

# 5 hacks de comunicación para emprendedores



La **comunicación efectiva al momento de emprender** es fundamental, así lo considera la profesora del departamento de Emprendimiento del [Tec en Ciudad de México](#), Laura Ramírez.

*“Aunque las y los emprendedores cuenten con ideas de alta calidad que puedan ser muy exitosas en el mercado es fundamental para su desarrollo profesional **que cuenten con habilidades de comunicación** para lograr sus objetivos.*

*“**Tan importante es tener una buena idea como saberla vender**, es por ello que el desarrollo de sus competencias en esta área”, explicó la profesora.*

A continuación se describen **cinco hacks** que compartió la experta para comunicarte de la manera más eficiente.

Pitch en el emprendimiento width="900" loading="lazy">

## 1.- Saber hacer un pitch de impacto

La profesora explicó que los emprendedores se encuentran constantemente dando a conocer sus proyectos; y **saber cómo hacer un pitch** que les permita cerrar ventas es una de las habilidades que deben desarrollar.

“Para ello **es importante contar con una buena estructura** en la que se presente el problema, la solución, el mercado, la validación del proyecto y algún prototipo, además de demostrar la viabilidad financiera.

“Además, se debe **saber conectar emocionalmente con las personas** que vayan a escuchar el pitch, ya sean contactos o incluso, inversionistas. Hay que saber llamar su atención, generar emoción y poderlos llevar a imaginarse cómo sería implementar el proyecto”, dijo.

## 2.- Dominar la comunicación no verbal

La experta comenta que todo comunica y es por eso que los emprendedores deben cuidar varios aspectos, incluido **el manejo de estas habilidades**.

“Poder **modular la voz y ser conscientes de sus movimientos y gestos** cuando estén en alguna conversación presencial o digital es fundamental para proyectarse de la mejor manera.

“Además, es importante contar con una **buena imagen profesional** que represente sus valores y su propósito”, expresó.

"También se requiere tener habilidades básicas de copywriting para la venta"

## 3.- Saber establecer rapport

Laura Ramírez comentó que el **rapport** es una **técnica de conexión emocional** con otras personas en conversaciones, es muy útil para negociaciones o cierres de ventas y la mejor manera de hacer un buen rapport es sonreír y ser empático con el otro.

“Existen **diferentes técnicas para generarlo**, siendo una de las más populares el mirroring o espejo, el cual consiste en imitar algunas de las posturas que tu interlocutor toma”, agregó.

## 4.- Escribir bien y con intención

Explicó que la **digitalización ha incrementado la necesidad de comunicación escrita** y, en este sentido, es importante que los emprendedores tengan excelentes habilidades de redacción y ortografía.

“También se requiere **tener habilidades básicas de copywriting para la venta**.

“Lo anterior se puede **aprovechar en el uso de redes sociales** y sitios web o tiendas en línea para darse a conocer”, comentó la profesora.

redes sociales width="900" loading="lazy">

## 5.- Perderle el miedo a la cámara

La experta en **comunicación y emprendimiento**, comentó que las redes sociales como Instagram con Reels y Tik Tok, demandan que los emprendedores sepan hacer videos de calidad para posicionarse en estos canales.

Además, expresó que perderle el miedo a la cámara es una de las **mejores habilidades** que se pueden desarrollar, pues es la forma de comunicación mejor recibida en estos espacios.

*“Aunque **hay mucho más que aprender de comunicación**, estos son algunos de los tips que te pueden ayudar a mejorar cómo lo estás haciendo ahora.*

*“Recuerda que **un emprendedor y una emprendedora necesitan desarrollar distintas habilidades** y competencias de diversas áreas para poder nutrirse y tener éxito en el mercado”, concluyó.*

SEGURO QUERRÁS LEER TAMBIÉN: