

WOMEN & Wealth

con Naihomy

MUJERES
REALES
NEGOCIOS
REALES
UN FUTURO
MÁS GRANDE

TU
TAMBIÉN
PUEDES



Lección de
LORI GREINER

IDEAS
QUE CAMBIAN
VIDAS

NAIHOMY

¿CUÁNTO TIEMPO MÁS VAS A DECIR

“YO QUIERO EMPRENDER”

Empieza antes de sentirte lista.

GUÍA PRÁCTICA PARA REPÚBLICA DOMINICANA

TU IDEA NECESITA UN CLIENTE QUE PAGUE.

Convierte las lecciones de Lori Greiner en una oferta pequeña que puedas vender y cumplir.

¿EMPEZANDO?

Elige un problema. Haz una muestra. Pide un pequeño piloto pagado antes de comprar mucho inventario.

¿YA VENDES?

Encuentra la oferta que vale la pena repetir. Mejora **la propuesta**, el margen y la entrega antes de agregar más.

Oferta clara. Números reales. Un próximo paso que puedes dar esta semana.

Ejemplos en RD\$ · mensajes de venta en español

Ejercicios para productos y servicios · plan de acción de 7 días

Naihom y

Lee las notas completas en iamnaihomy.com

01 | ENCUENTRA UN PROBLEMA CERCA DE TI

No vendas “de todo”. Vende un resultado útil.

Aplicación local de Naihomy: elige una oferta de muestra para probar. El estuche de joyas será nuestro ejemplo de cómo pasar de una idea a una oferta pequeña que alguien pueda pagar.

SANTO DOMINGO · BELLEZA**Una cita clara.**

Problema: la clienta no sabe a qué hora empieza ni qué incluye el precio.

Oferta de prueba: manicura de 90 minutos con gel y hora confirmada. Retiro y nail art se cotizan aparte.

RD\$1,500 · PRIMERA PRUEBA

Primera prueba: ofrece tres horarios reales a cinco contactos relevantes.

SANTIAGO · REPOSTERÍA / EVENTOS**Cumpleaños resuelto.**

Problema: una celebración pequeña necesita postre sin un proceso interminable de personalización.

Oferta de prueba: 12 cupcakes de vainilla, un diseño sencillo y recogida el viernes. Muestra tamaño y ejemplo real.

RD\$1,800 · PRIMERA PRUEBA

Primera prueba: abre dos cajas para preventa.

PRODUCTO · JOYAS DE VIAJE**Cada pieza en su lugar.**

Problema: las cadenas y los aretes terminan mezclados en la cartera o maleta.

Oferta de prueba: un estuche que abre completo, con espacios separados para cadenas y aretes, en dos colores.

RD\$900 · PRIMERA PRUEBA

Primera prueba: haz una muestra e invita tres pedidos piloto pagados.

LA ROMANA · SERVICIO DIGITAL**Pedidos más simples.**

Problema: un negocio repite precios e instrucciones en cada chat.

Oferta de prueba: menú digital de una página, 10 respuestas modelo y entrega de 30 minutos.

RD\$3,500 · PRIMERA PRUEBA

Primera prueba: muestra un ejemplo a tres dueñas o dueños de negocio.

Lee las notas completas en iamnaihomy.com

02 | APLICA LAS SEIS PREGUNTAS DE LORI

Una idea bonita todavía necesita una razón para comprar.

Ejemplo trabajado: un estuche de viaje para joyas. Cada respuesta de abajo es una hipótesis que debes probar con una clienta, no una prueba de que ya existe demanda.

PREGUNTA DE LORI	TU RESPUESTA DE TRABAJO	QUÉ COMPROBAR
¿Resuelve un problema?	Las joyas se mezclan en una cartera o maleta.	Pídele que te muestre cómo las empaca ahora.
¿Es diferente?	Canales separados para cadenas y sujetadores para mantener los aretes en pares.	Compara tu muestra con lo que ya usa.
¿Tiene público amplio?	Viajeras primero; quienes compran regalos podrían ser un segundo grupo.	Empieza con un grupo al que realmente puedas llegar.
¿Tiene precio accesible?	Precio de prueba: RD\$900.	Pide un pedido a ese precio, no solo una opinión.
¿Llena un vacío?	Una forma compacta de mantener las piezas separadas y visibles.	Pregunta qué falla en su solución actual.
¿Es fácil de entender?	Ábrelo. Coloca las piezas. Empácalo.	Pídele que te explique de vuelta cuál es el valor.

Naihom y

Pregunta por comportamiento, no por cumplidos.
“¿Cómo lo resuelves ahora?” “¿Qué fue lo más incómodo la última vez?” “¿Qué te haría elegir esta opción en vez de la que ya usas?”

HAZ ESTO AHORA
Elige una oferta de la página 3. Escribe tus propias seis respuestas. Mantén la oferta lo suficientemente pequeña para demostrar y entregar sin cambiar seis cosas a la vez.

Lee las notas completas en iamnaihomy.com

03 | CONSTRUYE UNA PRUEBA PEQUEÑA

No compres cien. Haz uno. Aprende. Después decide.

Ejercicio piloto de Naihomy: una muestra real, diez conversaciones relevantes y una meta de tres pedidos pagados. Usa los resultados para decidir qué sigue.

1 • CONSTRUYE LA MUESTRA.

Para el estuche, fabrica o manda a hacer una versión funcional. Prueba costuras, compartimentos, cierre y tamaño. Fotografía esa muestra exacta, no el producto de otra persona.

2 • DEFINE LA OFERTA.

Un estuche. Dos colores. RD\$900. Tres pedidos piloto. Una fecha de entrega confirmada con quien lo fabrica. Punto de recogida definido.

3 • PIDE COMPROMISO.

Muéstralo a diez personas que tengan el problema. Pregunta quién quiere ordenar. Para esta prueba, propone 50% de abono: RD\$450 por pedido.

4 • REVISAS ANTES DE CRECER.

Registra preguntas, pedidos pagados, costo de producción y problemas de entrega. Un cumplido es información útil; no es un pedido pagado.

ANTES DE TOMAR EL ABONO

Confirma por escrito el producto exacto, precio total, fecha de entrega o recogida, balance pendiente y condiciones de cambios o cancelación. Separa suficiente efectivo para cumplir el pedido.

¿EMPIEZAS DE CERO?

Prueba una sola versión. Mantén pequeño el costo de la muestra y del primer lote.

¿YA VENDES?

Prueba la mejora con clientes existentes antes de reemplazar toda tu oferta.

Lee las notas completas en iamnaihomy.com

04 | LAS MATEMÁTICAS EN PESOS

Facturar emocional. Lo que queda importa.

Ejemplo trabajado del estuche. Sustituye estos valores con tus costos reales antes de fijar tu precio.

PRECIO COSTO VARIABLE = CONTRIBUCIÓN POR VENTA

UN ESTUCHE	RD\$
Materiales	250
Mano de obra de costura	180
Empaque	40
Transporte del proveedor asignado a la unidad	70
Costo variable total	540
Precio de venta, con recogida del cliente	900
Contribución: RD\$900 RD\$540	360

Esos RD\$360 todavía tienen que cubrir gastos iniciales, costos fijos y cualquier impuesto. No es todo ganancia para llevarte a casa.

RECUPERA EL COSTO INICIAL

5 estuches

Con RD\$1,800 en costos iniciales: $1,800 \div 360$
= 5 ventas.

REVISA LA PROMESA DE ENTREGA

RD\$240

Si absorbes RD\$120 de entrega: $360 - 120 = 240$.

Ahora recuperar los costos iniciales toma ocho ventas.

Un abono no es tu ganancia.
Tres abonos de RD\$450 suman RD\$1,350. Tres estuches cuestan RD\$1,620. Necesitas financiar la diferencia de RD\$270, además de los costos iniciales, antes de prometer entrega.

Lee las notas completas en iamnaihomy.com

05 | VENDE LA DIFERENCIA

Tres razones para comprar. Una demostración.

Lori enfatizó las explicaciones claras y los tres puntos de venta más fuertes. Esta es una versión de práctica para el estuche.

01

Separa las cadenas.

Muestra los canales individuales.

02

Mantén los aretes en pares. Muestra los sujetadores dobles.

03

Muestra lo que empacaste.

Abre el estuche completamente.

PROBLEMA + QUÉ ES + BENEFICIO VISIBLE + PRÓXIMO PASO

COPIA Y ADAPTA · DEMOSTRACIÓN DE 30 SEGUNDOS

“¿Tus cadenas terminan mezcladas en la cartera? Este estuche tiene espacios separados para cadenas y aretes. Mira: cada pieza tiene su lugar y, cuando lo abres, ves todo lo que llevas. Cuesta RD\$900 con recogida en [lugar]. Estoy tomando tres pedidos de prueba para entregar el [fecha]. ¿Qué color prefieres?”

Naihom y

Graba la diferencia, no un discurso.

Toma 1: muestra las joyas mezcladas.

Toma 2: colócalas en los espacios separados.

Toma 3: abre el estuche empacado y muestra el contenido.

Final: di el precio y el próximo paso.

Para un servicio: muestra el entregable. Si vendes menús digitales, abre una muestra y enseña exactamente cómo el cliente encuentra un precio y hace un pedido.

HAZ ESTO AHORA

Graba una demostración con la muestra real. Pídele a alguien que la vea una vez y te diga las tres razones para comprar. Corrige lo que no pudo explicar.

Lee las notas completas en iamnaihomy.com

06 | LA CONVERSACIÓN CON LA CLIENTA

Convierte “qué lindo” en una decisión clara de compra.

Copia, adapta y envía estos mensajes individualmente a contactos relevantes. Usa solo un precio, cantidad y fecha de entrega que realmente puedas cumplir.

01 · ABRE LA CONVERSACIÓN

“Hola, [nombre]. Estoy probando un estuche para llevar cadenas y aretes separados cuando sales o viajas. Pensé en ti por [motivo real]. ¿Te puedo mandar un video corto de la muestra?”

02 · HAZ LA OFERTA

“Esta es la muestra. Cuesta RD\$900 con recogida en [lugar] el [fecha]. Tengo capacidad para tres pedidos de prueba. Se reserva con RD\$450 y el balance de RD\$450 se paga antes de la entrega. ¿Te interesa uno en [color A] o [color B]?”

03 · RESPONDE “ESTÁ CARO” SIN ENTRAR EN PÁNICO

“Entiendo. ¿Lo estás comparando con otro estuche o está fuera de tu presupuesto ahora? Este incluye [tres detalles que muestras]. Te puedo aclarar la diferencia para que decidas si te conviene.”

04 · CONFIRMA PAGO Y ENTREGA

“Resumen: un estuche [color], total RD\$900, abono RD\$450 y balance RD\$450. Recogida: [lugar, fecha y hora]. Puedes hacer el abono por transferencia a mi cuenta de [Banco Popular o Banreservas]. Te envío los datos y las condiciones de cambios y cancelación antes de que pagues. Confirmo tu pedido cuando el abono aparezca recibido en la cuenta.”

Mantén un registro simple: clienta, pedido, abono recibido, balance y fecha de entrega. Verifica el abono en tu cuenta; no marques un pedido como pagado solo por una captura de pantalla.

HAZ ESTO AHORA

Después de un seguimiento sin respuesta, cierra con respeto:

“¿Quieres que te avise del próximo lote o prefieres que lo dejemos aquí?”

Respeto su respuesta.

Lee las notas completas en iamnaihomy.com

07 | ENCUENTRA TU PRÓXIMA PUERTA

Una publicación silenciosa no es un veredicto del mercado.

Lori encontró otra ruta después del rechazo de QVC. Para tu piloto local, compara rutas específicas de venta en vez de esperar que una sola publicación haga todo el trabajo.

RUTA A PROBAR	PETICIÓN CONCRETA	QUÉ REGISTRAR
Contactos directos	Pide a diez personas relevantes que vean la demostración real y consideren el piloto pagado.	Respuestas, demostraciones vistas, pedidos pagados.
Tres salones	Pide a la dueña una demostración corta y una prueba de referidos con seguimiento.	Dueñas interesadas, referidos, ventas completadas.
Dos tiendas de regalos	Pregunta si la muestra encaja con sus clientes y qué condiciones necesitan.	Opinión sobre encaje, precio, cantidad y pago.

MENSAJE PARA UNA POSIBLE SOCIA

“Hola, [nombre]. Tengo una muestra de un estuche para cadenas y aretes que podría funcionar como regalo para tus clientas. ¿Te puedo mostrar cómo se usa en cinco minutos? Antes de probarlo, acordamos por escrito precio, comisión, pago y manejo de devoluciones.”

REVISAR UNA COMISIÓN

RD\$180 restantes.

Una comisión de 20% sobre RD\$900 son RD\$180. Tu contribución queda en: **900 540 180 = RD\$180**, antes de gastos fijos e impuestos.

NO CONFUNDAS VOLUMEN CON MARGEN

¿RD\$60 restantes?

Si una tienda ofrece RD\$600 por estuche, solo quedan: **600 540 = RD\$60**. Renegocia, rediseña el costo o rechaza esa versión.

HAZ ESTO AHORA

Prueba las rutas a pequeña escala. Escribe la razón detrás de cada “no”. Cambia el mensaje, las condiciones o el comprador según lo que escuches, no según la vergüenza.

Lee las notas completas en iamnaihomy.com

08 | PARA LA MUJER QUE YA VENDE

Más ventas todavía pueden significar el tipo equivocado de ocupada.

Aplica el principio de Lori de conocer tu negocio de cerca: entiende los números detrás de lo que vendes.

EJEMPLO TRABAJADO · NEGOCIO DE BELLEZA

SERVICIO	PRECIO	COSTO VARIABLE	TIEMPO	CONTRIBUCIÓN / HORA
Manicura + gel	RD\$1,500	RD\$450	1.5 horas	RD\$700
Set detallado de nail art	RD\$2,100	RD\$700	3 horas	RD\$467
Retiro de gel adicional	RD\$400	RD\$100	0.5 horas	RD\$600

■ Cálculo: **(precio costo variable) ÷ tiempo reservado**. Estos costos de ejemplo no incluyen el pago de la dueña; la contribución todavía tiene que pagarle a ella, los costos fijos y los impuestos. El resultado de nail art está redondeado.

El precio más alto no siempre es el mejor uso de una agenda llena.
En este ejemplo, el servicio de gel produce más contribución por hora reservada. Revisa también la demanda y la calidad antes de cambiar el menú.

PRIMERO, ARREGLA UNA FUGA.
¿Extras sin precio? Cotízalos aparte.
¿Empiezas tarde? Reduce la capacidad diaria.
¿Clientas confundidas? Aclara qué está incluido.

DESPUÉS, PRUEBA UN CAMBIO.
Elige un servicio y una semana. Mide reservas, tiempo, costo y comentarios de clientas antes de ampliar el cambio.

HAZ ESTO AHORA
Revisa tus últimos diez pedidos completados. ¿Qué oferta tuvo la mejor contribución para el tiempo que usó? ¿Cuál causó más retrabajo? Mejora una antes de lanzar otra.

Lee las notas completas en iamnaihomy.com

09 | CALIDAD Y ENTREGA

Una promesa es tan fuerte como el pedido que entregas.

Lori era meticulosa con los detalles y se mantenía cerca de la producción. Convierte ese estándar en un control repetible, no en un rescate de último minuto.

CONTROL DE PRODUCTO · EL ESTUCHE

- El color y el tamaño coinciden con el pedido.
- Las costuras y el cierre están seguros.
- Los compartimentos sostienen las piezas de muestra.
- El estuche está limpio y completo.
- El precio y el balance son correctos.
- Los detalles de recogida están confirmados.

CONTROL DE SERVICIO · MENÚ DIGITAL

- Los precios coinciden con la lista aprobada por la dueña.
- El menú se lee bien en un teléfono.
- Las instrucciones para ordenar funcionan.
- La ortografía y los datos de contacto están revisados.
- Las revisiones incluidas están completadas.
- La entrega final está hecha.

UN PEDIDO. UN REGISTRO.

Ejemplo: **Pedido 003 · estuche rosado · RD\$450 recibido · RD\$450 de balance · recogida viernes a las 4 p. m. · control de calidad pendiente.**

Marca el pedido como “listo” solo cuando el trabajo prometido y la revisión estén completos.

MENSAJE AL PROVEEDOR · UN ESTÁNDAR CLARO

“Esta es la muestra aprobada. Antes de producir el lote, confirmemos material, medidas, cantidad, precio y fecha. Si una pieza no cumple con la muestra, avísame antes de empacarla para acordar la corrección.”

HAZ ESTO AHORA

Fotografía un producto terminado aceptable o guarda un ejemplo aprobado del servicio. Úsalo como estándar para el próximo pedido y para la próxima persona que te ayude.

Lee las notas completas en iamnaihomy.com

10 | CONSTRUYE UN NEGOCIO QUE PUEDAS LIDERAR

Mantén el control. Deja de ser el único sistema.

Lori enfatizó conocer cada parte del negocio. Aplicación de Naihomy: mantente cerca de las decisiones importantes y convierte el trabajo repetible en algo que se pueda enseñar.

CONSERVA EL CONTROL DE

Las decisiones.

Qué prometes. Qué cobras. Cómo se define la calidad. Si tienes suficiente efectivo y capacidad. Qué problemas necesitan la atención de la dueña.

HAZ REPETIBLE

La rutina.

Confirmación de pedidos. Registro de abonos. Recordatorios de citas. Revisión de empaques. Respuestas estándar a clientes. Actualizaciones de entrega.

UN RITMO OPERATIVO PEQUEÑO PARA PROBAR

CUÁNDO	QUÉ HACER
15 minutos diarios	Revisa pagos recibidos, trabajo próximo, materiales faltantes y clientes esperando respuesta.
45 minutos semanales	Revisa costos, pedidos tardíos, retrabajo y la capacidad real de la próxima semana. Cambia una cosa.
Antes de delegar	Escribe los pasos, muestra un ejemplo terminado y acuerda la revisión. Deja que la persona repita la tarea mientras observas.

Usa carácter y competencia juntos.

Prueba con una muestra de trabajo pequeña, pagada y con una fecha clara. Observa precisión, honestidad y si la persona avisa de un problema temprano. Una persona agradable también necesita poder hacer el trabajo.

HAZ ESTO AHORA

Elige una tarea repetida para documentar esta semana. Pon la instrucción, el ejemplo y la lista de control en un solo lugar. Define qué debe escalar la persona en vez de adivinar.

Lee las notas completas en iamnaihomy.com

11 | CONFIANZA Y LÍMITES

Sé respetuosa. Que quede claro quién está a cargo.

El mensaje de Lori fue entrar preparada, hablar cuando una relación no es correcta y combinar fuerza con amabilidad.

CUANDO ALGUIEN DIRIGE EL NEGOCIO A TU PAREJA

"Gracias. Yo soy quien dirige este negocio y toma esta decisión. Por favor, revisemos conmigo los precios, las condiciones y el próximo paso."

CUANDO UNA CLIENTA AGREGA TRABAJO SIN AGREGAR PRESUPUESTO

"Con gusto lo agrego. La propuesta original incluye [alcance]. Este cambio cuesta RD\$[monto] y mueve la entrega a [fecha]. ¿Prefieres mantener lo acordado o aprobar el cambio?"

CUANDO UN PROVEEDOR NO CUMPLE EL ESTÁNDAR

"Esto no corresponde a la muestra aprobada. Necesito que acordemos la corrección y la fecha antes de continuar con el próximo pedido."

CUANDO NO SABES LA RESPUESTA

"Todavía no tengo ese dato confirmado. Lo voy a revisar con [persona o proveedor] y te respondo el [día] a las [hora]."

ANTES DE LA REUNIÓN

Conoce tu petición: **"Necesito precio y fecha confirmados."** Conoce tus datos: cantidad, costo, calidad y fecha límite. Conoce tu límite: las condiciones que no aceptarás. Conoce tu próximo movimiento: otra cotización o un pedido más pequeño.

HAZ ESTO AHORA

Practica la frase que más te cuesta decir. Sustituye los corchetes por tus términos reales. Un límite tranquilo es más fácil de sostener cuando lo has ensayado.

Lee las notas completas en iamnaihomy.com

12 | NEGOCIO REPETIDO

La segunda venta comienza después de la primera entrega.

Empieza con tus últimas tres clientas. Pregunta por la experiencia, corrige un problema y ofrece un siguiente paso útil. Esta es la aplicación local de Naihom y.

01

Revisa la experiencia.

Haz una pregunta específica después de la entrega. Corrige el problema antes de pedir una reseña.

02

Captura prueba real.

Pide permiso para compartir una foto o comentario real. Mantén honestas las palabras de la clienta.

03

Ofrece el próximo paso útil.

Un regalo, una reposición o una cita futura. Ajusta la oferta al negocio.

DESPUÉS DE ENTREGAR UN ESTUCHE

"Hola, [nombre]. ¿Cómo te fue acomodando tus cadenas y aretes? ¿Hubo algo incómodo al abrirlo, cerrarlo o guardarlo? Quiero mejorar el próximo lote."

PIDE PERMISO PARA COMPARTIR

"Gracias por contarme. ¿Me autorizas a compartir tu comentario y esta foto? Puedo hacerlo sin mostrar tu nombre ni datos personales."

PIDE UN REFERIDO RELEVANTE

"Si conoces a alguien que viaje o busque un regalo así, ¿le compartirías el video de la muestra? Puede escribirme para ver colores y fecha de entrega."

PARA UN NEGOCIO DE CITAS

"¿Quieres dejar tu próxima cita agendada para [fecha]? Te confirmo el servicio, el precio y la hora por aquí."

Registra la respuesta. Envía ofertas futuras solo cuando la clienta las quiera recibir.

Lee las notas completas en iamnaihomy.com

13 | TU PLAN DE EJECUCIÓN DE 7 DÍAS

Menos “algún día”. Más evidencia antes del domingo.

Prueba una oferta nueva o mejora una que ya vendes. Promete solo las fechas de entrega que realmente puedes cumplir.

DÍA	LA ACCIÓN	LA EVIDENCIA
1	Elige un problema y una oferta.	Una oferta de dos oraciones.
2	Consigue costos, revisa capacidad y fija precio de prueba.	Hoja de costos y fecha de entrega.
3	Construye o prepara la muestra mínima creíble.	Una muestra que puedas demostrar.
4	Ensaya la propuesta y graba los tres beneficios.	Una demostración clara.
5	Invita a 10 personas relevantes a considerar la oferta.	Preguntas, respuestas y pedidos pagados.
6	Confirma pedidos, efectivo y pasos de entrega.	Un registro completo del pedido.
7	Revisa la evidencia y elige la próxima prueba.	Repetir, revisar o pausar.

Naihom y

Tu tablero del piloto

Conversaciones relevantes: _____

Abonos recibidos: RD\$_____

Contribución por venta: RD\$_____

Pedidos pagados: _____

Efectivo necesario para producir: RD\$_____

Pedidos para la próxima semana: _____

TOMA LA DECISIÓN

Repite pequeño: la gente paga y puedes cumplir con costos que funcionan. **Revisa una cosa:** hay interés, pero la oferta no convierte. **Pausa el gasto:** no puedes cumplir de forma segura o los costos no funcionan.

Tu meta no es “parecer lanzada”. Es aprender qué merece crecer.

Lee las notas completas en iamnaihomy.com

NOTA DE FUENTE | PARTE TRES

Basada en la presentación de Lori Greiner en la Conferencia Women & Wealth en Fort Lauderdale.

Conferencia Women & Wealth 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 Lori Greiner en la Conferencia Women & Wealth en Fort Lauderdale.

Organicé las ideas más fuertes en ejercicios de negocio locales, ejemplos trabajados en pesos y mensajes de venta en español para mujeres que están empezando o creciendo un negocio en República Dominicana.

IDEAS CENTRALES

Resolver un problema; hacer obvio el valor; preparar **la propuesta**; probar una oferta pequeña; conocer los costos; proteger la calidad; contratar por carácter; liderar con límites; mejorar y repetir.

PARTE DE LA SERIE

Parte Tres de mis notas sobre la **conferencia Women & Wealth 2026**.

Una gran idea. Después, ejecuta.

iamnaihomy.com · Lori Greiner / Parte Tres

Naihom y

ACCESO. ESTRATEGIA. PROXIMIDAD. IMPULSO.

Naihomy · FE. DISCIPLINA. ELEVACIÓN.

Lee las notas completas en iamnaihomy.com