

PARA MUJERES QUE EMPIEZAN O HACEN CRECER UN NEGOCIO

TU PRÓXIMO CAPÍTULO NECESITA UN CLIENTE.

Convierte el mensaje de Jasmine Star
en acciones concretas en la República Dominicana.

¿Estás empezando?

Elige una habilidad, un cliente y una oferta pequeña que realmente puedas entregar.

¿Ya estás vendiendo?

Identifica qué deja dinero después de los costos. Mejóralo. Da a tus clientes una razón para volver.

DECIDE qué ofrecer. **CREE** que puedes aprender.
ELIGE la siguiente acción para ponerlo a prueba.

Construye opciones.
No solo otro trabajo agotador.

Incluye: ofertas, cálculos en pesos, mensajes de venta, clientes que vuelven y un plan de acción de siete días.

Naihomy

01 | DECIDE QUÉ VAS A VENDER

Un cliente. Una oferta clara.

No empieces con “vendo un poco de todo”. Empieza con un resultado que alguien pueda entender y comprar.

SANTO DOMINGO | TÉCNICA DE UÑAS

Sábado resuelto.

Manicura con color en gel de 90 minutos, con hora de inicio confirmada. No incluye retiro ni diseños.

RD\$1,500

Primera prueba: Ofrece dos horarios reales de cita a cinco contactos que puedan necesitar el servicio.

SANTIAGO | REPOSTERA DESDE CASA

Cumpleaños resuelto.

Doce cupcakes de un sabor, un adorno sencillo y recogida el viernes. Muestra una pieza real y su tamaño exacto.

RD\$1,800

Primera prueba: Pregunta a cinco personas que estén organizando un cumpleaños. Limita la prueba a dos cajas.

SAN CRISTÓBAL | REVENTA DE ROPA

La blusa para el trabajo.

Un diseño con calidad verificada, tres tallas y fecha de entrega confirmada. Explica las tallas y las devoluciones.

RD\$1,400

Primera prueba: Muestra una pieza. Confirma existencias y costos antes de tomar pedidos.

LA ROMANA | SERVICIOS DIGITALES

Facilita los pedidos.

Un menú que se vea bien en el celular, diez plantillas de respuesta y una sesión de entrega de 30 minutos para un pequeño negocio.

RD\$3,500

Primera prueba: Presenta a tres dueños de negocios un ejemplo claramente identificado como muestra.

Son ejemplos prácticos, no cotizaciones de mercado. Ofrece lo que sabes entregar bien. Sustituye los precios por tus costos y el total final para el cliente, incluidos impuestos y entrega cuando apliquen. Revisa los requisitos de tu negocio y sector antes de vender; consulta la página 9.

02 | COBRA POR EL VALOR. CALCULA LOS COSTOS.

Una venta no es lo mismo que una ganancia.

Usa el ejemplo de la manicura. Incluye tu propio tiempo antes de decidir cuánto queda para el negocio.

Una cita completada	RD\$
Ingresos por el servicio	1,500
Productos y materiales	220
Limpieza y materiales desechables	80
Tu trabajo: 1.5 horas × RD\$300	450
Parte del alquiler, servicios y equipos	150
Costo de cobro usado en el ejemplo	30
Costos totales del ejemplo	930
Lo que queda antes de impuestos y otros costos	570

Naihommy

Un descuento de RD\$300 no es “solo RD\$300”.

Con los mismos costos del ejemplo, cobrar RD\$1,200 deja RD\$270 en lugar de RD\$570. Reduces lo que queda a menos de la mitad.

Diez citas al precio del ejemplo:

RD\$15,000 de ingresos – RD\$9,300 de costos = **RD\$5,700** antes de impuestos, costos no incluidos y reinversión. Los RD\$4,500 por tu trabajo ya están incluidos en los costos.

ANTES DE FIJAR TU PRECIO

Revisa tres ofertas locales comparables. Pregunta qué valoran los clientes: puntualidad, calidad, comodidad u otra cosa. Fija un precio que cubra la entrega y te pague por el trabajo.

Cálculo de ejemplo, no una proyección. No incluye impuestos sobre ventas; los impuestos cobrados no son ingresos tuyos. Ajusta los gastos generales a tus citas reales e incluye costos adicionales. En reventa, suma flete, cargos de importación, empaque y devoluciones.

03 | PRESENTA LA OFERTA

Consigue el sí. Sin rogar.

Mensajes listos para adaptar al ejemplo de manicura. Usa tu precio, disponibilidad, ubicación y condiciones por escrito.

1 | UNA INVITACIÓN CLARA

Hola, [nombre]. Este sábado tengo dos citas para manicura con gel en [sector]: 10:00 a. m. y 2:00 p. m. Dura 90 minutos y cuesta RD\$1,500. Incluye preparación y color; no incluye retiro ni diseños. ¿Te envío una foto de mi trabajo?

2 | UN SOLO SEGUIMIENTO, CON RESPETO

Hola, [nombre]. Te escribo por la cita que consultaste. ¿Te funciona alguno de los horarios disponibles? Si ahora no es el momento, no hay problema.

3 | “ESTÁ CARO”

Te entiendo. Los RD\$1,500 incluyen la preparación, el color en gel y 90 minutos reservados para ti. Si buscas algo más sencillo, puedo cotizarte una manicura básica sin gel. ¿Cuál prefieres?

4 | CONFIRMA ANTES DE COBRAR

Tu cita sería el [fecha] a las [hora] en [lugar]. El total es RD\$1,500: anticipo de RD\$500 y saldo de RD\$1,000. Antes de pagar, te envío las condiciones de cambios y cancelaciones. ¿Estás de acuerdo?

Naihomý

Vende con claridad. No inventes presión.

Usa disponibilidad real, no escasez falsa. Confirma lo que incluye la oferta y las condiciones antes del pago. Verifica que recibiste el dinero, no solo una captura de la transferencia. Deja de dar seguimiento cuando alguien diga que no.

04 | HAZTE VISIBLE POR ALGO ÚTIL

Publica pruebas. No solo promesas.

Jasmine mostró su trabajo, lo mejoró y respondió preguntas. Sigue ese patrón, en lugar de llenar tus redes de “apoya mi negocio”.

01 Muestra el resultado.

Graba: Un primer plano de tu propio trabajo terminado, con permiso del cliente. No uses fotos de trabajos ajenos.

“¿Buscas uñas así? Manicura con gel en [sector], 90 minutos, RD\$1,500. Escribe CITA y te envío los horarios.”

02 Resuelve una duda de compra.

Graba: Lo que incluye y lo que no incluye el servicio. Pon el precio y la duración en pantalla.

“¿Qué incluyen los RD\$1,500? Preparación, manicura y color en gel. Retiro y diseños se cotizan aparte. Aquí ves el resultado.”

03 Deja claro el siguiente paso.

Graba: Los horarios realmente disponibles y cómo reservar.

“Agenda del sábado en [sector]: [horarios reales]. Escríbeme CITA para confirmar precio, servicio y reserva.”

Mide la conversación después de publicar.

Por ejemplo: **500 vistas** → **8 consultas** → **3 reservas pagadas**. Las reservas dicen más sobre tu oferta que las vistas por sí solas. Registra la entrega y los costos antes de llamarlo un éxito.

¿Te da vergüenza la cámara? Para esta prueba basta una foto clara de tu trabajo, el precio completo y una instrucción para reservar. Las cifras son ejemplos, no tasas de conversión de referencia. Pide permiso para los testimonios; nunca inventes resultados ni reseñas.

05 | CRECE SIN EMPEZAR DE CERO CADA VEZ

Vuelve a vender. Y protege tu tiempo.

El siguiente paso de Jasmine no fue simplemente “trabajar más”. Creó otras formas de aportar valor. Empieza por la mejora repetible más sencilla.

01 Después de entregar bien, propón la próxima compra.

Pregunta si el cliente quiere otra cita o pedido y acuerden una fecha. Registra las reservas futuras por separado del trabajo terminado y del dinero realmente cobrado.

MENSAJE PARA INVITAR A VOLVER

Hola, [nombre]. ¿Cómo te fue con el servicio? Si quieres volver, dime qué fecha te conviene y revisamos disponibilidad. Gracias por confiar en mi trabajo.

02 Convierte una tarea repetida en una lista de control.

Para cada pedido: nombre, servicio o artículo, precio total, pago recibido, saldo, fecha acordada y confirmación de entrega. Guarda el mensaje que de otro modo escribirías cada vez.

03 Ofrece más solo cuando la necesidad sea real.

La diseñadora de menús podría probar actualizaciones mensuales: hasta diez cambios y una ronda de aprobación. La repostera podría probar pedidos recurrentes para una oficina. Acuerda alcance, precio y capacidad antes de prometer.

No todo negocio necesita un curso.

Un taller, una guía o una membresía tiene sentido solo si las personas quieren esa ayuda y tú sabes enseñarla bien. Primero mejora la oferta por la que tus clientes ya pagan.

Haz que el crecimiento encaje con tu vida: fija horarios de entrega, agrupa respuestas y limita pedidos. Antes de pagar por ayuda, documenta la tarea y comprueba que delegarla deje suficiente dinero después de su costo.

06 | DEJA DE ACUMULAR IDEAS. HAZ UNA PRUEBA.

Tu plan de prueba de siete días.

Busca completar una prueba pagada con una entrega honesta, o reunir evidencia útil para cambiar tu oferta. Es un plan de trabajo, no una promesa de ingresos en siete días.

DÍA 01 Elige una oferta.

Si empiezas: usa una habilidad que ya tienes. Si ya tienes negocio: elige un servicio o producto cuyos costos conozcas. Revisa los requisitos aplicables.

DÍA 02 Ten cinco conversaciones reales.

Pregunta a posibles compradores qué compraron la última vez, cuánto pagaron y qué les decepcionó. Anota sus palabras.

DÍA 03 Haz que sea fácil comprar.

Escribe el resultado, alcance, precio, lugar, fecha y condiciones de pago. Calcula los costos, incluido tu tiempo. Usa una muestra real.

DÍA 04 Invita a cinco personas que puedan necesitarla.

Envía un mensaje personal, no uno masivo. Publica una oferta clara con un siguiente paso honesto.

DÍA 05 Pide una decisión.

Responde preguntas. Da seguimiento una vez. Acepta una reserva o pedido solo cuando puedas cumplir de forma legal y confiable.

DÍA 06 Entrega y documenta.

Registra el tiempo y cada costo. Pregunta qué salió bien y qué debería mejorar. Pide permiso antes de compartir pruebas del trabajo para un cliente.

DÍA 07 Revisa, cambia una cosa y repite.

Compara el trabajo pagado con los costos y el esfuerzo. Propón otra compra. ¿Todavía nadie compra? Usa el diagnóstico de la página 8.

Reserva 30 minutos para dirigir tu negocio.

10 minutos para contactar clientes. 10 para mostrar pruebas útiles. 10 para pagos, costos y capacidad de mañana. El tiempo de entrega va aparte; acomoda ambos en tu horario real.

07 | MANTÉN LA AMBICIÓN. MIRA LA EVIDENCIA.

Corrige el paso. No tu valor personal.

Un resultado débil te da información sobre este intento. Úsala para hacer la siguiente prueba más pequeña, clara o efectiva.

Nadie ve la oferta.	Revisa si invitaste a posibles compradores adecuados. Contacta personalmente a cinco personas que puedan necesitar ese resultado.
Miran. Nadie pregunta.	Explica el resultado real, precio completo, ubicación y siguiente paso. Cambia un eslogan vago por un ejemplo concreto.
Preguntan. No compran.	Pregunta qué los frenó: precio, momento, confianza o si la oferta encaja con su necesidad. Cambia un factor. No bajes el precio automáticamente.
Vendes. No queda dinero.	Revisa tiempo, entrega, desperdicios, comisiones y gastos generales. Cambia precio, alcance o proceso antes de aceptar más trabajo igual.
Llegan pedidos. No das abasto.	Limita los pedidos y fija horarios de entrega. No uses tiempo familiar ni trabajo sin pagar para ocultar una promesa imposible de cumplir.

TU TABLERO SEMANAL

Invitaciones relevantes _____	Pedidos pagados y entregados _____	Ingresos generados / RD\$ _____
Todos los costos + tu tiempo / RD\$ _____	Total de horas trabajadas _____	Próximas reservas de clientes que repiten _____

Regla de revisión: después de 20 invitaciones relevantes sin una venta, pregunta por qué a cinco personas que no compraron y ajusta la oferta antes de gastar más. Es un punto de revisión, no una prueba de que el negocio no puede funcionar.

Cuidar a tus hijos, el dinero disponible, la salud y el tiempo no son “malos pensamientos”. Diseña tu negocio teniendo eso en cuenta. Protege lo esencial de tu hogar; no te endeudes solo para aparentar que ya tienes un negocio consolidado.

Naihomyy

08 | BUSCA AYUDA CON LO QUE NO SABES

No tienes que resolverlo todo sola.

Busca apoyo local para un problema concreto, no para llenar otra libreta de ideas. Empieza con una solicitud.

Formalízate

El portal oficial explica la formalización de negocios, incluidos nombre comercial, Registro Mercantil, RNC y registros como empleador cuando correspondan.

Tu próximo paso: Revisa “Pasos”. Anota lo que aplica a tu actividad; confirma estructura, impuestos, facturación y permisos del sector con un asesor local calificado.

[Abre el portal oficial de Formalízate →](#)

INFOTEP

Su web oficial incluye asesoría empresarial sin costo y formación virtual. Los requisitos y la disponibilidad dependen del servicio.

Pregunta: “Quiero calcular los costos de mi servicio y organizar mis ventas. ¿Qué curso o asesoría me corresponde?”

[Información sobre asesoría empresarial →](#) · [Formación virtual →](#)

PROMIPYME

Su página oficial anuncia cursos virtuales gratuitos. Consulta la oferta de formación y los requisitos de inscripción vigentes.

Tu próximo paso: Usa su canal oficial de contacto o llama al 809-473-6089. Es una opción para buscar formación, no una recomendación de tomar un préstamo.

[Abre la web oficial de PROMIPYME →](#)

Tu próximo paso es pequeño. Hazlo realidad.

Elige una oferta. Revisa los números.

Envía hoy un mensaje claro.

Confirma los programas y requisitos vigentes directamente con cada institución. Hacer una prueba desde casa o por internet no elimina automáticamente las obligaciones aplicables.

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 ejemplos prácticos, mensajes de venta y ejercicios para mujeres que emprenden o quieren empezar un negocio en la República Dominicana.

Naihomy

Ideas centrales

Decidir, creer y elegir; convertir la identidad en acción; cobrar por el valor que aportas; calcular tus costos; hacer una oferta clara; aprender vendiendo; lograr que los clientes vuelvan; proteger tu tiempo; medir y mejorar.

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.