



Mujeres Emprendedoras

El Blog para Asistentes Virtuales, Freelancers y Teletrabajadoras

Transcripción de La Teleconferencia

La Asistencia Virtual Abre Nuevos Horizontes en Tiempos de Crisis

Bárbara Langer, VA

Asistencia-Virtual.com

Capacitacion-Asistencia-Virtual.com

MujeresEmprendedorasBlog.com

Por: Bárbara Langer, Asistente Virtual y Directora de <http://Asistencia-Virtual.com>,
<http://Capacitacion-Asistencia-Virtual.com> y editora del **Blog para Mujeres Emprendedoras**
<http://MujeresEmprendedorasBlog.com>

En esta conferencia reflexionaremos sobre el rol que tiene la Asistencia Virtual en el marco de una crisis mundial que nos afecta a todos.

Cuando en los medios se habla de crisis, la reacción general de la gente es entrar en pánico. La actual crisis mundial está afectando tanto a empresas como individuos, y ya notamos que la crisis no sólo está en los titulares de periódicos y noticieros, sino que de a poco, se va instalando en nuestras vidas.

Sin embargo, no vamos a enfocarnos en el lado negativo de las crisis sino, por el contrario, queremos abrir este espacio diciendo que, justamente, en los momentos de crisis es cuando surgen más y mejores ideas, negocios, entre otros.

Antes de comenzar, me gustaría mostrarles algunas cosas que encontré. Si bien en un principio no iban a formar parte de esta conferencia, cuando las vi me parecieron interesantes y motivadoras para compartirlas con ustedes.

Veremos seis grandes empresas que surgieron en tiempos de crisis mundial. Ellas son:

- **Procter & Gamble**, fundada durante el pánico de 1837.
- **IBM** nació durante la larga Depresión entre 1873 y 1896.
- **General Electrics**, fundada en el pánico de 1873.
- **General Motors**, nació en el pánico de 1907.
- **United Technologies** nació en la Gran Depresión de 1929; una crisis que, paradójicamente, dio origen a muchos millonarios.
- **Federal Express** que surgió en la crisis petrolera de 1973.

A partir de estos datos, quería mostrarles que el efecto que la crisis puede tener en nuestra economía y en nuestras finanzas personales puede llegar a ser muy relativo.

¿Qué sucede en las crisis? Yo considero que iniciar un proyecto en tiempos de crisis es más fácil porque necesitamos invertir menos. Además, la necesidad de realizar algo para salir de la crisis, nos permite ponernos en contacto con un mundo fascinante como el mundo de los negocios en Internet.

¿A qué tipo de empresas beneficia hoy la crisis? Los últimos estudios indican que en una mayor proporción, a empresas y proveedores de servicios que ayudan a reducir costos; como es el caso de las Asistentes Virtuales. Una Asistente Virtual es una persona que trabaja por cuenta propia; por lo tanto, no hay que pagarle aportes, vacaciones ni licencias. A esto se le suma el agregado de que tiene su propio puesto de trabajo (oficina, PC, conexión a Internet, equipos) y se hace cargo de pagar los servicios (luz, gas, etc.).

Si bien los honorarios de una Asistente Virtual varían, el recorte de gastos y la suma de beneficios que le otorga a quien contrata sus servicios es una de la razones por la cual la Asistencia Virtual es un trabajo que está creciendo tan rápido en tiempos de crisis.

¿Qué servicios brindan las asistencias virtuales? Hay muchos servicios que los Asistentes Virtuales brindan, a parte de los tradicionales servicios secretariales. La posibilidad de expandir la oferta está relacionada con la evolución de los negocios en Internet y el comercio electrónico.

Hay Asistentes Virtuales certificados que ofrecen distintos tipos de servicios, por ejemplo, administrativos y secretariales, de desarrollo personal, de mercadeo en Internet, entre otros. Veamos algunos ejemplos que podemos encontrar navegando por la Web.

Antes de ver casos concretos, quisiera definirles qué es un Asistente Virtual. Un Asistente Virtual es una emprendedora que ofrece sus servicios en forma terciarizada, trabaja por cuenta propia y brinda soporte a las áreas administrativas, técnicas o especializadas (de acuerdo a su formación particular); es una profesional independiente que cobra por sus servicios por hora o por proyectos y optimiza los costos de sus clientes. Hay Asistentes Virtuales que sólo se dedican a servicios asistenciales; generalmente, son personas que tienen un background administrativo y asistencial. Hay otros que se dedican a brindar servicios en áreas especializadas como, por ejemplo, redactores de textos o diseñadores.

Actualmente, surgen cada vez más áreas especializadas que, en su mayoría, están relacionadas con la necesidad del emprendedor o del negocio que tiene un sitio en Internet; por ejemplo, se utilizan blogs, redes sociales, administradores de sitios, entre otros.

Por otra parte, también hay Asistentes Virtuales que son profesionales que no ejercen, pero desean asistir con sus conocimientos a pares de su misma área generándose un *nicho* de mercado; por ejemplo, estos asistentes trabajan con psicólogos, abogados, licenciados en administración de empresas que deciden ayudar con sus conocimientos a quienes lo necesitan.

A continuación, veremos algunos sitios de Asistentes Virtuales certificadas. Por ejemplo, Alicia Díaz www.aldgroup.com.ar es una Asistente Virtual certificada recientemente, directora de Aldgroup y con más de veinte años de experiencia en asistencia presencial. En la actualidad, trabaja con gente de España, Argentina, México, entre otros países. Hace un tiempo atrás, habló sobre la Asistencia Virtual y compartió su experiencia en el programa de televisión *Argentina para armar* que se transmite por TN. Ni bien tengamos acceso al video de la entrevista, lo publicaremos en el blog.

Otro ejemplo es Marian Reynoso, www.team-assistant.es Asistente Virtual Certificada, quien también tiene un background asistencial administrativo y ofrece servicios de apoyo secretarial desde España. Ella pone al alcance de miles de clientes alrededor del mundo toda su experiencia en las áreas en la que ha trabajado.

Hasta el momento, hemos visto emprendimientos de servicios administrativos, con los que se asocia generalmente a las Asistentes Virtuales, porque la mayoría viene de trabajar en el área asistencial en empresas y corporaciones.

Generalmente se suele relacionar: Asistente Virtual = servicios secretariales. No obstante, no es tan así porque, como veremos, hay otros tipos de proyectos que amplían este concepto.

Cuando uno se inserta en la Asistencia Virtual, descubre una ventana hacia el mundo de los negocios en Internet. El comercio electrónico no sólo nos permite vender y comercializar nuestros servicios, sino también comercializar productos. Éstos no necesariamente tienen que ser nuestros, pueden ser de terceros. La clave está en saber cómo lograrlo, cómo vender productos, servicios, cómo insertarse en muchos

mercados, cómo diferenciarse de la competencia, cómo automatizar un negocio, cómo desarrollar múltiples negocios que nos den ingresos pasivos y múltiples fuentes de ingresos. Todo esto es lo que aprendemos cuando empezamos a transitar el camino de los negocios por Internet. Cada uno va encontrando su pasión.

Tere Montes de Puerto Rico es otra Asistente Virtual que se certificó el año pasado. Ella creó <http://citadenegociospr.com> **Cita de Negocios** funciona en Puerto Rico y está diseñada para que todo tipo de empresarios y emprendedores que tienen su negocio establecido o recién estén comenzando puedan conocerse, prospectar y vender en un mismo lugar. Es como un Speed NetWorking, la idea viene de las sesiones de citas rápidas (speed dating) tan populares en EE.UU salvo que, en este caso, se trata de negocios. Con este proyecto, Tere logró encontrar el estilo de negocio que le apasiona.

Marta Corral es Asistente Virtual certificada y descubrió su vocación en el mundo del desarrollo personal. Ella es una consultora psicológica que, actualmente, dirige <http://www.okhenita.com.ar>, un centro para el desarrollo interior; hace terapias con cristales y desarrollo personal abordadas desde las técnicas meditativas de Osho; dicta cursos presenciales, realiza encuentros y da charlas. Marta Corral encontró su pasión y la difunde a través de Internet.

Durante el Curso de Formación de Asistentes Virtuales que dura cuatro meses, hacemos mucho hincapié en hacer análisis de fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades. Hay muchos ejercicios que nos invitan a mirar hacia adentro y a encontrar nuestra verdadera pasión. Aunque muchas de nuestras alumnas encuentran su pasión dentro del comercio electrónico, brindando servicios a distancia, otras personas encuentran su pasión en otras áreas; sin embargo, fijate cómo Internet también nos permite sacar provecho de la difusión masiva que nos puede dar tener un sitio web: desde la presencia en Internet hasta brindar cursos a distancia (como es nuestro caso) o teleconferencias, llegando a gente de todas partes del mundo.

Vamos a conocer ahora al emprendimiento de dos Asistentes Virtuales certificadas: una en España y otra en Argentina. Ellas se unieron y formaron www.GlobalizacionWeb.com y su pasión es el marketing en Internet. Fátima Spaini es argentina y vive actualmente en España, y Sandra Bianchi vive en Argentina. Ambas

se están especializando en todo lo que sea redacción y marketing on-line, como por ejemplo, las cartas de venta, campañas de e-mail marketing, etc.

Por otro lado, estuve recibiendo consultas de hombres que están interesados en la Asistencia Virtual y preguntan si esta profesión es sólo para mujeres. Y la respuesta es no, la respuesta es que **hay hombres en la Asistencia Virtual**.

www.delphianva.com es el website de un Asistente Virtual hombre, **Robert Neilly** de Toronto (Canadá), quien tiene más de quince años de experiencia como asistente ejecutivo. Como verás, la profesión de asistente y secretaria no es exclusiva de las mujeres ☺. Actualmente, Robert ofrece servicios de diseño gráfico, diseño de material promocional, de identidad corporativa.

Levi Scarman, es VA y vive en Australia, está ejerciendo como VA desde hace poco menos de un año, es www.vaflex.com. Levi provee servicios de diseño de material de marketing e identidad corporativa para pequeños negocios y empresarios. Él también trabajó como administrativo en distintas corporaciones, hasta que decidió dedicarse a la Asistencia Virtual.

La tendencia indica que cada año surgen más hombres en esta profesión, porque ya la Asistencia Virtual no se vincula sólo a servicios empresariales y administrativos; también, como les contaba antes, mediante la asistencia virtual se provee una serie de servicios que están más relacionados con el manejo interno de un negocio on-line, como por ejemplo, los dueños de negocios on-line que necesitan atención al cliente vía e-mail, atención al cliente vía chat, o que les actualicen el blog, que les administren el blog, que les administren el sitio web, que les actualicen las páginas de venta con los productos, que les administren los programas de atención al cliente, etc. La mayoría de las Asistentes Virtuales que hoy ofrecen estas soluciones comenzaron sin saber mucho o absolutamente nada sobre negocios en internet, marketing o aplicaciones que usa un negocio online! Sin embargo es sorprendente cómo en 4 meses no sólo conocieron estas herramientas, sino que en muchos casos aprendieron a utilizarlas a favor de su emprendimiento y hasta el día de hoy lo siguen haciendo.

Continuando con la razón por la cual muchos negocios online hoy contratan Asistentes Virtuales, te cuento que cuando un negocio empieza en Internet, generalmente, todas las actividades que mencioné anteriormente las hace el dueño y tal vez se las reparte con el socio; pero Internet nos hace crecer y llega un momento que algunas cosas se nos escapan de las manos, (en realidad el tiempo es el que se escapa de nuestras manos!) y de esa manera, toda la parte administrativa, todo el detrás de escena, hay que delegarlo, lo tiene que hacer otra persona.

Por eso, cada vez, se necesitan más personas, más Asistentes Virtuales que tengan el conocimiento de cómo manejar un negocio desde adentro y para eso, ¿qué mejor que la propia experiencia? Entonces, cuando uno maneja su propio negocio está en mejores condiciones para entender, comprender a los dueños de otros negocios. Por ejemplo, los dueños de negocios on-line utilizan mucho los autorrespondedores para enviar sus boletines electrónicos, para enviar campañas de e-mail (como les contaba antes), para mantener contacto con sus suscriptores, para hacer crecer su lista de suscriptores, para posicionar mejor sus sitios en los buscadores (se busca mucho el servicio de expertos en posicionamientos en los buscadores). Como verás, realmente se necesita en este momento a Asistentes Virtuales que puedan liberar al dueño de un negocio en Internet de todas estas cuestiones que solía hacer él cuando empezó su negocio y que ahora ya no puede hacer, porque su negocio creció.

Algo que estaba pasando por alto es el tema de las redes sociales. La visibilidad en línea se basa cada vez más en las actividades de los medios de comunicación social, como por ejemplo, Twitter, Facebook, LinkedIn y otros. Tal vez, algunas de ustedes no conozcan estas redes (ya las van a conocer), pero son las redes sociales del momento, los medios de comunicación más importantes del momento, e implican una cierta cantidad de trabajo que debe hacerse para conseguir una estrategia eficaz en los medios de comunicación social. Y ahí, es donde entran también las Asistentes Virtuales; se contratan para escribir y corregir blogs, para actualizar las páginas en redes sociales (como Facebook o LinkedIn), para hacer comentarios en foros, para realizar bookmarking social, etc. **Tal vez hoy no tengas ni la menor idea de qué son algunas de estas cosas, pero créeme: aprenderás rápido.**

Realmente, hoy no les pude mostrar los cientos de ejemplos de Asistentes Virtuales que están trabajando exitosamente on-line. Y cuando digo exitosamente es, por ejemplo, Alicia, que en ocasiones trabaja conmigo; muchas veces le pregunto: *Alicia, ¿podés ayudarme con un cliente?* Y me responde: *en este momento no puedo! ya tengo la agenda llena.* Esto es cada vez más frecuente; llega un momento en el que una VA tiene tanto trabajo que a veces debe pasar un prospecto a sus colegas de nuestra red. Entonces, hay oportunidades de negocio y de trabajo en Internet; **sólo hay que saber dónde encontrarlas y cómo moverse en el mercado**, cómo iniciar un negocio exitosamente.

PREGUNTAS FRECUENTES

Bien, estoy recibiendo preguntas de las asistentes a la teleconferencia y una de ellas es una pregunta bastante frecuente: “**¿es necesario renunciar a su empleo para dedicarse a la Asistencia Virtual?**”. La verdad es que no. Depende de la dedicación que uno quiera ponerle a su negocio en un principio y de las ganas que tenga de empezar a trabajar en firme con clientes. ¿Por qué? Porque es una cuestión de tiempo: mientras más tiempo le dedicamos a nuestro negocio, más rápido vamos a ver resultados. Pero hay muchas Asistentes Virtuales que empezaron a trabajar, iniciaron su negocio, aún trabajando bajo relación de dependencia, hasta sentirse más seguras. Incluso eso las ha ayudado a costearse un poco la inversión de, por ejemplo, lanzar su sitio web, comprar algún autorrespondedor, adquirir capacitación adicional, etc.

La inversión necesaria para desarrollar un negocio online, es mucho menor en comparación con la inversión de iniciar un negocio tradicional, pero aún así, recuerda que estamos montando un negocio y un negocio serio no se puede fundar totalmente sobre plataformas gratuitas o hosting gratuitos o autorrespondedores gratuitos; sí nos sirven para empezar, para familiarizarnos con esos sistemas y aplicaciones, para probar y dar los primeros pasos, pero llega un momento en que necesitamos empezar a invertir un poco. Entonces, si estás trabajando, no es enteramente necesario que renuncies a tu empleo para dedicarte a tu negocio, - aunque es una cuestión personal, pero sí hay que saber que mientras más tiempo le dediques a la puesta en marcha de tu negocio, más pronto vas a conseguir clientes y vas a estar trabajando felizmente desde tu hogar, con tus propios horarios, como Asistente Virtual, con personas de todas partes del mundo.

Otra pregunta que suele surgir y que nos está planteando Adriana es **“cuánto tiempo pasa hasta que uno consigue su primer cliente.”** Conseguir clientes depende enteramente de nosotras; el que tiene un negocio on-line sabe que, si no se mueve, si no toma acción, nada va a pasar; sin embargo, ocurre todo lo contrario cuando uno empieza a hacer cosas. Durante el programa de capacitación, les enseñamos muchas técnicas para conseguir clientes, y generalmente cuando termina la capacitación, la inquietud más frecuente es: “qué estrategia aplico primero?” No hay que abrumarse, porque con aplicar de a una es suficiente, hay que ir paso a paso completando el cronograma de acciones que les damos al finalizar, y disfrutar del proceso. Muchas de nuestras alumnas empezaron a trabajar como Asistentes Virtuales aún antes de haber terminado el curso, porque tuvieron la oportunidad y las circunstancias para empezar a aplicar muchas técnicas de negocios y de marketing que estaban aprendiendo en el curso.

En la página del Curso Online de Asistencia Virtual, <http://capacitacion-asistencia-virtual.com> van a encontrar otros ejemplos y testimonios de ex alumnas. También en el **Blog para Mujeres Emprendedoras** www.mujereseemprendedorasblog.com vamos a estar publicando historias de éxito todos los meses, mediante una entrevista, a veces escrita, a veces en video, otras veces en audio. Te recomiendo que te suscribas al blog para recibir las actualizaciones y van a recibir las novedades vía e-mail.

Sigo recibiendo preguntas y aquí Susana pregunta **“si existe la posibilidad de aplicar los conocimientos aprendidos en el curso no sólo al trabajo de asistente sino también al área de negocios, como los Recursos Humanos, Marketing y Ventas”**. Tal como les contaba al principio, hay muchas personas que tal vez son profesionales en el área de los Recursos Humanos, en Marketing, en el área de Negocios y quieren trabajar por su cuenta, no quieren trabajar en empresas; entonces, aplican todos esos conocimientos al servicio de sus clientes, que están diseminados por todas partes del mundo de la industria que ellos quieran. A medida que uno se va insertando cada vez más en el mundo de los negocios de Internet y de la Asistencia Virtual, tal vez uno comienza ofreciendo servicios en determinada línea y después, por demanda de sus clientes, las demandas del mercado o por el giro que dan los negocios en Internet, termina especializándose en otra cosa. Eso se suele dar mucho.

La verdad es que hay un mundo infinito de posibilidades y la Asistencia Virtual sólo nos abre una puerta a más oportunidades que tal vez ni imaginamos.

María del Carmen pregunta si **“les damos una idea de cómo cobrar”**. Por supuesto, tenemos varias clases dedicadas a ese tema. No les decimos cuánto cobrar, pero sí cómo establecer sus precios. Les enseñamos técnicas para, en ciertos casos, poder establecer precios mayores, a los de la competencia. Y también, cómo cobrarle, por ejemplo, a clientes del exterior: plataformas de pago con tarjeta de crédito y otros sistemas de envío de dinero cuando uno tiene clientes en el exterior.

Otra consulta que recibo de Carla es si, **“en el caso de que la sociedad sea hostil por desconocimiento, y se hace difícil empezar, porque quizá la zona no está avanzada en técnicas de adelanto tecnológico, hay posibilidades de trabajar como Asistente Virtual en estas circunstancias?”** Ésta es una consulta muy frecuente. No importa en qué lugar estés viviendo y si la tecnología tuvo un buen recibimiento en tu pueblo o en tu ciudad o no, porque, como les contaba antes, la Asistencia Virtual, te permite trabajar con clientes de todas partes del mundo. A través de tu propio sitio web, podés llegar exactamente al perfil de cliente con el que querés trabajar, de cualquier parte del mundo. Quizá, no tengas ni un solo cliente del lugar físico en donde vivís, en tu zona o incluso en tu propio país, pero sí vas a tener clientes en otros países. Si sabés cómo moverte en el mundo de los negocios en Internet, realmente es indiferente el lugar en el que vives. Las nuevas tecnologías nos permiten acercarnos a nuestros clientes de tal forma que lo único que nos falta (como yo digo a veces) es ir y servirles el café, aunque sí se los podemos encargar en el bar de la esquina. Podemos acceder a sus computadoras para asistirlos; si tienen algún problema o desean mostrarte cómo se hace determinado trabajo, que luego te delegarán, podés acceder a la computadora de tu cliente y ver todo lo que está pasando allí o incluso directamente trabajar en su computadora.

Las tecnologías de la comunicación también nos permiten reunirnos por videoconferencia gratis, compartir agenda en tiempo real, actualizar su agenda de contacto y que se sincronice en tiempo real (es decir, al tiempo que se la vamos actualizando, ellos pueden ver la nueva información) y hay un millón de cosas más que se pueden hacer. Realmente, hoy en día, las distancias no existen; de hecho, yo trabajo con clientes de todas partes del mundo: de Estados Unidos, España, México, Colombia, Venezuela.

La Asistencia Virtual está creciendo muchísimo y, cuando uno emprende un negocio con una base sólida, con conocimientos que le permiten avanzar no a ciegas sino sabiendo a dónde se dirige, por qué terreno pisa, entonces, los resultados no tardan en verse. Uno aprende y adquiere nuevas habilidades, nuevos conocimientos; se encuentra con gente con la que nunca hubiera tenido oportunidad de tratar; así uno aprende también de los demás. Yo he tenido la fortuna de trabajar con clientes que son excelentes personas y excelentes profesionales, de los cuales también aprendo.

En conclusión, las bondades de la Asistencia Virtual son tantas..: es apasionante, tenemos libertad de horarios, conocemos gente de todas partes del mundo, adquirimos nuevas habilidades, nuevos conocimientos.

Llegamos al final de la teleconferencia de hoy! Muchas gracias por acompañarnos. Para mí, siempre es un placer compartir mis conocimientos y difundir la Asistencia Virtual y todos los años ver nacer negocios que antes no existían; que me vengan a contar: *Barby, recibí mi primer cliente, Tengo mi primera cotización;* y ver cómo crecen. Se da en poco tiempo, a medida que uno aplica los conocimientos que adquiere. Hoy por hoy, como les decía al principio, en una época de crisis, las personas y empresas más beneficiadas son las que ofrecen soluciones que reducen costos, por eso , actualmente, muchas empresas se están inclinando por el outsourcing, la subcontratación de servicios y todo lo que ayude a reducir costos como las Asistentes Virtuales.

Si deseas reservar tu vacante en el curso de este año, visita , <http://capacitacion-asistencia-virtual.com> Envíame tus preguntas a curso-va@asistenciavirtual.com

Ah! Y recuerda suscribirte a nuestro [Blog para Mujeres Emprendedoras](#) en el que encontrarás:

- Historias de éxito de la vida real que te DARAN INSPIRACIÓN **para que seas tú la próxima Historia de Éxito que inspirará a miles**
- Los secretos mejores guardados de Marketing Online, de la mano de los expertos, para que no pierdas tiempo en tus acciones de mercadeo para conseguir alto **tráfico calificado** a tu sitio web.
- Tendencias y últimas noticias sobre el crecimiento de la Asistencia Virtual y el Teletrabajo
- Mis propias experiencias en el mundo de los negocios online y “gajes del oficio” © Visita ahora: <http://MujeresEmprendedorasBlog.com>