

# **Inserción Laboral de Estudiantes de Arquitectura**

## **ELEA 2014 PY**

**Nicolás D. Morales Saravia**

**Fundador y Director del portal social [Arquitectos.com.py](http://Arquitectos.com.py)**

**Docente de Taller de la FADA UNA**

**Director de Biocons Arquitectos**

**Emprendedor**

# ¿Para qué está capacitado un estudiante de arquitectura?



**ESTAMOS CAPACITADOS PARA  
CREAR!**

# ¿Quiero ser empleado o independiente?

## Ventajas de ser Independiente

- Manejar tus horarios compatibilizando los de la universidad
- Mejores Ingresos
- Menos gastos
- No siempre la misma rutina.
- Yo soy mi propio jefe.
- Mayor productividad.

## Desventajas de ser Independiente

- La falta de sueño por trabajar en las noches.
- Pedidos e ingresos inestables
- Excederse en las horas de descanso o de mantener el enfoque
- Perder el compañerismo que existe en la oficina.
- Quedarse fuera del “círculo de información”

# ¿Que cargos puedo ocupar como empleado?

**Oficinas de Arquitecturas, Inmobiliarias, Constructoras, Diseño Industrial, Fabricas de Muebles, de Cocinas, Mobiliario Urbano, etc**

- Dibujante CAD (conocimientos en cad)
- Modelador 3D (conocimientos sktechup)
- Computo y presupuesto (conocimientos de la materia, o software especializado )
- Modelador y Visualizador de Renders (conocimientos de motor de renders ej: vray)
- Maquetas (conocimientos en carton o impresoras 3D)
- Infografias de proyectos (conocimientos de corel, illustrator, photoshop, etc)
- Ayudante de Edicion para revista de Arquitectura

# ¿Que cargos puedo ocupar como independiente?

## Creando tu propio estudio

- Oficina Virtual 2D, (Relevamiento de Edificios o Viviendas sin planos, Desarrollo de proyectos Ejecutivos, digitalizaciones de proyectos, cálculos métricos de proyectos)
- Estudio de 3D Render (Maquetas virtuales, renders hiperrealistas)
- Impresiones 2D (capital)
- Maquetista o Impresiones 3D (artesano de la arquitectura)
- Estudio de Diseño para Emprendimientos inmobiliarios
- Empresa de Jardinería (pasión por la flora)
- Estudio de Diseño Publicitario, Stands y Cartelería (perfil de diseñador gráfico)
- Negocio Web relacionado a la arquitectura construcción diseño. (perfil de informático diseñador)

# ¿Cómo empiezo?

## Caso de Estudio - Oficina Virtual 2D

### Definiendo target, servicios, objetivo

- **Cientes target (Arquitectos, Constructoras, Inmobiliarias) que necesidades tienen?**
- **Que servicios ofrezco (Relevamiento de Edificios o Viviendas sin planos, Desarrollo de proyectos Ejecutivos, digitalizaciones de proyectos, cómputos métricos de proyectos, etc)**
- **Objetivo (Posicionarme como una solución alternativa para aquellos Arquitectos que tienen trabajos esporádicos y no pueden pagar un dibujante a tiempo completo)**
- **Los Documentos de trabajo y venta.**

# **Pausa**

- **El analizar y actuar de acuerdo a como funciona el mercado en nuestra profesión, puede ser un arma de doble filo, no hay que confundir la arquitectura especulativa con la arquitectura al servicio del hombre, de la sociedad y de la ciudad.**
- **El marketing quizás es incompatible con nuestra profesión porque la misma debe responder a las necesidades del hombre y no crear necesidades para ser consumida, que es lo que pasa actualmente con el capitalismo y el hiper consumismo.**
- **En la mayoría de las ciudades latinoamericanas el crecimiento urbano es guiado por las especulaciones y no por los planeamientos, por tanto ahora, al tener conocimiento de esta herramienta, uds la pueden implementar en desarrollo proyectual ocasionando una mala arquitectura como lo hacen las inmobiliarias, loteadoras, etc etc**
- **Ej. Desarrollar Condominios Privados, Viviendas sociales alejadas, privatizar espacios públicos, especular con terrenos, etc**

# ¿Cómo empiezo?

## Caso de Estudio - Oficina Virtual 2D

### Primeros pasos creando el nombre y logo

- EL NOMBRE
- Debe sonar bien, y no debe relacionarse con otra empresa
- Conocer la competencia, que nombres se usan, tendencias, Unir palabras interesante ejercicio, relacionar con nuestro elementos clave de nuestro negocio



# ¿Cómo empiezo?

## Caso de Estudio - Oficina Virtual 2D

### Primeros pasos creando el nombre y logo

- EL LOGO
- Diferenciate del resto de los estudios, lograrás recordación.
- Simplifica, lo dijo un maestro de la arquitectura, menos es más. Evitar la saturación, demasiados gráficos, simplifica.
- Verificar las aplicaciones del logotipo, en negro sobre blanco, en blanco sobre negro, etc.
- El logo debe comunicar tus servicios y beneficios.
- Paginas de inspiracion [www.logopond.com](http://www.logopond.com) ,  
[www.brandsoftheworld.com](http://www.brandsoftheworld.com) ,

# ¿Cómo empiezo?

## Caso de Estudio - Oficina Virtual 2D

### Los clientes imaginarios

- EL PRESUPUESTO / CONTRATO PRONTO PARA ENVIAR.
- Vas a necesitar crear algunos clientes imaginarios para crear y confeccionar uno o varios presupuesto / contrato con toda la formalidad de una hoja membretada con tu logo y datos, y además de saber exactamente cuánto voy a cobrar por cada servicio que vas a ofrecer.

# ¿Cómo empiezo?

## Caso de Estudio - Oficina Virtual 2D

### Los clientes imaginarios

- **COMO VOY A COBRAR POR MIS SERVICIOS**
- **¿Cuánto te gustaría cobrar al mes, o cuánto están cobrando los independientes que desarrollan tu trabajo?**
- **Fija un sueldo al mes, y divídelo por las horas que piensas trabajar al día, esto te dará un fijo por hora, que luego con la experiencia que tienes puedes poner un mínimo a tus servicios según el tiempo que te va a llevar cada trabajo.**
- **La otra es un estudio de mercado en empresas similares pidiendo presupuestos y sabiendo cuanto se está cobrando en el mercado donde compites.**

# ¿Cómo empiezo?

## Caso de Estudio - Oficina Virtual 2D

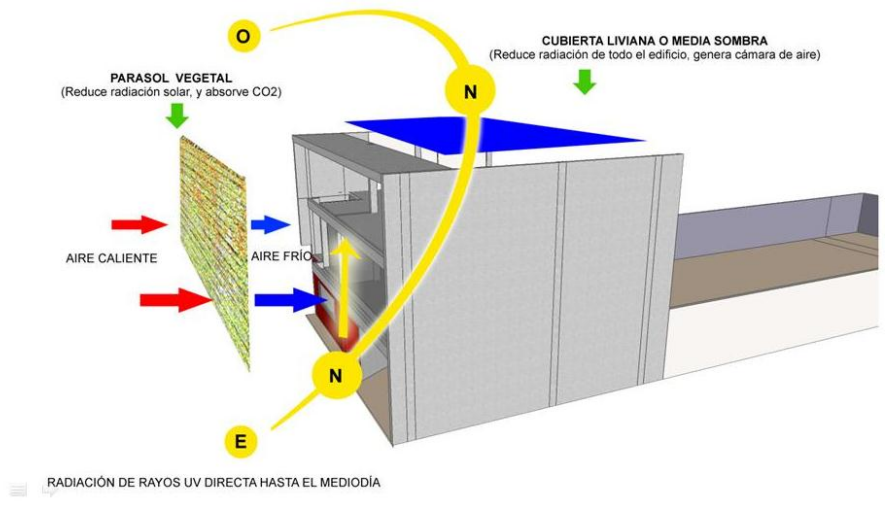
### Los clientes imaginarios

- **EL PORTFOLIO**
- Un porfolio de trabajos, si no tenes experiencia nadie te va a contratar, investigar el nivel de la competencia y tratar de estar a la altura.
- Definir clientes imaginarios
- Desarrollar trabajos de ejemplo a la altura de la competencia
- Preparar las fichas para publicar

# Cientes imaginarios



## EDIFICIO PARA LA COOPERATIVA YAGUARÓN Infografía asoleamiento y soluciones



# Cientes reales



# ¿Cómo me hago conocer?

## Caso de Estudio - Oficina Virtual 2D Definiendo los materiales de promoción

- Un blog o web
  - Un porfolio de trabajos
  - Clientes imaginarios
  - Textos de Mision, Vision y quienes somos
  - Datos como te van a contactar
- Paginas de Facebook Twitter etc
- Tarjeta Personal
- Marketing Viral , boca a boca
- Posicionamiento Web
- Publicar mis trabajos en galerias sociales como [www.arquitectos.com.py](http://www.arquitectos.com.py)

# ¿Cómo me hago conocer?

## Caso de Estudio - Oficina Virtual 2D

### Definiendo los materiales de promoción

- **EL BLOG O WEB EMPRESA**
- Un sitio es la publicidad más económica en relación al tiempo de publicación, 365 días del año, las 24 hs del día.
- Un sitio le da más personalidad, seriedad y profesionalismo a una empresa.
- Es la forma más económica de exponer productos.
- Al no estar en la Web, el posible cliente que realice una búsqueda le contactará a la competencia o colegas.
- Un sitio Web es un punto de venta mundial disponible en todo momento. Los costos de un local pueden ascender a varios miles por mes, en cambio los costos de un sitio en relación con sus ganancias son ínfimos.
- Freeware para blog wordpress



# ¿Cómo me hago conocer?

## Caso de Estudio - Oficina Virtual 2D Definiendo los materiales de promoción

- Las tarjetas personales son básicas para presentarte frente a cualquier cliente, son la primer impresión, la creatividad y un buen material pueden ser decisivos para captar un nuevo trabajo.



# ¿Cómo me hago conocer?

## Caso de Estudio - Oficina Virtual 2D

### Marketing viral, el boca a boca

- Si tenés un estudio de 3D, maquetas y digitalización de planos, todos tus socios, amigos, casi amigos, familiares, todos deben saber lo que hacés, y que tus potenciales clientes son arquitectos/as, ingenieros/as, constructores, y diseñadores/as de interiores.
- En Paraguay la mejor forma de conseguir clientes es que te recomienden, si no hablas mucho, vas a tener que cambiar y hablar, o ahora también es mas fácil con whatsapp y las redes mostrar lo que haces..

# ¿Cómo me hago conocer?

## Caso de Estudio - Oficina Virtual 2D

### El secreto

- Cuando nos ponemos a analizar como hacen publicidad los arquitectos o constructoras o estudios de arquitectura, generalmente encontramos estas publicidades en revistas o diarios del mercado, clasificados, u otros. Donde las mismas se pierden en una maraña de otras publicidades, no se diferencian, utilizan hasta el último centímetro sin darse cuenta que nadie las va a leer, a menos que contrasten fuertemente con el resto.
- Y LO MAS IMPORTANTE HAY QUE TENER CAPITAL

# ¿Cómo me hago conocer?

## Caso de Estudio - Oficina Virtual 2D

### Una vez

- Que tenemos el nombre y logo
- El portfolio
- El blog o la web con dominio mucho mejor
- Facebook y Twitter sincronizado con los post de nuestra web

**AHORA EMPIEZA EL TRABAJO DE  
POSICIONAMIENTO EN SAN GOOGLE  
ES GRATIS!!!**

# ¿Cómo me hago conocer?

## Caso de Estudio - Oficina Virtual 2D

### San Google

- La forma natural que Google nos posiciona en la primer página depende de muchas variables, la antigüedad de nuestro dominio, la programación de la misma, la actualización de la misma, **la cantidad de enlaces que tenemos hacia nuestra web**, etc, existen expertos en SEO (search engine optimization) que nos posicionan nuestra web en Google Naturalmente, pero lleva su tiempo, entre 6 y 12 meses dependiendo de la competencia a nivel local e internacional

# ¿Cómo me hago conocer?

## Caso de Estudio - Oficina Virtual 2D

### Como consigo Enlaces

- Opinando en blogs dejando nuestra web
- Enviando emails a webs simliares para intercambio de enlaces
- Pagando por enlaces baratos
- Escribiendo opiniones o articulos en nuestro blog o web y compartiendo para que se publiquen en portales similares, FUNDAMENTAL
- Publicando nuestros trabajos en portales como [www.arquitectos.com.py](http://www.arquitectos.com.py) colocando siempre enl enlace de mi web
- Publicando en directorios o clasificados locales siempre locales

**No hagas caso a los que te dicen  
que no va a funcionar o que ya hay  
mucha competencia, etc,  
emprende y persevera,  
crear o morir.**

**Nicolás D. Morales Saravia**

**Fundador y Director del portal social [Arquitectos.com.py](http://Arquitectos.com.py)**

**Auxiliar Docente de Taller de la FADA UNA**

**Director de Biocons Arquitectos**

**Emprendedor**