

5 consejos de expertos para sacar el negocio a flote



Campus **Tampico** se llenó de **espíritu emprendedor** gracias al congreso virtual **Growth** el pasado 23 al 26 de septiembre.

Growth es un congreso anual dirigido a **emprendedores** o aspirantes del emprendimiento creado por estudiantes. Si quieres saber más de este congreso, te dejamos la siguiente nota:

Para la edición 2020 se tuvo la presencia de experimentados ponentes y talleristas en el ámbito de los **negocios, emprendimiento y motivación personal**.

Dichos expertos no podían irse sin dejar sus consejos para todos los compañeros del medio que están en busca constante de sacar adelante su **negocio**.

Consejo #1



width="959" loading="lazy">

David Capistrán, encargado de soporte a proyectos estudiantiles en **Tec campus Monterrey**, asegura que desde un principio se debe conocer a fondo el propósito de ofrecer ese producto o servicio.

"En un inicio los emprendedores tienden a querer atacar a muchos sectores y creen que su producto o servicio funciona para todo mundo."

Desde el ámbito de emprendimiento, **David** afirma que lo mejor es dedicarse a un solo segmento para así dar la mejor experiencia posible y verdaderamente estar llenando sus necesidades.

Consejo #2



width="500" loading="lazy">

Diego Adame, EXATEC de la [Licenciatura en Mercadotecnia](#), especializado en el **marketing digital** y dueño de “Inm3rsión”, consultoría de *digital marketing*, nos transmite sus recomendaciones.

Si bien es cierto, la publicidad en redes sociales ha permitido a los negocios tener un presupuesto en publicidad mucho más **elástico** y dirigirla más específicamente.

Sin embargo, al crear una cuenta en cualquier red social debes cuestionarte: ¿para qué me va a servir este canal de comunicación en mi negocio? - **cuestiona a CONECTA Diego Adame.**

Consejo #3



width="808" loading="lazy">

Eduardo Alcaraz, líder de Desarrollo de Profesores en **Liderazgo y Emprendimiento** en Tec campus Monterrey nos platica la importancia de la adaptación en un mundo cambiante.

Vivimos en un mundo que está cambiando constantemente. **Eduardo** asegura que el **Covid-19** es solo uno de los cambios fuertes que se estarán presentando en esta época.

Es por esto que se tiene que aprender a ser flexibles. Los modelos de negocio se tienen que transformar, pues la forma en la que operaban anteriormente ya no va a funcionar.

Consejo #4



width="500" loading="lazy">

Gustavo Marcos, EXATEC de [Ingeniería Civil](#) y actual dueño de múltiples empresas como One Gym Mty, Localital, Fidencio, Nucolato, La Panga de Nico, Grupo DAGS, entre otras, nos comparte sus recomendaciones.

Debido a la **pandemia**, muchos clientes fueron forzados a abandonar su consumo. Ante esto, el **emprendedor** se debe preguntar:

¿Qué se está haciendo para mantener la relación con ellos? Si haces lo mismo de siempre, tu negocio se quedará estancado y nunca saldrás de ahí. - **asegura Gus Marcos a CONECTA.**

Consejo #5



width="1600" loading="lazy">

Desde la perspectiva de comunicación y mercadotecnia **María Elisa Ríos y Rafael Camacho** cuentan con la agencia de marketing y publicidad “**Katártico**” y nos comparten sus consejos.

Ellos afirman que definitivamente el estilo de vida, los hábitos, las costumbres del cliente que se manejaba antes de la cuarentena ha cambiado completamente.

Evalúa tus estrategias. ¿Funcionaron? maximízalas. ¿No funcionaron? descártalas, busca nuevas alternativas y sé perseverante. - **comparte a CONECTA Rafael Camacho.**