

LA PREGUNTA ANTES DEL PLAN DE NEGOCIO

CONVIÉRTETE EN ELLA. LUEGO CONSTRUYE.

¿Quién necesitas ser
para construir la vida que realmente quieres?

El reto de Jasmine Star no es que salgas inspirada.
Es que salgas lista para actuar de otra manera.

DECIDE.

Decide en quién te estás
convirtiendo.

CREE.

Cree que puedes aprender lo
que todavía no sabes.

ELIGE.

Elige las acciones que lo harán
realidad.

Naihomy

**No tienes que dejar de sentir miedo.
Sí tienes que ir más allá de tus apuntes.**

Jasmine Star · Ideas clave + un ejercicio de acción de 24 horas

01 | LAS DECISIONES DE LAS MUJERES PRÓSPERAS

Tu punto de partida no es tu identidad.

En la charla, los momentos decisivos de Jasmine llegan cuando deja de tratar sus circunstancias actuales como la respuesta definitiva.

01 Elige tu vida. No el título que impresiona.

La enfermedad de su madre la llevó a cuestionar su futuro en el derecho. Dejó la carrera y eligió la fotografía, antes de tener una cámara.

02 Muestra tu trabajo antes de que sea perfecto.

Sin estudio, portafolio ni dinero para una web, abrió un blog gratuito. La gente criticó su trabajo. Ella corrigió errores y siguió publicando.

03 Escucha lo que la gente te pide que enseñes.

Cuando sus lectores hacían preguntas, ella creaba tutoriales. Cuenta que vendió su primer videotutorial por \$2.99. Las preguntas de su audiencia revelaron algo que podía ofrecer.

Naihomy

Empieza en pequeño. No pienses en pequeño.

Cuenta que dos cursos posteriores generaron más de \$1 millón cada uno, seguidos de una membresía que generó decenas de millones. El tutorial de \$2.99 fue un punto de partida, no su techo.

TU PRÓXIMO PASO

“Me estoy convirtiendo en la mujer que ____.”

Ahora nombra una conducta que lo haga visible hoy: publica una muestra, haz la pregunta o presenta tu oferta.

Las cifras de su negocio provienen del relato de Jasmine. Este ejercicio te invita a actuar, no a dejar tu empleo ni a asumir un gran riesgo financiero.

02 | LAS CREENCIAS DE LAS MUJERES PRÓSPERAS

“No sé cómo” no es el final.

Jasmine identifica una “matriz de autosabotaje”: lo que no sabes, lo que podría salir mal y lo que no tienes. Juntas, esas ideas pueden convertirse en una razón para nunca empezar.

EL PENSAMIENTO QUE TE FRENA	EL SIGUIENTE PASO ÚTIL
“Tengo muy poca experiencia.”	“Puedo aprender una habilidad que me falta y practicarla hoy.”
“No tengo el dinero.”	“Puedo probar una oferta más pequeña con los recursos que ya tengo.”
“¿Y si la gente me juzga?”	“Puedo pedir comentarios útiles y mejorar mi trabajo.”

El Post-it era solo una parte de la historia.

Escribió su meta de conseguir un cliente al día. También buscó ayuda y cerró personalmente las primeras 100 ventas de su nueva oferta. Aprendió el proceso antes de formar un equipo de ventas.

Mantén la convicción. Ponla en práctica.

TU PRÓXIMO PASO

Escribe un pensamiento que valga la pena repetir. Debajo, escribe una acción.

“Puedo aprender a vender.
Hoy haré una oferta clara.”

Estos ejemplos ponen en práctica el principio de Jasmine. Los pensamientos pueden orientar tus acciones; no garantizan resultados financieros.

Naihomyy

PON EL MENSAJE A TRABAJAR

Cobra por lo que aportas. No por los aplausos.

**“No estoy aquí para ganar en popularidad.
Estoy aquí para aumentar mi rentabilidad.”**

JASMINE STAR · PRESENTACIÓN EN WOMEN & WEALTH

01 Ponle precio al valor. No a tu inseguridad.

Ella contrasta cobrar lo que sentía que valía con cobrar por el valor que aportaba. Tu valor como persona no es una lista de precios.

02 No confundas ingresos con libertad.

Describe un negocio exitoso de servicios y productos digitales que aun así la dejaba agotada. Después, su camino incluyó cursos, una membresía, tecnología y asesoría empresarial.

03 Aprende el trabajo antes de dirigirlo.

Aprendió a vender de primera mano para entender las objeciones, mejorar el proceso y apoyar a quienes más adelante venderían con ella.

Esta semana, elige algo diferente.

Describe el resultado que entregas. Pregunta a un cliente qué necesita después. Identifica una tarea que puedas volver repetible en lugar de empezar de cero cada vez.

Un cambio de precio debe sostenerse en el valor para el cliente y en costos bien calculados. Los cursos y las membresías fueron parte del camino de Jasmine, no una receta para todos los negocios.

03 | LAS ELECCIONES DE LAS MUJERES PRÓSPERAS

Lleva la luz. Luego haz el trabajo.

Jasmine cierra con el sacrificio de su abuela y una pregunta más grande que el negocio: ¿por quién estás haciendo esto?

Sus elecciones finales: practicar la gratitud, crear en lugar de repetir patrones heredados y seguir adelante cuando cambian los plazos. El sacrificio de su abuela hizo que esa perseverancia fuera por la próxima generación, no solo por ella.

UN COMPROMISO DE 24 HORAS

DECIDE Define la mujer en la que te estás convirtiendo.

CREE Convierte un pensamiento limitante en una tarea que puedas aprender.

ELIGE Completa una acción visible antes de mañana.

Mi acción: _____

La completaré antes de: _____

*Naihomny***GUÁRDALO. COMPÁRTELO. PONLO EN PRÁCTICA.**

**Tu precio no define
tu valor como
persona.**

**No confundas que
te vean con que te
paguen.**

**Que tu futuro
cambie tu
conducta.
No solo tu ánimo.**

Mantén tu ambición, pero sigue aprendiendo de los resultados. Perseverar no exige ignorar pérdidas, salud, necesidades familiares ni señales de que tu oferta debe cambiar.

Basada en la **presentación de Jasmine Star** en la Women & Wealth Conference en Fort Lauderdale.

Women & Wealth Conference 2026

31 de julio - 2 de agosto de 2026

Fort Lauderdale, Florida

womenandwealthcon.com

Esta guía se basa en las notas que capturé mientras asistía a la presentación de Jasmine Star en la Women & Wealth Conference en Fort Lauderdale.

Organicé las ideas más fuertes en mensajes memorables, nuevas formas de ver los retos y ejercicios para que sean más fáciles de recordar y usar.

Naihomy

Ideas centrales

Decidir, creer y elegir; identidad antes que evidencia; aprender en público; cobrar por el valor que aportas, no por tu valor personal; rentabilidad por encima de popularidad; aprender el trabajo antes de dirigirlo; gratitud, perseverancia y llevar la luz.

Parte de la serie

Parte Dos de mis notas sobre Women & Wealth 2026.

¿Quién necesitas ser antes de construir?

iamnaihomy.com · Jasmine Star / Parte Dos

ACCESO. ESTRATEGIA. PROXIMIDAD. IMPULSO.

Naihomy

FE. DISCIPLINA. ELEVACIÓN.