

# 'Youtubers', gurús digitales

**Predicadores del emprendimiento, ganan reconocimiento y miles de visitas en las redes explicando sus experiencias y dando consejos sobre cómo triunfar en múltiples ámbitos**

ALBA HUERGA

Algunos tienen más de 20.000 suscriptores, alcanzaron el éxito en sus proyectos personales y ahora ayudan a través de sus canales de Youtube a aquellos que quieren emprender un proyecto empresarial. Desde pequeños consejos hasta estrategias concretas de marketing o comunicación interna, estos *youtubers* de América Latina y España son para algunos internautas auténticos profesores en línea. Muchos de ellos se han convertido en gurús del éxito empresarial ofreciendo consejos basados en experiencias que tienen en cuenta la convergencia entre empresa y tecnología, o qué actitud es necesaria para triunfar en el mundo de los negocios.

## SIMBIOSIS

Las mejores indicaciones que pueden ofrecer al inexperto emprendedor son las de "pasar a la acción y perder el miedo a invertir", "ser previsor para poder ser el primero" o "apoyarse en la innovación, el marketing y el diseño". Crean en la máxima de que el éxito está en la red y en saber adaptarse y participar de cualquier avance y tendencia tecnológica.

Los consejos y tácticas que ofrecen en sus canales de forma gratuita son servicios que algunas compañías o emprendedores pagarían a consultorías de planificación y *coaching* privadas. Aunque a estos gurús les acaba saliendo rentable: la simbiosis que com-

## UTILIDAD

Ofrecen de forma gratuita servicios que las empresas pagarían a consultoras privadas

porta Youtube acaba suponiendo una máxima captación de clientes y más recomendaciones. Tras ver sus videos muchos usuarios de Youtube les llaman para contratar sus servicios como expertos.

Mediante el formato entrevista, detallados tutoriales o quizá hablando ante la cámara, todos ellos brindan las claves para triunfar de forma gratuita. Como era de esperar, respaldan el uso de Youtube pues creen que todo emprendedor puede encontrar en el popular contenedor de videos un poco de su nicho de mercado.

» CUATRO 'YOUTUBERS' CON EXPERIENCIA Y ÉXITO EN LAS REDES

## "TODO EMPRESARIO DEBE SER 'YOUTUBER'"



RAIMON SAMÓS

» Autor de 16 libros. Con esta frase se anuncia en Youtube el catalán Raimon Samsó, que predica desde su canal qué supone ser emprendedor frente a ser empleado. Para él, estar en Youtube "es crear una fundación sin ánimo de lucro que luego te va a beneficiar". "Al generar un contenido gratuito tienes más facilidad de ser recomendado", cuenta el *coach*. Su mejor consejo es que cualquier negocio que se precie debe estar en el máximo de redes sociales posibles: "Todo empresario debería ser 'youtuber'". En sus videos Samsó aconseja sobre cómo deshacerse del miedo a emprender o cómo conseguir libertad financiera siendo ético



VILMA NÚÑEZ

## "TRABAJA TU MARCA EN LAS REDES"

» La doctora en publicidad y RRRP afincada en Miami es de las que creen que el contenido que ofrecas en Youtube "es tu mejor tarjeta de presentación". Esta *speaker* internacional asegura que internet es el mejor escaparate de tu *knowhow*. "Gracias a los videos tu corroboras que controlas los conocimientos que aseguras tener". Todo emprendedor "debe potenciar su marca personal en la red, ya sea mediante un blog o Youtube". En su canal difunde contenido práctico y técnico, desde cómo calcular las ratios de *engagement* hasta cómo activar el perfil de empresas en las redes sociales

## "EL ÉXITO ES PARA LOS PREVISORES"

» Este conferenciante internacional se define a sí mismo como un "autodidacta incansable". Sus videos están enfocados a transmitir la filosofía del Karma 2.0: "Da diez veces más de lo que esperas recibir y recibirás diez veces más de lo que has dado". Por eso insiste en que educar gratuitamente "aporta tu granito de arena en la mejora del conocimiento de la sociedad, a la vez que ratifica públicamente tu *expertise* y conocimiento en el tema". Para este asesor digital, el tiempo es fundamental: "Subirse tarde 'al carro' te deja con mínimas posibilidades, ya que el mercado se atomiza". Además, "hay que ser previsor para ser de los primeros y poder posicionarte", asegura Merodio. En su canal hay clases magistrales sobre cómo conseguir influencia en redes o *tips* para lanzar una tienda en línea



JUAN MERODIO



LAURA RIBAS

## "INTERNET TE DA LAS RIENDAS DE TU CARRERA"

» La comadróna de estrellas, —así se define ella en su espacio personal—, es empresaria y consultora en marketing y ventas. Ribas cree que, aunque los miedos para emprender son iguales ahora que hace 30 años, "internet ha democratizado la posibilidad de pasar a la acción". "Ahora mismo puedes testar una idea incluso teniendo un blog o comenzando con un canal de Youtube sin la necesidad de hipotecarte",

declara. Aunque no se considere a sí misma una *youtuber*, ofrece contenido "útil e implementable" que motive a los internautas a empezar a tomar decisiones. Incluso asegura que "si la gente implementara todo lo que comparto no me contratarían". En su canal se pueden encontrar desde estrategias publicitarias sobre cómo conseguir más visibilidad en nuestra web hasta consejos directos sobre cómo lidiar con clientes difíciles