

A VER HERMANO ¿TU
CREEES QUE ME HICE
GOBERNADOR DE
CALIFORNIA
SOLO POR
MI CARA
BONITA?

Diseña bonito, factura bonito

Arnold Suachernagger

CREAR NOS SALE NATURAL. GESTIONAR... NO TANTO.





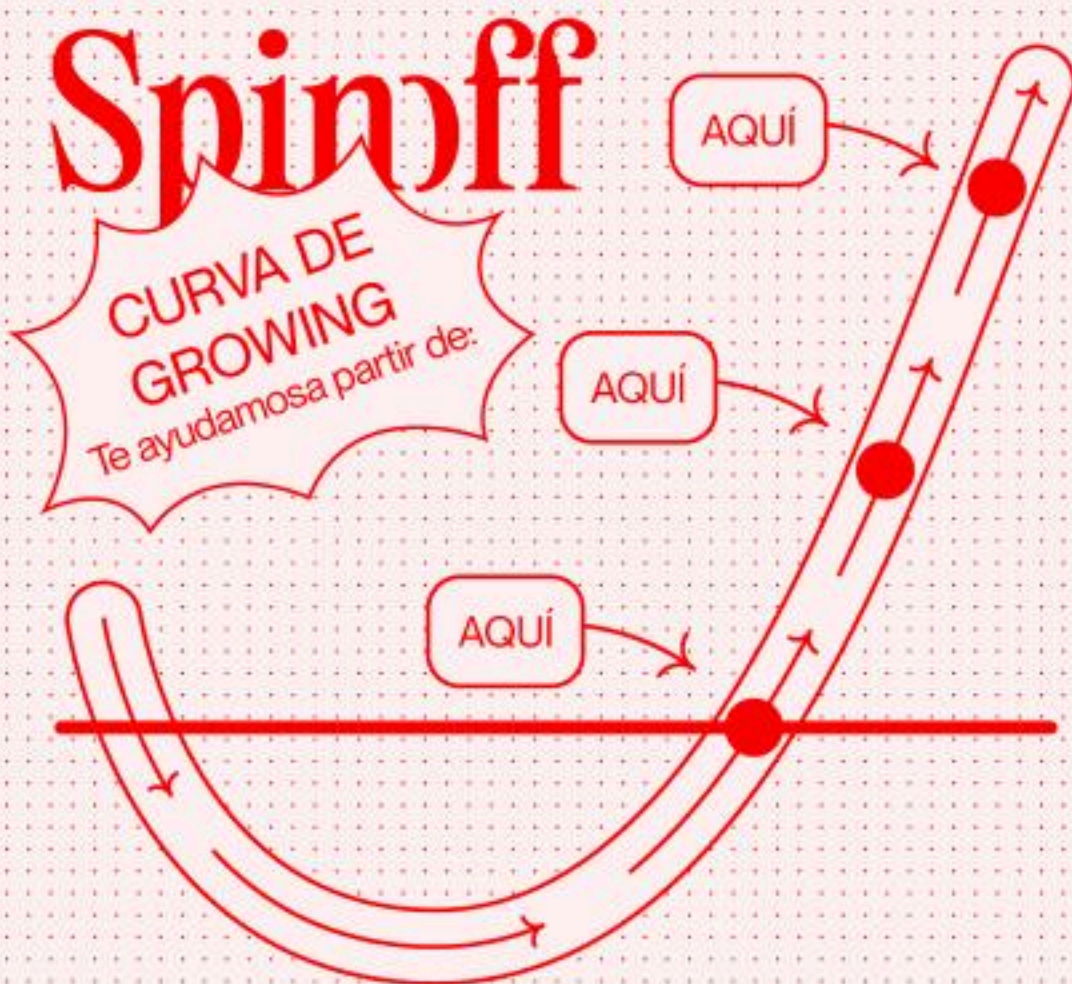
Este curso es para estudios de diseño, freelance lanzados, boutiques creativas y agencias pequeñas que quieren dejar de operar como “proyectos bonitos” y empezar a pensar y actuar como empresas que facturan, crecen y se sostienen.

¡QUE MÍNIMO!

PORQUE LA RESPONSABILIDAD DE COBRAR BIEN POR UN PROYECTO NO ES SOLO DEL CLIENTE. QUE “NO ENTIENDE DE DISEÑO”. TAMBIÉN ES DEL CREATIVO QUE NO ENTIENDE DE NEGOCIO.

Ser buen diseñador o creativo no significa que se nos dé bien presupuestar, liderar un equipo, calcular márgenes o definir una estrategia de posicionamiento.

Pero si quieres tener tu propio proyecto (del tamaño que sea), te guste o no, te va a tocar aprender a hacerlo.



¿QUÉ ESPERAR DEL CURSO?

CÓMO TENER UN **POSICIONAMIENTO** de marca con enfoque de negocio (no solo “bonito”).

DEFINIR CON CLARIDAD A TU **CLIENTE IDEAL** (y dejar de hablarle a todo el mundo).

ENCONTRAR Y POTENCIAR TU **PROPUESTA DE VALOR** real (la que vende).

HACER PRESUPUESTOS QUE TE PERMITAN GANAR, no solo sobrevivir.

GESTIONAR EQUIPOS, **COLABORADORES** Y TIEMPOS como una empresa.

IMPORTANTE

HACER PREVISIONES DE **CRECIMIENTO** que no sean una corazonada.

ENTENDER QUE **FACTURAR** NO ES GANAR (y actuar en consecuencia).

CREAR **CREDENCIALES** QUE DE VERDAD TE VENDAN (sin que parezcan un portfolio escolar).

COMUNICAR TUS SERVICIOS CON COHERENCIA Y DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

¿TE SUENA ALGO DE ESTO?



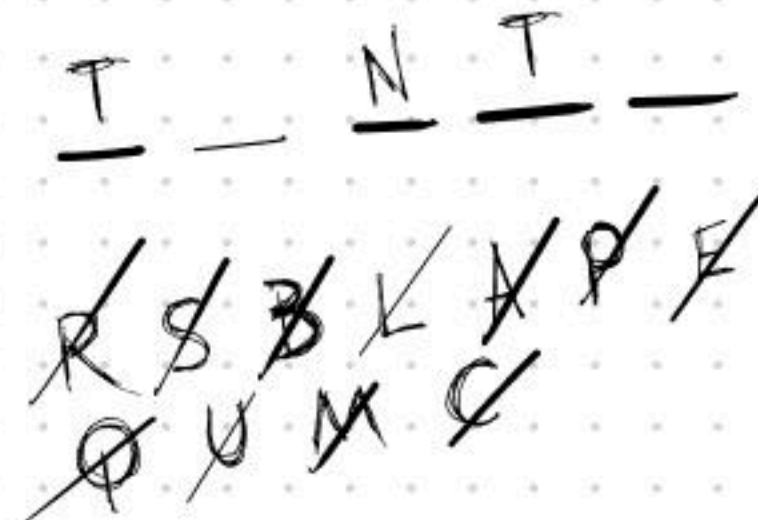
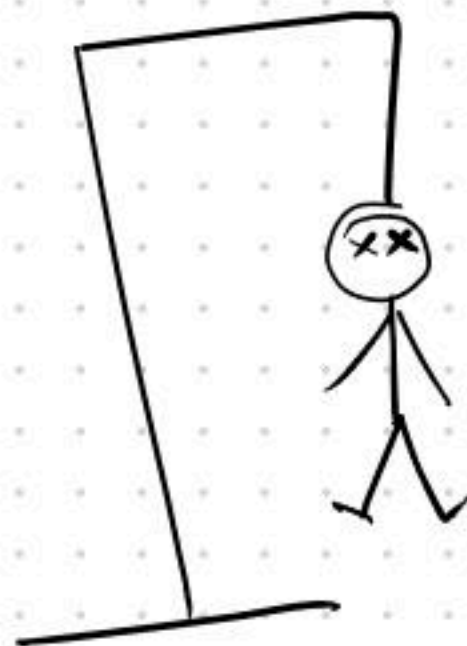
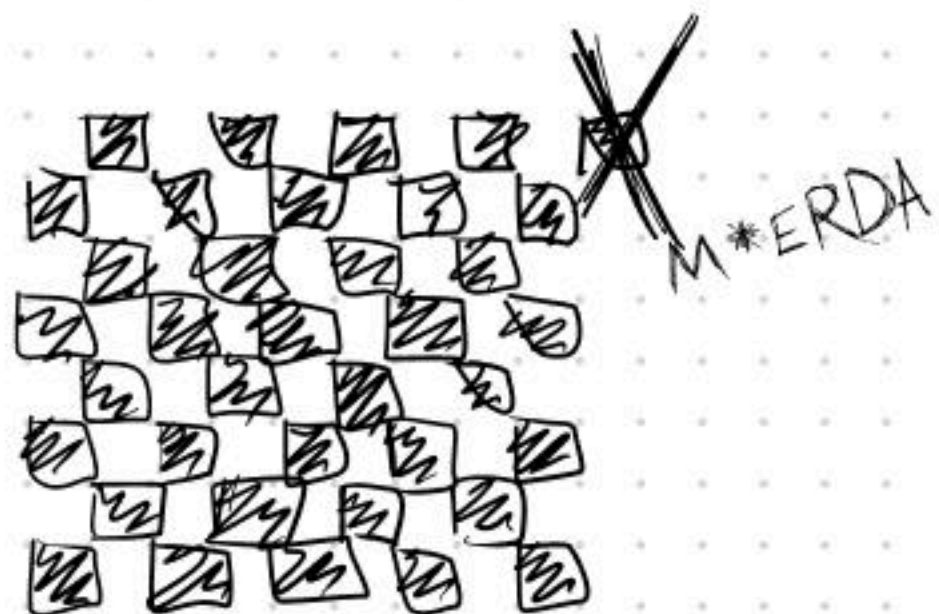
“Me encanta lo que hago, pero no llego a fin de mes.”

“No sé ni por dónde empezar a ordenar esto.”

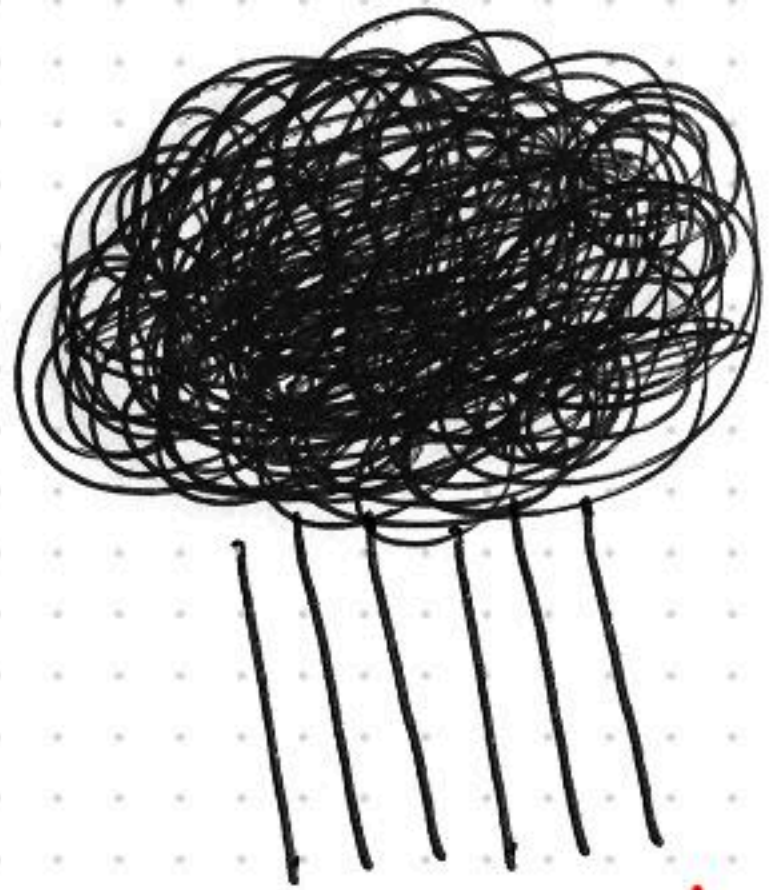
“Sé que tengo potencial, pero me falta estructura.”

“Trabajo más que nunca y gano lo mismo o menos.”

Más bien eso...



* Si algo de esto te resuena, este curso es para ti.



Spinoff es una consultora especialista en escalar negocios de nueva generación y startups creativas.

Nos enfocamos en tres pilares BUENO, BONITO, BARATO

Encontrar y potenciar tu propuesta de valor real (la que vende).

Cultura interna, gestión de equipo y liderazgo.

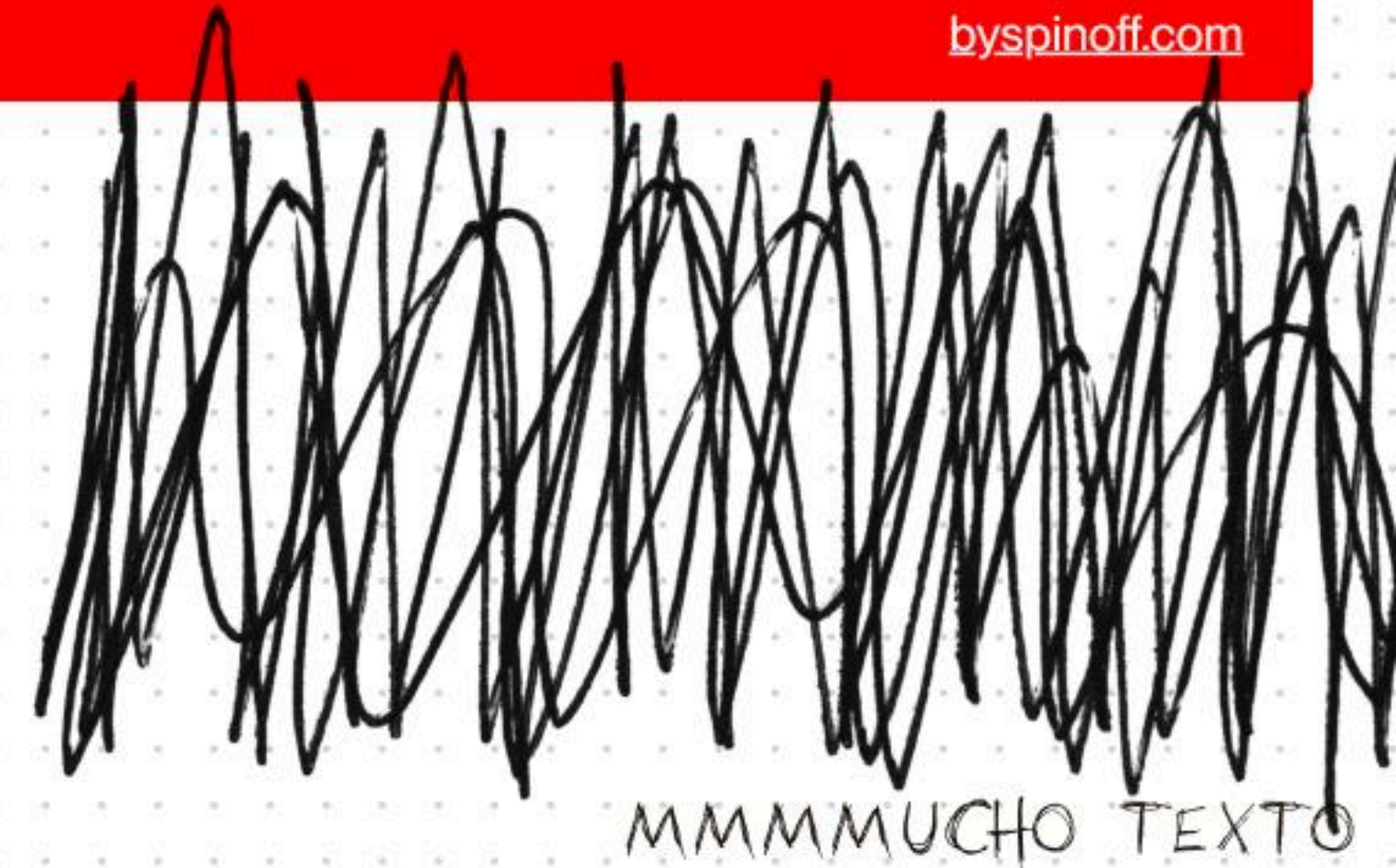
Estrategia de negocio: porque tener **un plan** es importante (aunque luego el plan cambie)

HEMOS TRABAJADO CON MARCAS COMO KOMVIDA, SMILEAT, VISUALFY, HOLA COFFEE Y CON CREATIVOS COMO NEH NAH, GOODNESS PREVAILS, BRUNA ZANELLA STUDIO, ALES SANTOS, MADRID CONTENT SCHOOL, ENTRE OTROS.



Qué dicen de nosotros...

PROMETEMOS QUE NO SON NUESTRAS
MADRES HABLANDO



MMMMUCHO TEXTO

"Es importante porque sabemos muy bien hacer nuestro trabajo de campo. Pero **cuando somos nuestra propia empresa/jefe, tenemos mucho más trabajo que hacer tras los bastidores del que imaginamos.** Y eso poca gente o nadie nos lo enseña."



Alex Santos

"Algo que aprendes cuando te embarcas por tu cuenta es que una cosa es ser bueno teniendo ideas o con la creatividad y otra muy distinta es serlo con los negocios y los números. Se puede ser un creativo increíble y estar en bancarrota, porque en las agencias nos hablan mucho de ideas pero muy poco de empresa. Así que de todas las ideas que puedas tener, **la mejor es formarte como empresario y gestor de negocio,** o pasarás el tiempo intentando sacarlo a flote en vez de pensando las cosas que te gustan."



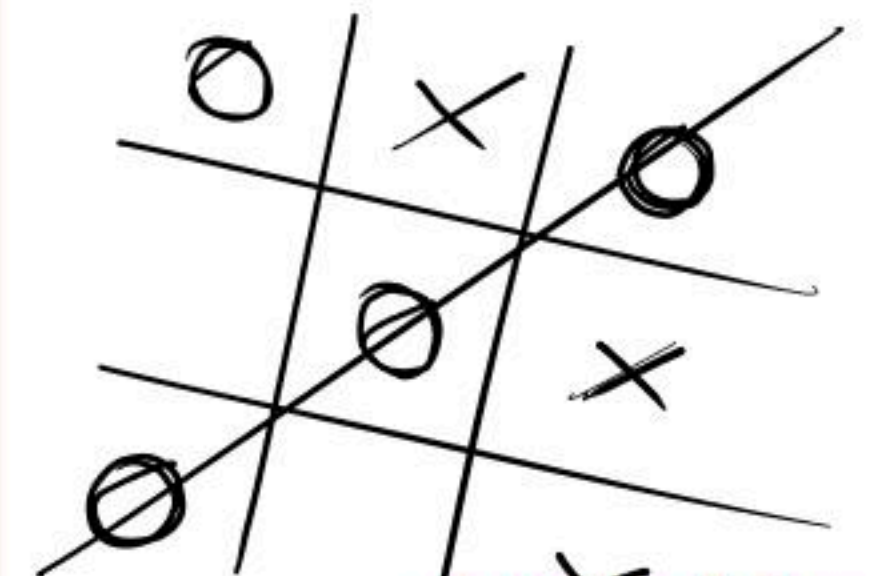
"Trabajar con Spinoff fue un punto de inflexión: me ayudó a mirar mi trayectoria no solo como la de una profesional independiente, sino como la de una empresa con estrategia, foco y proyección. Antes era solo Bruna Zanella; hoy soy Bruna Zanella Studio: con apellido, con visión de negocio, con un equipo y con herramientas que me permiten crecer sin perder mi esencia. **He ganado claridad para tomar decisiones, confianza para proyectar el estudio con más firmeza y una estructura que me permite crecer de forma sostenible**"

Bruna
Zanella
STUDIO

"Las personas creativas somos buenísimas creando mundos para otros, pero nadie nos contó que llevar el nuestro propio es un máster aparte. Con SpinOff hemos conseguido no perdernos en el caos, asentar las bases de nuestro equipo y fijar metas realistas que de verdad nos representan. **¡Ánimo, el negocio también se aprende!**"

Neh Nah

"Spinoff te enfrenta a las **preguntas adecuadas para poner foco en lo esencial,** desapegarte de lo accesorio y definir una dirección clara que te permite crecer con sentido"



Madrid
Content
School
...

Formato y fechas

Modalidad: **On-live** (clases en directo, no grabadas)

Horario: **18:30h a 20h** (hora España)

Enero

L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Febrero

L	M	X	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14 PEC LIT	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	



LO HEMOS PUESTO TODO MONO EN EL CALENDAR PA QUE LUEGO LLEGUÉIS TARDE IGUAL

PUES UNAS CUANTAS...

FAQ

¿Porqué perdemos tanta masa corporal cuando bebemos cerveza?

Arnold Saschenagger

Spinoff

Intro

La peña

Programa

Take away

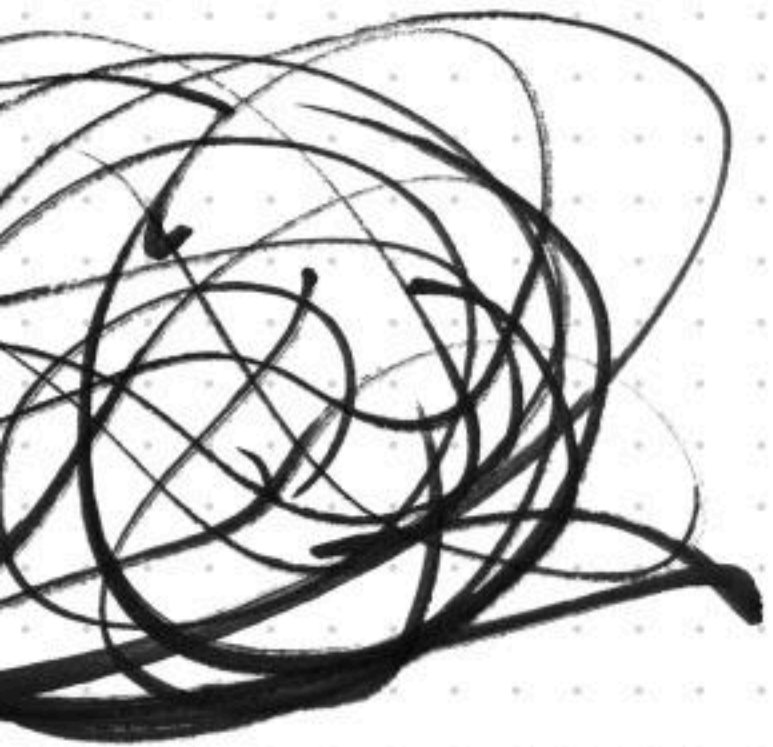
Los profes

Dineros

Arnold is número uno

¿Por qué este curso?

PORQUE TE VAMOS A ENSEÑAR CÓMO HACER
QUE EL ARTE DE CREAR TRAIGA CONSIGO EL ARTE
DE SABER FACTURAR.



Intro

La peña

Programa

Take-away

Los profes

Dineros

I ♥ ARNOL
SWASENAGUER

QUE NO
PINTABA!

Venimos a hablar de lo que casi nadie te enseña:
cómo hacer **que tu talento pague las cuentas**.

Porque amar lo que haces **no significa trabajar gratis**. Porque la pasión también se cobra.

Bienvenidos a un espacio donde hablar de dinero
no es de mal gusto. Es de buen negocio.

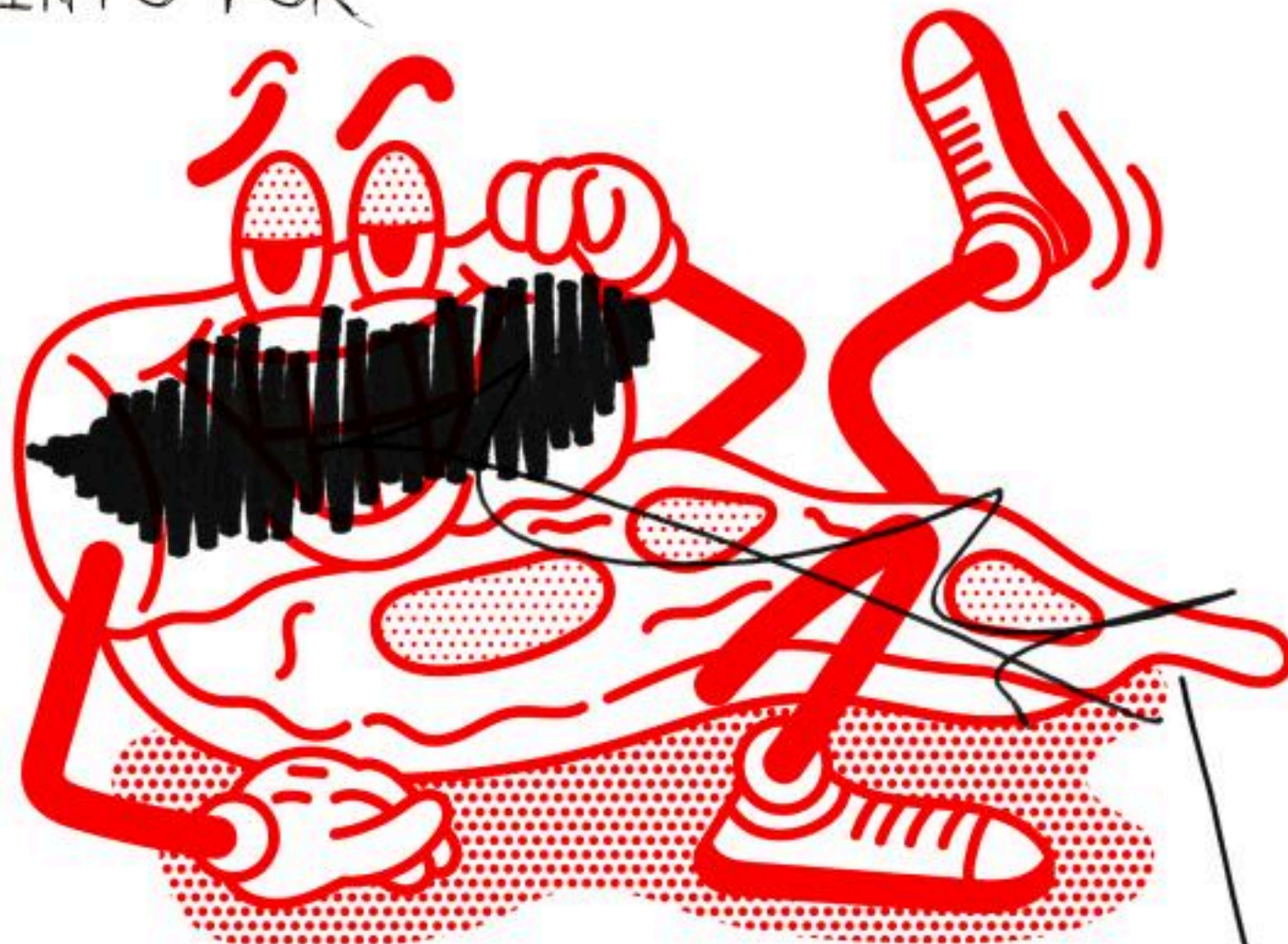
Te vamos a mostrar cómo ponerle precio a lo que
haces, cómo dejar de regalar tu tiempo y cómo
construir **una carrera creativa que no dependa
del favor de otros**, sino de tu estrategia.

Este curso es para creativos que están **hartos de
romantizar la precariedad** por no saber gestionar
el día a día y la complejidad del business.

¿A quién va dirigido?

A TI...
QUE ERES UN MUERTO DE HAMBRE
Y NO DEJAN DE VACILARTE

FAQ ¿ALES SANTOS
SE VA A ENFADAR
SI LOS PINTO POR
ENCIMA?



ESTOS DIBUS ESTÁN
TO GUAPOS

[Intro](#)[La peña](#)[Programa](#)[Take-away](#)[Los profes](#)[Dineros](#)

Freelancers creativos y diseñadores que quieren dejar de improvisar con Excel y mentalidad de “ver qué sale”.

Estudios de diseño o comunicación que quieren dejar de ser una marca personal maquillada y pasar a una empresa creativa real.

Agencias o boutiques creativas que buscan orden, estrategia y estructura sin perder el alma.

Profesionales independientes que quieren dejar de “trabajar por encargo” y empezar a liderar su propio negocio.



¿De qué va la cosa?

PUES DE SER MÁS...MMMM...MEJOR

[Intro](#)[La Peña](#)[Programa](#)[Take away](#)[Los profes](#)[Dineros](#)

MÓDULO 1 | DIAGNÓSTICO

QUE SOY | ENTENDER | VENDER

¿Dónde estoy y dónde quiero ir?

La definición puede limitar o puede proyectar. Entiende tu punto de partida. **Qué estás vendiendo, a quién y cómo.** Visualiza el escenario que quieres construir.

- Cómo analizar el punto de partida de tu proyecto (o carrera)
- Entender en qué fase estás: freelance, estudio, agencia, marca personal, híbrido...
- Qué estás vendiendo realmente y por qué
- Visualizar el escenario deseado: definir visión y objetivos claros
- Identificar los frentes clave: marca, negocio y equipo

MÓDULO 2 | IDENTIDAD

PROPÓSITO | VALORES | PROPUESTA DE VALOR

¿Quién soy y qué valor ofrezco?

Aterriza tu propósito, valores y propuesta de valor real
(la que de verdad vende).

MI ABUELA DICE QUE
SOY LISTO

- Aterrizar tu propósito sin caer en lo cursi
- Definir tus valores como base de decisiones estratégicas
- Descubrir y clarificar tu propuesta de valor real (la que vende)
- Evitar caer en "lo que todo el mundo dice"
- Alinear lo que haces con lo que prometes

¿De qué va la cosa?

¿AYER COMÍ LENTEJAS?
ATIENDE! QUE ESTO ES IMPORTANTE PARA QUE
PUEDAS COMER MÁS LENTEJAS EN UN FUTURO

Intro

La peña

Programa

Take away

Los profes

Dineros



MÓDULO 3 | POSICIONAMIENTO

TERRITORIOS | COMPETENCIA | DIFERENCIACIÓN

¿Quién soy yo en el mercado?

Descubre tus territorios, analiza competencia y **define un posicionamiento claro**, coherente y estratégico sabiendo quienes son tus arquetipos ideales.

- Entender tu lugar en el mercado creativo
- Identificar tus territorios de marca
- Analizar competencia sin copiarla
- Construir un posicionamiento claro y competitivo
- Hacer que tu marca deje de parecer “una más”

MÓDULO 4 | CLIENTES

TIPOLOGÍA DE PROYECTOS | ARQUETIPOS DE CLIENTE | SEGMENTACIÓN

¿A quién le estoy hablando realmente?

Segmenta bien a tus clientes, deja de hablarle a todos y empieza a conectar con quienes realmente te necesitan.

- Definir con precisión tu cliente ideal
- Identificar los proyectos que te acercan (y los que te alejan) de tus objetivos
- Arquetipos de clientes y cómo tratarlos
- Afinar tu mensaje para atraer mejor
- Dejar de hablarle “a todo el mundo” y empezar a conectar con “los correctos”

¿De qué va la cosa?

A VER... DE QUIEN SOY, QUE
HAGO... ESAS COSAS

[Intro](#)[La peña](#)[Programa](#)[Take away](#)[Los profes](#)[Dineros](#)

MÓDULO 5 | EQUIPO

CULTURA INTERNA | COLABORADORES | LIDERAZGO

¿Cómo tiene que ser mi estructura para crecer?

Cultura, colaboradores y liderazgo para escalar sin perder el alma creativa.

- Diferencias entre trabajar en solitario y trabajar en equipo
- Cómo construir una cultura interna que no suene a empresa multinacional
- Elegir bien a tus colaboradores (y dejar de contratar al primer amigo disponible)
- Cuándo delegar y cuándo no
- Cómo liderar sin perder tu esencia creativa

MÓDULO 6 | NEGOCIO

TANGIBLES | INTANGIBLES | MÁRGENES | ESTRUCTURAS LEGALES

¿Qué hay que tener en cuenta para cobrar bien?

Tangibles, intangibles, márgenes, tiempo. **Cómo presupuestar para ganar, no para sobrevivir.**

- Cómo dejar de poner precios "a ojo"
- Qué estás vendiendo realmente: lo que se ve y lo que no
- Aprender a presupuestar el valor, no solo las horas
- Calcular costes reales y márgenes deseados
- Presupuestos que ganan: claridad, estructura y estrategia
- Qué tengo que saber: facturación, ayudas, derechos y obligaciones legales

¿De qué va la cosa?

VENGA! JOE... DE GANAR PASTA Y
DEJAR DE COMERTE LOS MOCOS

[Intro](#)[La peña](#)[Programa](#)[Take away](#)[Los profes](#)[Dineros](#)

MÓDULO 7 | ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

MODELO DE NEGOCIO | PREVISIÓN | ESCALABILIDAD |
MARKETING Y COMUNICACIÓN

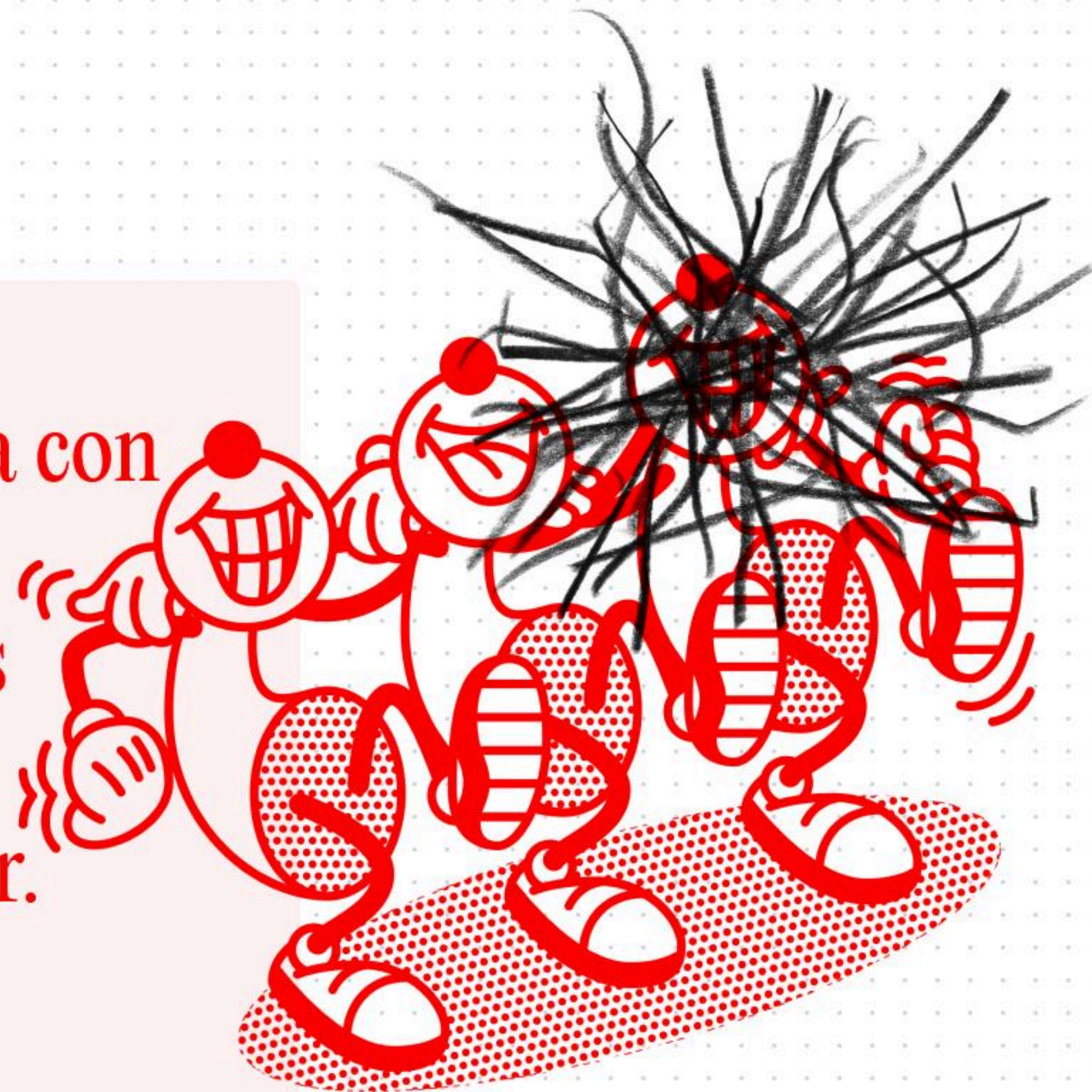
¿Cómo escalar sin perder el alma?

Estrategia de negocio, modelos sostenibles y planes de acción concretos.

- Construir una hoja de ruta realista (pero ambiciosa)
- Entender la diferencia entre crecer y escalar
- Diseñar un modelo de negocio creativo que funcione
- Prever escenarios sin depender del azar
- Crear una estructura sostenible para que tu negocio dure (y no te queme)
- Como hacer una estrategia de Marketing y comunicación

BONUS TRACK

Mesa redonda con diseñadores / agencias y sus “cagadas” en esto de escalar.



¿Qué me llevo del curso?

APRENDE Y TONIFICA

JAJAJJAJAJAJA
Ni de c*ña me voy
contigo si no
empiezas a facturar
como es debido.

Arnold Suasenager

Intro

La peña

Programa

Take away

Los profes

Dineros

PAULA
IS
HERE

Y UNA COSITA DEL GRAN ARNOLD

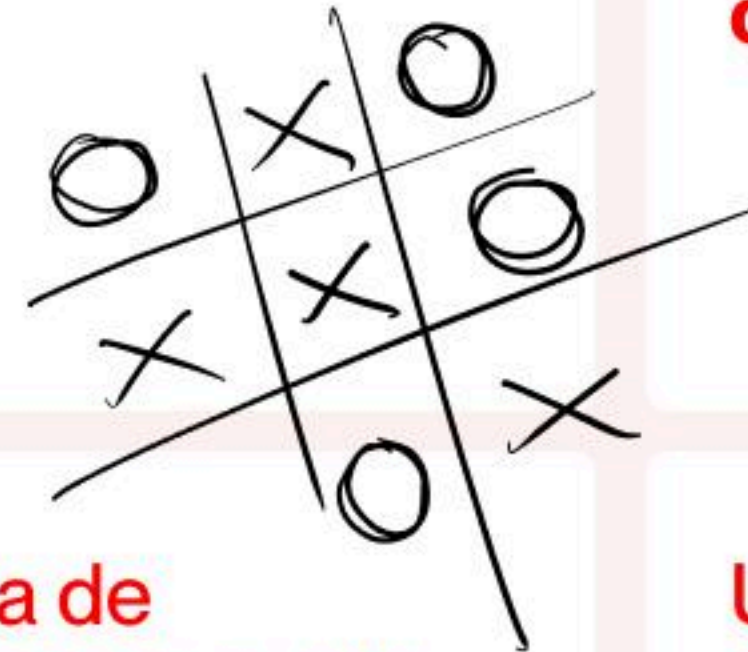
Una marca creativa
con **visión** estratégica
y enfoque
de negocio



Tu **propuesta
de valor** clara
y lista para vender



Un **posicionamiento**
definido y diferenciado



Una estructura interna
coherente con tus
objetivos



Una forma de
presupuestar que te
permita ganar, no
sobrevivir



Un plan de acción
de **crecimiento**
personalizado
para tu proyecto



¿Quién me va a iluminar?

PERO NO LOS CONOCES????

JAJAJAJAJ QUE PRINGADO, YO SI
LES CONOZCO

[Intro](#)[La Peña](#)[Programa](#)[Take away](#)[Los profes](#)[Dineros](#)[EL BUEN NETWORKING](#)

Goodness
Prevails

MENOS MAL QUE SOLO HAY ONE
PAMELA, PORQUE TWO ES UNA
GROSERÍA...



Carolina Rodríguez
Co-Founder



Carlos Murillo
Co-Founder



Mencía Pérez
Diseñadora estratégica



Candela Gallardo
Diseñadora estratégica



Ángel Rodríguez
Abogado



Pablo Castellano & Jaime Bisbal
Marketing y Comunicación

UN ABOGADO ME SACO DE
UNA LECHERA EN EL 15M.
ABOGADOS NEVER

¿Tema pasta?

[Intro](#)[La peña](#)[Programa](#)[Take away](#)[Los profes](#)[Dineros](#)

UN SUELDO, VAYA...
PERO ES UN SUELDO PARA
TÍ PORQUE NO HAS HECHO
ESTE CURSO

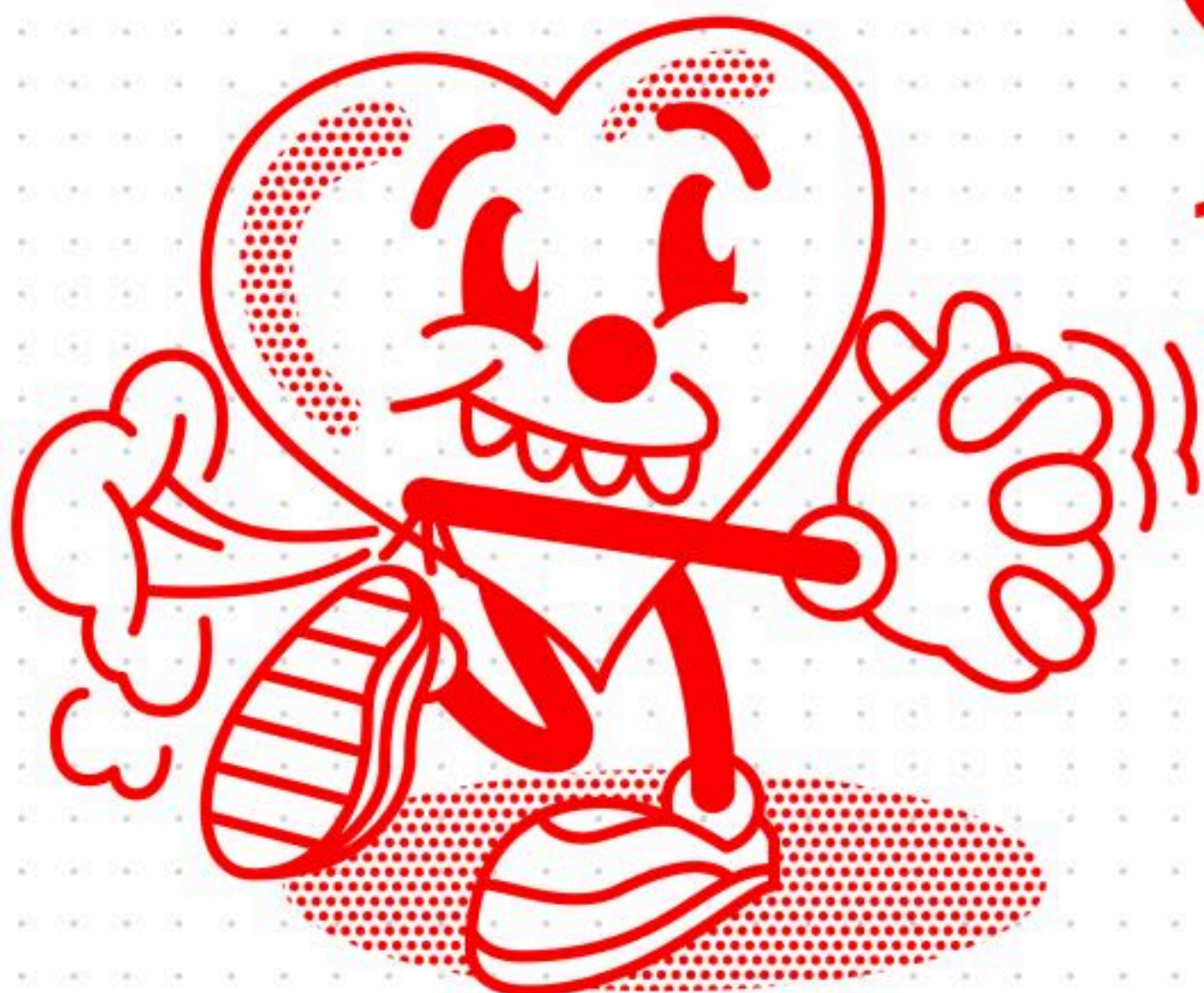
Todo esto por el módico precio de...

999,99€

Calderilla en comparación a todo
lo que vas a aprender en este curso

LO PAGAS Y TODAVÍA TE
QUEDA PA UNAN CAÑA

(SI NO ES EN MADRID)



¿Dónde tiro MD?

QUE TE JURO QUE NO TE GHOSTEO

sangredeunicornio@byspinoff.com

POS PINTABA GUAY EL BOLI
ME LO QUEDO

