

ENTENDIENDO EL USO DE CONNECTS EN UPWORK

upwork





QUE SON LOS CONNECTS DE UPWORK

En Upwork, una de las herramientas para aplicar a empleos y establecer relaciones con tus clientes, es el uso estratégico de **CONNECTS** (conexiones en español). Como trabajador freelancer que ahora sos, usarás tus Connects para comunicarte con los clientes y hacerles saber que estás interesado en su proyecto.

El trabajo freelance es, en Upwork tu "negocio" o "emprendimiento" y, como cualquiera al frente de un emprendimiento, deberás tomar decisiones estratégicas y realizar inversiones que te permitan vender tu servicio, es decir lo que estás ofreciendo como Freelancer. Los Connects son, dentro de Upwork una inversión y una herramienta para tomar decisiones estratégicas para tu carrera freelance.

Los connects son necesarios para aplicar a ofertas, establecer contacto con clientes e inclusive, para poder posicionarte primero a la hora de enviar una propuesta de trabajo.

COMO PUEDO OBTENER CONNECTS

En Upwork existen 3 maneras de obtener Connects:

Connects mensuales GRATIS: Las cuentas Freelancer Basic, es decir, tu cuenta gratuita, sin pagar extra por el Upgrade que te ofrece Upwork, reciben 10 connects gratis cada mes. Las cuentas Freelancer Plus reciben 70 connects cada mes.

Importante: los connects se entregan cada mes el primer día de tu ciclo, no el primer día del mes. Por ejemplo, si abriste tu cuenta un día 13 de junio, recibirás tus connects mensuales gratuitos el 13 de julio, no el 1ro de julio.

Comprar connects: Inclusive dentro de tu cuenta gratuita básica (la que enseñamos a abrir en la guía de Upwork) podés comprar connects.

Los connects cuestan \$0.15 (USD) cada uno y se venden en paquetes o en una cantidad personalizada de su elección. Para comprar connects adicionales:

- Ir a la configuración (settings)
- Seleccionar Membresías y conexiones (Memberships & Connects)
- Hacer clic en Agregar más conexiones (Add more connects)

Una vez que hayas seleccionado el paquete que deseas comprar, hacés click en Agregar conexiones (Add connects) y tu cuenta se cargará automáticamente.

Sugerencia: Comprar connects es una inversión, no un gasto, pero sobre todo para los argentinos, hay que entender que puede ser un costo elevado. Nuestro consejo: si recién estás comenzando, hacé un uso estratégico de los connects teniendo en cuenta en qué fecha se te renovarán, a qué tipo de empleos vas a aplicar, cuántos te quedan disponibles, etc. Así evitarás caer en la necesidad de comprar o quedarte sin chances de aplicar hasta tu nuevo mes. Si, a lo largo del tiempo, vas ganando dinero como Freelancer, podés considerar invertir en connects para aumentar tus chances.

Y la tercer manera de obtener connects es ganarlos cuando consigis una oferta:

-Recibirás 40 connects gratis (actualizado - Antes eran 50, ahora disminuyó a 40) cuando te registres en Upwork por primera vez

-Recibirás 30 connects gratis si obtenés una insignia de Rising Talent (Esta insignia la otorga Upwork cuando comienzas a aplicar a ofertas con regularidad, enviar propuestas de calidad y recibir al menos, una respuesta del cliente)

-Recibirás connects gratis también (el número puede variar) cuando obtengas una oferta con un cliente establecido en Upwork.

-Además, también obtendrás una bonificación única de Connects si completas una Certificación de habilidades de Upwork (UpWork Skills Certification). Es importante tener en cuenta que para acceder a estas certificaciones, deberás recibir una invitación por parte de UpWork.



UTILIZAR CONNECTS ESTRATEGICAMENTE

Podés utilizar los connects para:

Enviar propuestas a un proyecto específico: la cantidad de Connects que necesitas usar varía según el trabajo. Cuando ingresas a un proyecto en particular vas a observar al costado derecho la cantidad de connects que utilizarás si te postulas a ese proyecto.

Impulsar tu aplicación para ponerla en lo más alto de la lista del cliente: algunos proyectos te ofrecen la opción de usar connects para que tu propuesta se destaque frente al cliente y hacerle saber qué tan interesado estás en ese proyecto. Podés elegir la cantidad de connects para ofertar, pero la cantidad ganadora variará porque está ofertando contra otros freelancers, al igual que sucede en una subasta. Si al final de esa subasta no quedaste en el puesto que impulsaste, se te devuelven los connects que utilizaste para impulsar tu postulación (pero no los connects que usaste para aplicar al puesto).

Colocar en modo ON tu insignia de disponibilidad: esta insignia le permite a un cliente saber que estás disponible para trabajar ahora mismo. Esta insignia se muestra al cliente cuando es él quién está buscando un freelancer para ofrecerle una oportunidad laboral (no es necesaria cuando sos vos quien está aplicando a una propuesta). La cantidad semanal de connects necesarios para activar la insignia fluctúa según la demanda. Pero te recomendamos utilizar esto sólo si tenés un perfil con amplia experiencia y podés tentar así a un cliente a que te ofrezca directamente una oportunidad laboral. Caso contrario, nuestro consejo siempre es enviar propuestas y captar la atención del cliente.

ATENCIÓN. NO SE NECESITAN CONNECTS cuando un cliente te contacta para hacerte una propuesta para un proyecto al que no aplicaste.



TIPS PARA USAR TUS CONNECTS ESTRATEGICAMENTE

Te recomendamos pensar a los connects como un recurso altamente valuable. Imaginá que es dinero que tenés para realizar inversiones inteligentes. De ello dependerá tu éxito en el corto plazo.

-Revisá cuidadosamente el puesto de trabajo para asegurarte de que coincide con tus habilidades. No apliques por aplicar o te vas a quedar sin connects de inmediato.

-Asegurate de tener suficiente tiempo para enviar una propuesta de calidad. Recordá que tenés una guía en Cinco Valijas donde te enseñamos a armar propuestas atractivas y de calidad.

-Considerá la cantidad de freelancers que ya han presentado propuestas. Si bien aún podés enviar un proyecto que ya tiene muchos aplicantes, tené en cuenta que será más difícil llamar la atención del cliente.

DEVOLUCION DE CONNECTS

Situaciones en las que UpWork puede devolverte connects usados:

-Si el cliente cancela un proyecto antes de entrevistar y/o contratar a un freelancer. Obviamente, esta regla no aplica a trabajos que ya expiraron.

-Si Upwork remueve un proyecto o bloquea a un cliente porque el proyecto no cumple con las reglas de uso de la plataforma, o porque resulta ser una estafa (de ahí la importancia de reportar proyectos o clientes que rompan las reglas de la plataforma. Así logran recuperar los connects invertidos).

No se te devuelven connects si el cliente elige otro freelancer, el trabajo expira o vos mismo decidís bajarte del proyecto.