. <p>Para el cliente ¿?</p>	<p>Fortalezas</p> <p>En lo personal.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Libertad de gestión. • Libertad de organización. • Libertad de decisión. • Selección de clientes. • Selección de proveedores. • Más tiempo libre. • Más Tiempo para captar negocio. • Gestión administrativa asistida. • Costos en servicios y productos mejores. • Formación a mejor costo. • Más tiempo para fidelizar al cliente y apoyado por acciones de e-BFN <p>Para el cliente.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Confianza del cliente por seguridad de mantenimiento. • Confianza por mayor capacidad, incluso, que las empresas de servicios. • Cohesión en proyectos multidisciplinares. • Trato personalizado. • Costo. • Implicación.
<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Saturación del mercado. • Recortes de presupuestos (a). 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Costos equiparables a las empresas de servicios. • Las TIC facilitan la productividad. • Las TIC dan nuevos negocios. • Las empresas necesitarán los servicios y productos e-Business cada vez más. Serán (son) una commodity. • Estar asociado en redes de apoyo. • Especialización. • Canal de captación de proyectos. • (a) El recorte de presupuestos en empresas puede favorecer la opción freelance (si éste ajusta los costos y se hace más competitivo).



Beneficios

Empecemos por unos flashes cortos:

- Prestigio profesional (para CV, titulación...).
- Formación e Información.
- Negocio (entre asociados o terceros)
- Fuerza de ventas común. Acciones de marketing.
- Proveedores a mejor oferta.
- Cobertura (legal, administrativa...).
- Respaldo, de los otros miembros.
- Representación (en eventos, medios...)
- Contactos.
- Actividades (profesionales y de ocio)
- Responsabilidad social corporativa.
- Calidad – Excelencia (Miembros limitados y seleccionados).
- Exclusividad.
- Representatividad geográfica global.
- Compatible con otras actividades y asociaciones.
- Sinergias en acción.

Ahora, nos extendemos un poco más:

Como ya se ha descrito, es tan importante lo profesional como lo humano, por lo que nuestras actividades económicas repercutirán en aportaciones a entidades de ayuda humanitaria, que en este momento se centra en UNICEF. Además queremos que se conjugue mejor la vida privada y profesional de nuestros asociados. También vigilamos el que nuestras acciones no repercutan en el medio ambiente. Estos dos puntos se catalizan mediante el uso de los medios de teleworking, documentación electrónica y otras herramientas de las TIC, como coherencia de e-Business. La integridad personal y profesional es esencial para pertenecer a nuestra red.

La libertad de gestión y trabajo del freelance, junto con **la fuerza de pertenecer a un grupo, ofrece una imagen de corporatividad**, que aporta tu cliente seguridad, continuidad, calidad, servicios, cobertura geográfica.

Comités de formación. Cursos entre miembros o contratados a terceros. Captación de información y distribución por el Web Site o newsletter.

Comités de proyectos externos. Si un proyecto requiere el soporte de más de un profesional, se crea un equipo de trabajo para abordarlo.

Comités de proyectos internos. Si un asociado tiene una idea, se estudia y si es de interés por alguno de los asociados pueden formar un comité para trabajarla, e-BFN aportará los medios posibles a su alcance.

Los asociados pueden incluir en su currículum y en sus titulaciones en cartas de presentación (y tarjetas, etc) la colaboración en nuestro proyecto. Por ejemplo, "Antonio Pérez Colmenar, MBA ESADE y Miembro del Comité Técnico de e-BFN".

Posibilidad de coordinar un área técnica (e-legal, e-marketing, Web Art ...etc) y geográfica (Nacional, Comunidad...)

Representatividad en eventos. e-BFN, participará en eventos para ayudar a la imagen de todos sus asociados.

Permite especializarse. Cada vez es más complicado abarcar todas las necesidades de los perfiles que exige el mercado, a través de nuestra red, puedes efectuar propuestas en equipo para cubrir esas necesidades.

Principalmente las sinergias son entre freelance, pero no descartamos acuerdos con empresas para cubrir áreas no cubiertas por los colaboradores existentes.

Gestión, acuerdos con gestorías para conseguir costos más reducidos.

Legalidad, acuerdos con servicios legales para conseguir costos más reducidos y cobertura.

Llevamos la filosofía de NE y TIC a su máxima expresión. No dispondremos de estructuras físicas, siempre que sea posible o más rentable. Por ejemplo, para evitar costos, no hay oficinas centrales, todas las reuniones se realizan en las oficinas de los interesados o centros de negocio, y si es necesario, se contratan salas de reuniones para actuaciones concretas. Y entre miembros se pueden realizar reuniones virtuales por video conferencia, Chat... etc A medida que nuestra capacidad aumente, pondremos a disposición plataformas de reunión y comunicación más sofisticadas como Microsoft Live Meeting o similares.

No somos una guía de profesionales, las plazas son limitadas y consensuadas con el resto de miembros. Queremos ser un centro de contacto y actividades de excelencia y élite.

Daremos una especial atención a Start-ups y emprendedores.

Una de las actividades es la de captar proyectos (clientes), pero no la principal, pues la filosofía principal de este proyecto es de punto de encuentro, actividades y servicio entre freelances de eBusiness. De forma general, se efectúan acciones de captación y fidelización, desde la misma web, por ejemplo, o desde el foro, envío de e-mails, newsletters...etc. e-BFN, por el servicio aportado solicita a sus inscritos un 5% de operaciones cerradas (facturadas) gracias a la red, si no se realiza ese pago una vez cobrado el trabajo, éste miembro será propuesto para su expulsión del grupo. Hay que tener en cuenta que es en beneficio de todos y nuestro único modo de ingresos para costear el crecimiento y los servicios. Confiamos en la profesionalidad y honestidad de nuestros asociados, base de esta asociación, por lo que no investigaremos si se efectúan o no operaciones y si se paga la comisión, si se detecta o denuncia irregularidades se procede a la propuesta de expulsión ante los Miembros del Comité Técnico.

Entre los miembros pueden asignarse comisiones por negocio, si así lo desean. Es decir, un asociado puede ofrecer una comisión del 20% a quien le proporcione un proyecto y a su vez él mismo puede solicitar una comisión del 20% por proyecto aportado por él a otro.

Todas las actividades y servicios dependen de la capacidades económicas y del número de socios por lo que cuanto más se vayan cumpliendo las previsiones de negocio, mejores servicios tendremos. Este proyecto depende de todos. Un nuevo modelo de negocio sin riesgos y con la máxima productividad.

e-BFN no se hace responsable de las acciones particulares de cada socio. Ni asegura a sus clientes de cubrir servicios, ya que depende a título individual de cada miembro el aceptar o no la continuidad de servicios de otro freelance, e-BFN hará todo lo posible para facilitar el servicio pero sin más responsabilidades.



¿A quien nos dirigimos?

A todo **profesional independiente** (freelance) **relacionado con el e-Business** : e-periodistas, e-extrategas, comerciales, consultores, e-marketers, diseñadores web, técnicos informáticos, profesores – formadores - coaches, e-abogados, teleworkers, inversores, Business Angels...

A todo ofertante que necesite un freelance: propuestas de empleo, emprendedores, comerciales, intermediarios, inversores, Business Angels...



Figuras asociativas

Hay dos figuras, el **Miembro Colaborador** y el **Miembro del Comité Técnico**.

La diferencia está en que el Miembro del Comité Técnico puede coordinar un área técnica-geográfica, administrar un foro temático, tiene derecho a voto para la aceptación de un nuevo miembro y para los proyectos que se propongan, tiene prioridad de información y asignación de proyectos, prioridad y voto en las actividades en general.

Todos los miembros disponen de una ficha técnica expuesta en el Web Site (ejemplo: www.canaldenegocio.com/AlbertoFernandez), un redireccionador de correo para preservar su correo particular (AlbertoFernandez.eBFN@canaldenegocio.com), un formulario de contacto en su ficha técnica, acceso al foro (<http://foro.canaldenegocio.com>)...

Los **Miembros Colaboradores**, no tiene que pagar nada. Sólo la comisión a **e-BFN** por proyecto facturado (ver apartado anterior Beneficios) aportado tras nuestra red.

Los **Miembro del Comité Técnico**, tienen que aportar una cuota testimonial de 10 € / mes. Esta cuota es para asegurar la implicación del asociado y filtrar "curiosos", y cubrir los costos del proyecto (gestión, administración, webmaster, Web Site, acciones de marketing...). Dicha cuota puede verse rebajada en caso de:

- a) Aportar proyectos y que estos proyectos sean aceptados conllevando un beneficio para algún freelance de nuestra red, rebaja 1 año de cuotas.
- b) Aporte de Miembros de Comité Técnico a **e-BFN** y que sean aceptados, rebaja de 4 cuotas (4 meses gratis) por miembro aceptado.
- c) Aporte de miembros colaboradores a **e-BFN** y que sean aceptados, rebaja de 2 cuotas (2 meses gratis) por miembro aceptado.
- d) Aporte de un miembro o contacto **comercial** o similar que aporte negocio (proyectos) a la red, rebaja de 1 año de cuotas (cuando un proyecto aportado llegue a producir un beneficio a un asociado).
- e) Descuento de cuotas proporcional a la comisión aportada a **e-BFN** por proyecto que produzca beneficio a un socio (ver apartado anterior Beneficios). Ejemplo: si un proyecto solicitado a **e-BFN** por un miembro, es realizado por algún socio y factura 1.000 eu, el que ha aportado ese proyecto tiene una rebaja de 50 eu en cuotas (5 cuotas)



Conclusiones

Por Alberto Fernández, coordinador general de e-BFN

Es una ilusión hecha realidad, un paso adelante en la e-volución del modelo de negocio de profesionales independientes. Un escenario donde divulgar las TIC y NE y donde apoyarnos.

Una innovadora idea para reforzar la imagen y posibilidades de los que estamos en los servicios electrónicos de negocio de forma independiente.

Quizás sea una idea quijotesca, pero muchos quijotes juntos pueden derrotar molinos de antiguas estructuras.

Éste es el momento de empezar a colaborar, enviándonos tu opinión, propuestas, ideas... Es el momento ideal para tu ingreso, ya que los puestos de coordinación de áreas están vacantes y puedes ser un Coordinado de Área y beneficiarte de la imagen que ello te puede aportar y de los contactos que puedes realizar.

Un proyecto joven, dinámico, sinérgico, proactivo, que crece exponencialmente. Ahora no somos muchos y las actividades son limitadas, pero pronto tendremos una masa crítica suficiente para recoger el fruto de las semillas que empezamos a plantar hoy.

¡Esperamos tu semilla!

e-BFN

Nuestro objetivo: *su beneficio*

www.canaldenegocio.com/propuesta/Freelance

www.canaldenegocio.com/eBFN

info.eBFN@canaldenegocio.com

T: +34 647822337

© canaldenegocio.com