

Aprovecha los Medios: El Arte de las Relaciones Públicas en el Emprendimiento



Cuando inicié mi carrera como emprendedor, me sumergí en el mundo de la publicidad con grandes expectativas, pero también con limitados recursos financieros. Fue una experiencia angustiante, ya que el dinero escaseaba, pero mi deseo de destacar en el mercado era incuestionable. Aunque mis primeros intentos publicitarios resultaron exitosos, con el tiempo descubrí un componente igualmente valioso y, en muchos casos, más efectivo: las Relaciones Públicas.

El Dilema Económico de la Publicidad vs. Relaciones Públicas

La publicidad, con su enfoque directo y claro, puede ser tentadora. Sin embargo, con el correr de los años, aprendí que las Relaciones Públicas, aunque requieren menos inversión

económica, son considerablemente más desafiantes de llevar a la práctica. Mientras que un anuncio puede lanzarse con el simple desembolso de dinero, las Relaciones Públicas demandan tiempo, esfuerzo y una estrategia sólida.

El dilema radica en que, al invertir en Relaciones Públicas, existe la posibilidad de destinar recursos sin garantía inmediata de retorno. No obstante, la clave reside en comprender que, a largo plazo, la construcción de relaciones sólidas puede superar con creces los beneficios de una estrategia publicitaria convencional.

El Poder de las Relaciones Públicas en el Emprendimiento

Hace algunos años, llegué a la conclusión de que ser un emprendedor exitoso no solo requería habilidades comerciales, sino también una destreza particular en las Relaciones Públicas. Destacar en este campo significaba atraer la atención de los medios masivos de comunicación, un proceso que demanda originalidad, distinción y, a veces, un toque de controversia.

En el competitivo mundo de los negocios, la personalidad juega un papel crucial. Al abrazar mi propia peculiaridad y asumir el rol del «payaso de la clase», descubrí que captar la atención de los medios se volvía más accesible. La gente aburrida, en el ámbito empresarial, tiene menos posibilidades de generar Relaciones Públicas impactantes a menos que se destaquen de alguna manera, ya sea a través de lo locuaz o lo inusual.

Experiencias Exitosas en los Medios

Mis experiencias en cadenas televisivas prominentes como CNBC, Fox, PBS, TBN, y programas icónicos como Friends, En Vivo con Larry King, el Programa de Oprah Winfrey y Hoy, así como

colaboraciones en la Revista Entrepreneur, son ejemplos palpables de campañas de Relaciones Públicas exitosas.

Estas no fueron simplemente oportunidades caídas del cielo, sino el resultado de años de inversión en relaciones interpersonales, compartiendo información y siendo un recurso valioso para otros. Reforzar las inversiones en publicidad con estrategias efectivas de Relaciones Públicas se ha convertido en un pilar fundamental para hacer más efectivas mis campañas de mercadotecnia.

La Creatividad como Herramienta Fundamental

Una de mis estrategias más audaces en el ámbito de las Relaciones Públicas se remonta a 1978. En ese año, decidí insertar mi producto más reciente, una pequeña cartera de nylon diseñada para adherirse a los tenis, en la Revista Playboy. La moda de correr apenas comenzaba, y mi producto se destacó de manera única al ser la única prenda de vestir que la modelo llevaba en la sección de nuevos productos.

Este enfoque creativo catapultó las ventas y dejó una lección fundamental: lo aburrido no vende ni genera buenas Relaciones Públicas. La creatividad, la originalidad y el atrevimiento son esenciales para destacar en el competitivo escenario empresarial.

Convertirse en Vocero de la Industria

En el actual panorama emprendedor, la relación con los medios masivos de comunicación es vital. Estoy convencido de que los mejores emprendedores son aquellos que se convierten en voceros de su industria, aquellos a quienes los periodistas llaman en busca de información o comentarios.

Este rol no se desarrolla de la noche a la mañana; requiere capacitación, práctica y, en muchos casos, la asesoría de profesionales en medios y Relaciones Públicas. Contratar a un asesor en medios y a un agente de Relaciones Públicas puede ser clave para enfrentar de manera eficiente las demandas de los medios de comunicación.

Consejos Prácticos para Emprendedores

Aprender a hablar en forma breve, clara y explosiva es esencial. La capacidad de transmitir información valiosa de manera efectiva se vuelve un activo invaluable. La práctica constante, el análisis de apariciones menos protagónicas y el perfeccionamiento de técnicas comunicativas contribuirán no solo a fortalecer la imagen de la empresa sino también a convertirse en un emprendedor más eficiente.

En resumen, el matrimonio entre la publicidad y las Relaciones Públicas se presenta como una estrategia integral para cualquier emprendedor visionario. La creatividad y la originalidad son los ingredientes secretos que transforman una campaña de marketing en una historia memorable, generando no solo ventas sino también relaciones duraderas con los consumidores y los medios de comunicación.

Al abrazar el desafío de las Relaciones Públicas y aprender a destacar en los medios, no solo fortalecerás tu empresa, sino que te convertirás en un emprendedor más completo y efectivo en el emocionante escenario empresarial actual.

