

ANUNCIA-TE GTC

Plan de captación de colaboradores para construir una red comercial y digital

Cómo encontrar personas interesadas en desarrollar una actividad profesional independiente, presentarles el proyecto y poner en marcha un grupo piloto de 20 colaboradores.

UNA RED. MIL COMERCIALES. UN SOLO RUMBO.

“Si yo puedo, tú también. ¿TE SUMAS?”

Documento de trabajo · Propuesta inicial · Octubre de 2026

1. La oportunidad: qué estamos intentando construir

Anuncia-te.es busca ayudar a profesionales, autónomos, pequeños negocios y emprendedores a mostrar lo que ofrecen y facilitar que sus potenciales clientes los encuentren. La red GTC —Gestores de Contenido y Comerciales— puede contribuir a ese objetivo mediante captación de proveedores, creación y gestión de anuncios, promoción de contenidos y desarrollo de relaciones comerciales.

La idea central de la captación: no buscar únicamente personas que estén enviando currículums, sino también perfiles con capacidad comercial o digital que quieran desarrollar una actividad profesional propia.

Encontrar candidatos · Despertar su interés · Probar el modelo con un grupo inicial pequeño

2. Dónde buscar candidatos

1. LinkedIn — primera opción

Buscar perfiles con palabras clave como “comercial autónomo”, “asesor comercial”, “community manager”, “creador de contenido”, “marketing digital”, “desarrollo de negocio” o “emprendedor”. No limitar la búsqueda a personas desempleadas: también puede interesar a profesionales que quieran ampliar su actividad.

Acceso: <https://www.linkedin.com/>

2. Servicio Andaluz de Empleo (SAE) y Andalucía Orienta

Contactar con centros de orientación laboral y entidades de empleabilidad para proponer una sesión informativa sobre Anuncia-te como posible vía de emprendimiento comercial y desarrollo de competencias digitales. No presentar el contacto como un aval o una selección oficial por parte de estas entidades.

Recursos: <https://www.juntadeandalucia.es/temas/trabajar/busqueda/activa.html>

3. Indeed e InfoJobs

Explorar sus opciones de publicación y las condiciones vigentes. Usar denominaciones precisas como “colaborador comercial independiente”, “gestor de contenido digital” o “agente comercial autónomo”, y explicar desde el principio la modalidad contractual y la forma de remuneración.

4. Facebook y comunidades profesionales

Participar en grupos públicos de empleo local, comerciales autónomos, emprendimiento, marketing digital, freelance y búsqueda de trabajo. Compartir una publicación personal explicando el proyecto y el papel de los GTC. Respetar las normas de cada grupo y evitar mensajes repetitivos.

5. Cámaras de Comercio, asociaciones y centros de formación

Proponer colaboraciones con entidades que trabajen con emprendedores, formación profesional, marketing, ventas y autoempleo. La idea es organizar sesiones informativas o talleres, no solicitar indiscriminadamente los datos de alumnos o usuarios.

Orden de prioridad recomendado: LinkedIn para contacto directo; comunidades profesionales para ampliar el alcance; entidades de orientación y formación para establecer canales de captación estables.

3. Perfiles de colaborador que buscaría

Perfil	Qué puede aportar a Anuncia-te
Comerciales y vendedores	Captar proveedores, visitar negocios, negociar y mantener relaciones comerciales.
Creadores de contenido y perfiles digitales	Redactar anuncios, preparar fotografías y vídeos, publicar contenidos y gestionar redes.
Personas que quieren emprender	Desarrollar una cartera propia de clientes y aprender a generar actividad profesional, con expectativas realistas.
Profesionales con contactos sectoriales	Abrir puertas en construcción, hostelería, automoción, comercio local y servicios profesionales.

4. Mensaje de primer contacto en LinkedIn

Plantilla para personalizar según el perfil de cada candidato:

Hola, [nombre].

Estoy impulsando Anuncia-te.es, una plataforma para que profesionales, pequeños negocios y emprendedores puedan mostrar lo que ofrecen y facilitar que sus clientes los encuentren.

Estamos desarrollando una red de Gestores de Contenido y Comerciales GTC que colaboren ayudando a esos profesionales a publicar su oferta, mejorar su presencia digital y promover sus productos o servicios.

Busco personas con iniciativa, capacidad de comunicación, perfil comercial o conocimientos digitales que quieran conocer una posible vía de colaboración profesional independiente.

No es una oferta de empleo asalariado ni prometemos ingresos garantizados: la propuesta se basa en tareas comerciales y de creación de contenido, con una remuneración vinculada a las condiciones de colaboración acordadas.

¿Te interesaría conocer el proyecto y valorar si encaja contigo?

Un saludo.

Buenas prácticas: personalizar la primera frase, contactar de forma respetuosa, evitar automatizaciones masivas y no insistir si la persona no muestra interés.

5. Publicación para difundir en redes

¿BUSCAS UNA NUEVA OPORTUNIDAD PROFESIONAL? ¿Y SI LA CONSTRUIMOS JUNTOS?

Estoy impulsando Anuncia-te.es, un proyecto que quiere ayudar a profesionales, autónomos, pequeños negocios y emprendedores a hacerse visibles en internet.

Para hacerlo realidad estamos desarrollando una red de Gestores de Contenido y Comerciales GTC.

¿Qué puedes aportar?

- Captar profesionales y empresas que necesiten darse a conocer.
- Ayudarles a preparar y publicar sus anuncios.
- Crear contenido y promover sus productos o servicios.
- Desarrollar relaciones comerciales y generar oportunidades de negocio.

¿Qué te ofrecemos?

Un proyecto en construcción, una herramienta con la que trabajar y un modelo de colaboración con condiciones económicas previamente acordadas.

Importante: es una colaboración profesional independiente, no un empleo con sueldo fijo. Los ingresos dependerán de la actividad, los resultados y las condiciones pactadas. Queremos explicar el modelo con claridad antes de empezar.

Buscamos un primer grupo de 20 personas con iniciativa, ganas de aprender y voluntad de construir algo útil para los demás.

Si yo puedo, tú también. ¿TE SUMAS?

Conoce el proyecto: <https://www.anuncia-te.es>

Escríbeme por privado para conversar, resolver tus dudas y valorar si podemos colaborar.

Versión breve

¿Y SI TU PRÓXIMA OPORTUNIDAD PROFESIONAL LA CONSTRUYES TÚ?

Anuncia-te.es está desarrollando una red de Gestores de Contenido y Comerciales GTC para ayudar a profesionales y pequeños negocios a darse a conocer en internet.

Buscamos 20 personas con iniciativa, habilidades comerciales o digitales y ganas de desarrollar una actividad profesional independiente.

No es un empleo asalariado ni hay ingresos garantizados: queremos construir una colaboración clara, con tareas y remuneración acordadas.

Una red. Mil comerciales. Un solo rumbo.

¿Quieres conocer el proyecto? Escríbeme por privado.

<https://www.anuncia-te.es>

6. Plan de captación de 30 días

Periodo	Objetivo	Acciones
Días 1-7	Preparar la propuesta	Publicar la oferta, preparar una presentación breve, definir las condiciones económicas y crear un formulario sencillo de interés.
Días 8-14	Captar y conversar	Contactar perfiles en LinkedIn, compartir la publicación en comunidades permitidas y organizar conversaciones o una sesión informativa.
Días 15-21	Incorporar y formar	Explicar la plataforma, practicar la captación de proveedores, preparar un anuncio y revisar cómo presentar la propuesta comercial.
Días 22-30	Medir resultados	Contabilizar colaboradores activos, proveedores captados, anuncios publicados, coste de captación e ingresos reales.

Los 20 colaboradores son un objetivo inicial, no una previsión garantizada. La viralidad puede aumentar el alcance, pero solo los resultados permitirán saber si el modelo funciona.

7. Dos cuestiones que deben quedar claras

Claridad económica y legal

Definir por escrito qué cobra el GTC por captar, crear contenido y promocionar; qué comisiones puede recibir por ventas; cuándo se pagan; y qué gastos asume. En España, llamar “colaboración independiente” a una relación no determina por sí solo su naturaleza legal. Conviene revisar las obligaciones laborales, mercantiles, fiscales y de Seguridad Social aplicables.

Confianza y prueba real

Siempre que sea posible, permitir que los candidatos vean la plataforma, hagan una demostración práctica y distingan qué funciones están operativas actualmente y cuáles siguen en desarrollo. Evitar promesas de ingresos, clientes o resultados que no puedan demostrarse.

8. Recomendación final

Empezar por LinkedIn y por la red profesional existente. El objetivo inicial no es vender una gran promesa económica, sino encontrar a las primeras personas que comprendan la utilidad del proyecto, puedan explicarla con honestidad y estén dispuestas a probar el modelo con expectativas realistas.

Antes de publicar, conviene definir tres decisiones:

Decisión	Opciones que hay que concretar
Modalidad	Comercial por comisiones; gestor de contenido remunerado por servicios; modelo mixto; o explorar también empleo asalariado en empresas colaboradoras.
Territorio	Marbella y Costa del Sol; Andalucía; o toda España.
Presupuesto	Captación orgánica sin inversión; pequeña prueba de anuncios; o decidir inversión después de validar resultados.

OBJETIVO INICIAL: 20 PERSONAS · UNA PROPUESTA CLARA · UNA PRUEBA MEDIBLE

Web del proyecto: <https://www.anuncia-te.es>