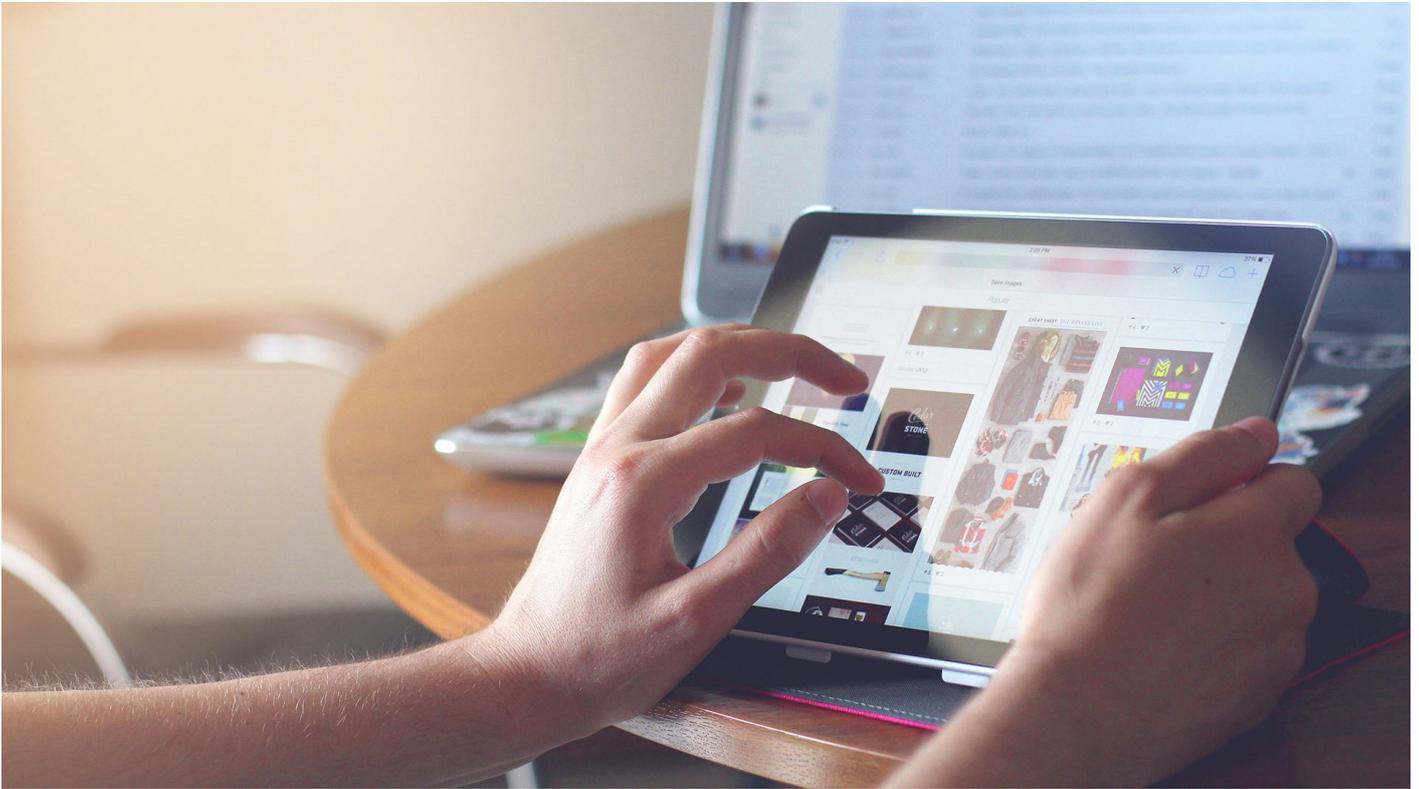


# Migra a digital con 5 tips de emprendedor Tec reconocido por MIT



Gerardo Sordo, egresado del Tecnológico de Monterrey, [campus Santa Fe](#), reconocido como [Emprendedor Latinoamericano del Año](#) brinda una serie de tips para **migrar los negocios a las redes sociales**.

Durante una charla con el club [EXATEC Emprendedores](#), el Fundador de **BrandMe** y **The Influence Marketing Hub**, compartió su experiencia en temas de Influence Marketing, Sport Marketing, Product Placement, Tecnología y Emprendimiento Digital.

*“El Tec me ayudó bastante a cambiar mi mindset, llevo de manera oficial **ocho años con la empresa** y nosotros hacemos herramientas y tecnología para todo el **influence marketing**, por medio de la plataforma, conectamos marcas con creadores de contenido,*

*“Cuando yo empecé con **branding** el término influencer era un tabú, la gente no sabía qué era y tampoco conocían la parte de social media y por qué las marcas debían invertir en redes sociales”, explicó.*



width="900" loading="lazy">

*“Hace ocho años vi una oportunidad la cual me salió y me nació gracias a experiencias, y también hizo muy buen match-timing de la visión de lo que viene, **la televisión va a venir para abajo y los contenidos digitales para arriba y hay que enfocarnos ahí**”.*

Estos son los **5 tips** para migrar tu negocio a las **redes sociales**:

### **1. Tengan todas las redes sociales**

*“**Creen un user name en todas las redes sociales**, aunque no en todas vayan a ser tan constantes, porque cada pieza que generes de contenido en las redes sociales es una oportunidad de venta, literalmente, **estamos en una época donde el marketing digital está top**”.*



width="900" loading="lazy">

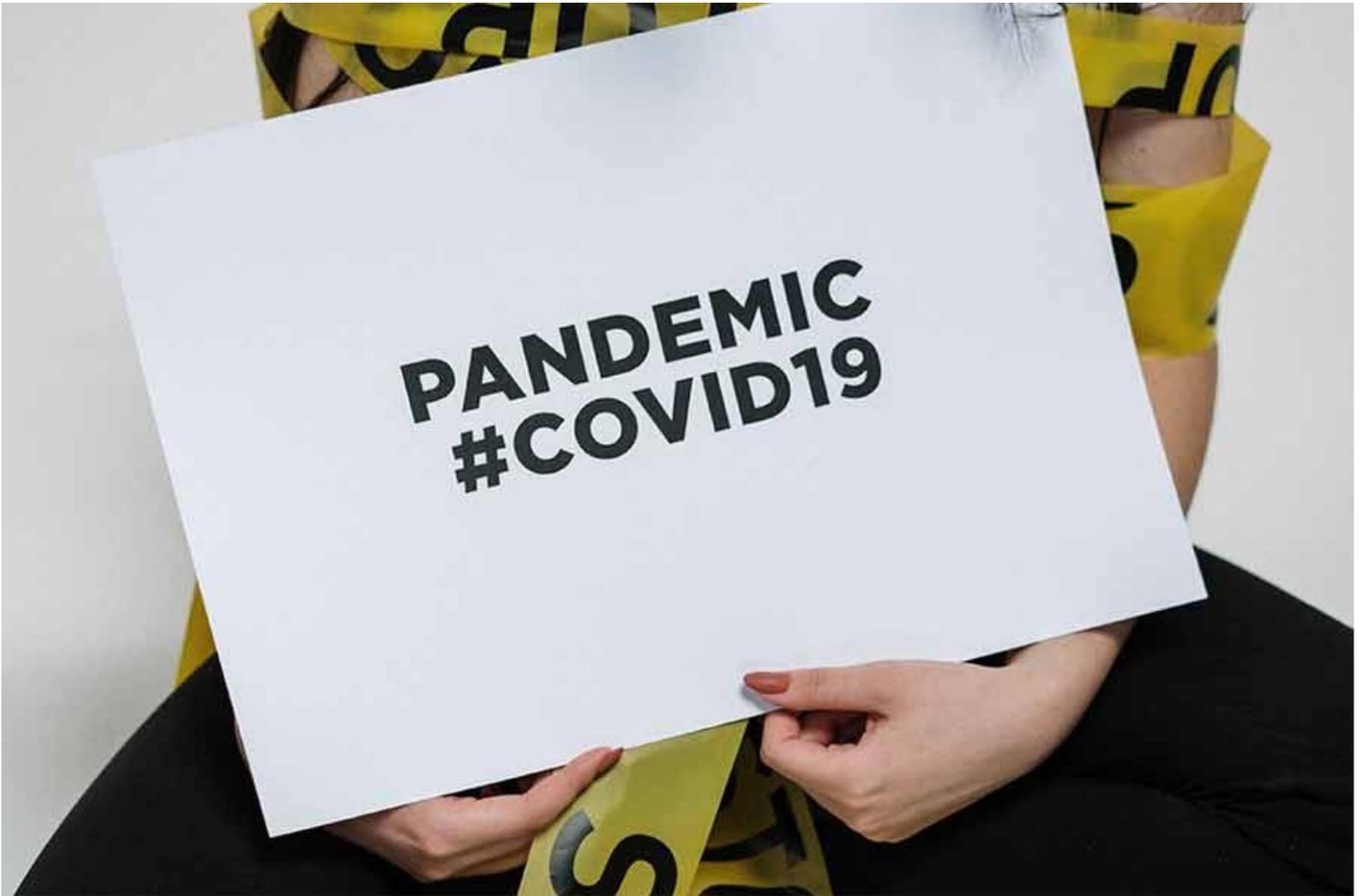
## **2. Apóyense de herramientas para generar buen contenido**

*“Hoy en día tenemos a la mano muchas herramientas para generar buen contenido, por ejemplo, hay plataformas que te ofrecen diseños en los cuales de una manera muy sencilla puedes agregar tu logo, etc”.*

## **3. Empiecen a crear una comunidad**

*“También hay herramientas que te ayudan a crecer, sean constantes en subir contenido, historias, gracias a instagram pueden poner hashtags, usen los # en los eventos que hagan,*

*“Los hashtags crean comunidad, pueden buscar las conversaciones relacionadas a cierto tema y desde su cuenta empezarles a comentar”.*



width="900" loading="lazy">

#### **4. Inviertan el equivalente a un café por contenido**

*“Por cada contenido que pongan en Facebook **inviertan 60 pesos que es lo de un café diario**, tú puedes segmentar al mercado al que vas, de esa manera se mueve y se viraliza más ese contenido y la gente te empieza a seguir”.*

#### **5. Hagan alianzas con influencers**

*“**Hagan colaboraciones con influencers que sean de manera orgánica**, a veces puede ser difícil, pero si logran eso, te ayuda a crecer mucho las redes sociales”.*



width="900" loading="lazy">

## **TikTok, el nuevo escaparate para negocios**

El egresado asegura que hoy en día **TikTok es la oportunidad que tienen los emprendedores para dar a conocer su negocio**, producto o servicio.

*“Un extra que les quiero compartir es comiencen a generar contenido en **TikTok**, sí funciona, se los prometo, la gente te ve,*

*“A lo que voy con eso es que **TikTok** te abre el espacio ahorita, si tú vinculas tu cuenta con Instagram, la gente que te está viendo en TikTok llega a tu perfil de Instagram, y se hace un funnel, **la clave es aprovechar ahorita que no tantas personas lo están haciendo para crear contenido**”.*



width="900" loading="lazy">

## Un emprendedor con múltiples reconocimientos

Gracias a su **emprendimiento, innovación y tecnología**, en 2014, **Forbes** nombró a Gerardo como una de las **30 promesas de Forbes**. Cuatro años después, **Expansión** lo nombró **Emprendedor del Año** en 2018, junto con otros ocho emprendedores.

Recientemente, Gerardo fue reconocido como el **Innovador Emprendedor del Año** por la [\*\*MIT Technology Review\*\*](#), en donde cada año se reconoce a los jóvenes innovadores y emprendedores más talentosos de **diferentes países** que están utilizando **ciencia y tecnología para resolver problemas que afectan a la sociedad actual**.

*“Es algo que venía buscando mucho, había estado nominado varias veces, pero hasta este año quedé, logré estar dentro del listado de los **35 innovadores de Latinoamérica** y el plus fue ser el **emprendedor del año sobre el listado**,*

*“Esto son cosas que te ayudan a seguirte motivando en lo que haces día a día, agrega valor no solo a tus clientes y a la comunidad de influenciadores, sino a ti como persona, **yo fundé BrandMe solo y este tipo de reconocimientos son motivación personal**”.*



width="900" loading="lazy">

El egresado de la **licenciatura en mercadotecnia**, compartió un consejo para todos aquellos recién egresados y egresadas que aún no se deciden a emprender.

*“Esa etapa a mí en lo personal, me costó trabajo, lo primero que les diría es que **los entiendo si tiene miedo de no saber qué camino tomar,***

*“Yo tenía presión del deber ser vs. quién soy, el deber ser era entrar a una empresa, trabajar toda la vida ahí, pero yo tenía la espinita de emprender, **si tienen miedo del deber ser vs. lo que quieren hacer, es totalmente entendible**”.*

### **Pasión, actualización, contactos, tres pilares fundamentales**

Para finalizar, dio **tres pilares fundamentales** que deben considerar los recién egresados que quieren iniciar en el mundo digital.

- **Enfóquense en su pasión**, porque si no tienen una pasión, van a perder la motivación y adiós.
- **Manténganse super actualizados**, vean qué está en tendencia, relacionado a su industria para siempre estar en auge y eso te va abriendo muchas puertas.
- **Vayan y toquen puertas**, estamos a un click de distancia en LinkedIn, aprovechen internet y las herramientas que tienen actualmente.

*“El crecimiento de una startup son las personas, es todo un mundo y de las partes más complicadas de emprender,*

*“Hoy en día y a nivel generacional, **la parte motivadora debe ser un 360º**, en el cual los colaboradores tengan flexibilidad con vacaciones, home office y hagan match con tu cultura empresarial”. concluyó.*

**SEGURO QUERRÁS LEER TAMBIÉN:**