

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.

LA IDEA ES EL COMIENZO. NO EL NEGOCIO.

UNA GRAN IDEA. AHORA EJECUTA.

No necesitas cien ideas. Necesitas una idea útil llevada a la realidad.

El reto de Lori Greiner: resuelve un problema real, haz obvio el valor y haz el trabajo.

RESUELVE.

Encuentra la frustración que la gente quiere eliminar.

DEMUESTRA.

Haz que la diferencia sea fácil de entender.

VENDE.

Prepárate. Pregunta. Aprende. Vuelve a intentarlo.

Tu idea no necesita hacer más ruido. Tu próximo movimiento necesita estar más claro.

Lori Greiner · Ideas clave + ejercicios prácticos de acción

Naihom y

Lee las notas completas en iamnaihomy.com

01 | LA OPORTUNIDAD

El problema puede ser ordinario. La ejecución no.

El primer producto de Lori no comenzó con una tecnología revolucionaria. Comenzó con una forma frustrante de guardar aretes.

LO QUE NOTÓ**Una pequeña molestia.**

Su amiga Pam señaló que era difícil organizar los aretes. Lori imaginó un organizador compacto que mantuviera los pares visibles y pudiera guardar 100 pares.

LO QUE HIZO**Un producto real.**

Pasó de la idea a un prototipo, un fabricante de moldes, producción, empaque y propuestas a compradores. La creatividad se convirtió en una secuencia de decisiones.

JULIO 1996

Comenzó a convertir la idea en un producto.

AGOSTO

Ya tenía una empresa, un prototipo y socios de producción.

SEPTIEMBRE

Presentó el producto a HSN después de que QVC dijera que no.

OCTUBRE

Trabajó en el empaque y en llevar el producto al mercado.

Naihom y

EL CAMBIO DE PERSPECTIVA

Deja de preguntarte: “¿Esto es suficientemente grande?” Pregunta: “¿Es suficientemente útil para que alguien pague por ello?”

Una mejora sencilla puede valer la pena. Pero notar un problema y entregar una solución son dos trabajos distintos.

HAZ ESTO AHORA

Escribe una queja recurrente que escuchaste esta semana. Nombra a la persona que tiene ese problema. Luego elige lo primero que podrías mostrarle: una muestra, un boceto o un servicio pequeño.

Lee las notas completas en iamnaihomy.com

02 | EL FILTRO DE PRODUCTO DE LORI

Que una idea sea buena no significa que sea comprable.

Antes de enamorarte de una idea, pásala por las seis preguntas de producto de Lori.

PREGUNTA	HAZLA CONCRETA
01 · ¿Resuelve un problema?	Nombra la tarea, frustración o inconveniente exacto que elimina.
02 · ¿Es única o diferente?	Muestra una razón para elegirla en vez de la alternativa actual.
03 · ¿Tiene un público amplio?	Identifica quién más podría necesitarla además de la primera clienta.
04 · ¿Tiene un precio accesible?	Elige un precio que tu clienta realmente pueda considerar.
05 · ¿Llena un vacío en el mercado?	Explica qué dejan incómodo o sin resolver las opciones actuales.
06 · ¿Es fácil de entender?	Deja que alguien vea una demostración corta y luego te explique de vuelta qué valor tiene.

EJEMPLO TRABAJADO · ESTUCHE DE JOYAS

Vago: “Un accesorio hermoso para mujeres modernas.”
Claro: “Un estuche de viaje con espacios separados para cadenas y aretes, para que cada pieza tenga su lugar.”
Muéstralo abierto, lleno y empacado.

Aplicación de Naihom y: Lori estaba evaluando productos para mercados amplios. Un negocio pequeño puede empezar con un grupo de clientes específico al que sí puedes llegar.

HAZ ESTO AHORA

Responde las seis preguntas en una oración cada una. Si una respuesta suena como “todo el mundo”, “increíble” o “alta calidad”, hazla más específica.

Lee las notas completas en iamnaihom y.com

03 | RECHAZO

Un comprador dijo que no. El mercado no.

QVC rechazó a Lori al principio. Ella no convirtió una decisión en el final de su negocio.

LA RUTA QUE ELLA DESCRIBIÓ

QVC: no. HSN: una oportunidad. QVC Londres: otra ruta. QVC Estados Unidos: otra oportunidad.

Su éxito en el Reino Unido ayudó a conectarla de nuevo con QVC en Estados Unidos. La primera puerta no era la única puerta.

MOVIMIENTO 1

Busca otra puerta.

Haz una lista de otros tres compradores o canales que atiendan al mismo tipo de cliente. Cambia la ruta sin abandonar automáticamente el problema.

MOVIMIENTO 2

Aprende de la respuesta.

Pregunta qué frenó la compra. ¿La oferta no estaba clara? ¿El precio no encajaba para ese comprador? ¿La demostración no mostró la diferencia?

UNA PREGUNTA PARA PRACTICAR

“Gracias por ser directa. ¿Qué tendría que cambiar para que valga la pena considerarlo: el producto, el precio o la forma en que lo expliqué?”

HAZ ESTO AHORA

Crea un registro de rechazo con tres columnas: **Qué escuché / Qué aprendí / Qué voy a probar después.** Elige un solo cambio o un nuevo comprador. No cambies todo a la vez.

Lee las notas completas en iamnaihomy.com

04 | LOS PRIMEROS 30 SEGUNDOS

Haz obvio el valor. Después, deja de sobreexplicar.

Lori busca preparación, entusiasmo y claridad rápida: qué es el producto, cómo funciona y por qué alguien lo necesita.

QUÉ ES + CÓMO FUNCIONA + POR QUÉ IMPORTA

EJEMPLO DE PRESENTACIÓN · DOS ORACIONES
“Este es un estuche de viaje para joyas con canales separados para cadenas, sujetadores para mantener los aretes en pares y un diseño que abre completo. Cada pieza tiene su lugar y puedes ver todo lo que empacaste apenas lo abres.”

MOMENTO	QUÉ DECIR O MOSTRAR
0-5 segundos	Muestra el problema: joyas enredadas.
5-12 segundos	Nombra el estuche y explica sus compartimentos.
12-22 segundos	Demuestra las tres características. No enumeres diez más.
22-30 segundos	Da un próximo paso: ver la muestra, elegir un color o hacer un pedido.

Estructura de práctica de Naihomy: estos tiempos convierten el principio de claridad de Lori en un ejercicio de ensayo.

HAZ ESTO AHORA
Graba una versión en tu teléfono. Mírala sin sonido: ¿la diferencia se ve? Escúchala sin mirar: ¿el valor queda claro? Corta cualquier oración que no haga ninguna de las dos cosas.

Naihomy

Lee las notas completas en iamnaihomy.com

05 | PREPARACIÓN

La confianza no es un estado de ánimo.

Es preparación que puedes usar.

Lori recordó que agotó su primer inventario en HSN en seis minutos. También explicó la práctica meticulosa que ocurrió antes de esos seis minutos.

ANTES DEL MOMENTO**Prepara el producto.**

Revisa la muestra, la presentación y la demostración. Prueba exactamente la versión que vas a mostrar. Corrige los pequeños fallos que podrían interrumpir la venta.

ANTES DE LAS PREGUNTAS**Prepárate tú.**

Conoce tus tres razones más fuertes para comprar, tus números y tu petición. Ensaya en voz alta. Lori todavía revisa tarjetas antes de sus presentaciones.

Tu chequeo antes de la presentación

- Puedo explicar el producto en dos oraciones claras.
- Puedo demostrar las tres razones más fuertes para comprar.
- Sé el precio, los costos, la disponibilidad y el compromiso de entrega.
- He practicado la pregunta que menos quiero que me hagan.
- Sé exactamente qué quiero que la persona haga después.

Puedes estar nerviosa y preparada. No puedes ensayar esperando que todo salga bien.

Lori fue clara: no finjas experiencia que no tienes. Reconoce la brecha, pide ayuda y aprende.

HAZ ESTO AHORA

Practica la misma **presentación** corta tres veces hoy. Después de cada intento, corrige una cosa: la apertura, la demostración o la respuesta a una pregunta difícil.

Lee las notas completas en iamnaihomy.com

06 | CARÁCTER Y LIDERAZGO

Contrata por carácter. Entrena la habilidad.

Después lidera al lado de tu gente.

La historia de Lori en la fábrica mostró cómo se ve el respeto cuando la fundadora no está en la sala.

LA HISTORIA

Ella trabajaba al lado de las mujeres que fabricaban sus productos y las trataba con respeto. Cuando les estaban pidiendo empacar productos de mala calidad, ellas la llamaron para advertirle.

La relación importaba porque el trabajo les importaba a ambas partes.

BUSCA

Carácter en acción.

Honestidad cuando algo sale mal.
Responsabilidad cuando nadie está persiguiendo. Respeto por los clientes.
Disposición para resolver el problema en vez de esconderlo.

HAZLO EXPLÍCITO

Cómo se ve un buen resultado.

Muestra el estándar de calidad. Explica la fecha límite. Nombra quién es responsable de la tarea. Di cuándo se debe escalar un problema en vez de adivinar en silencio.

EL TRABAJO DE LA DUEÑA

Mantente responsable. No te vuelvas inalcanzable.

Lori enfatizó liderazgo práctico y compromiso intenso. Necesitas saber qué está pasando en el negocio.

Lectura de Naihomy: el carácter importa y el trabajo también requiere competencia. Construye controles repetibles y responsabilidades claras en vez de hacer que una dependencia permanente 24/7 sea la meta.

HAZ ESTO AHORA

Elige una tarea que siempre terminas rehaciendo. Escribe el estándar, muestra un ejemplo terminado y acuerda un punto de revisión. Haz visible la expectativa antes de culpar a la persona.

Lee las notas completas en iamnaihomy.com

07 | MUJERES, PODER Y LÍMITES

Sé cálida. Sigue siendo quien toma la decisión.

Que otra persona te subestime no es una instrucción para que tú te subestimes.

EL LÍMITE DE LORI EN LA PRÁCTICA

En una reunión legal, un abogado seguía respondiendo las preguntas de Lori dirigiéndose a su esposo. Ella detuvo la interacción y pidió trabajar con otra abogada.

No se quedó con un profesional que la trataba como si ella no fuera la clienta.

ENTRA PREPARADA

Conoce tu objetivo.

Lori animó a las mujeres a no entrar a una sala pensando que tienen menos capacidad. Conoce el material. Conoce tus fortalezas. Concéntrate en la decisión que fuiste a tomar.

LIDERA CON CLARIDAD

Ser amable no es ser pasiva.

Lori defendió que la amabilidad y la fuerza pueden coexistir. Puedes ser respetuosa, honesta y confiable mientras dices que algo no funciona para ti.

CUANDO TE ESTÁN DEJANDO FUERA DE LA CONVERSACIÓN

“Yo estoy liderando este proyecto y tomando esta decisión. Por favor, dirijan las preguntas y recomendaciones a mí.”

CUANDO NO SE CUMPLE EL ESTÁNDAR

“Esto no cumple con el estándar acordado. Confirmemos qué necesita corregirse y la fecha en que estará listo.”

HAZ ESTO AHORA

Antes de la próxima reunión, escribe tres cosas: mi objetivo, los hechos que lo respaldan y el límite que voy a sostener. Practica decirlas sin disculparte por ser clara.

Lee las notas completas en iamnaihomy.com

Naihom y

08 | CRITERIO Y RESILIENCIA

Un apretón de manos no es el final. Un tropiezo tampoco.

Lori explicó que los acuerdos de Shark Tank todavía pasan por revisión. Algunos cierran, algunos cambian y otros no se completan.

DESPUÉS DE LA EMOCIÓN**Revisa la realidad.**

Compara lo que se dice con los registros. Entiende los números. Confirma qué entregará cada parte. Asegúrate de que la relación siga funcionando después de la conversación emocionante.

ANTES DE DEPENDER DE ESO**Conoce tu ventaja.**

Lori valora las patentes porque quiere una forma de defender una invención de copias. La pregunta más amplia es: ¿qué protege lo que estás construyendo?

Lectura de Naihomý: la protección es más que una patente. Pregunta qué hace que el cliente te siga eligiendo: diseño, relaciones, confiabilidad o distribución.

CUANDO LE PREGUNTARON CÓMO EMPEZARÍA DE NUEVO

Busca lo que la gente necesita hoy. Encuentra cómo ganar. Vuelve a construir.

Lori dijo que no estaría feliz si perdiera todo. Pero tomaría el trabajo que hiciera falta, buscaría otra idea útil y reconstruiría su independencia.

"SÍ PUEDO" NO SIGNIFICA INVENTAR

Ella rechazó fingir que sabes algo que no sabes. Una respuesta más fuerte es nombrar la brecha y pedir la ayuda necesaria para resolverla.

HAZ ESTO AHORA

Antes de tu próximo acuerdo, escribe precio, alcance, fechas, responsabilidades y evidencia que todavía falta. Después haz una llamada para cerrar la brecha más importante.

Lee las notas completas en iamnaihomý.com

09 | CONVIERTE LAS NOTAS EN MOVIMIENTO

Una idea útil. Un movimiento en las próximas 24 horas.

No intentes aplicar toda la presentación hoy. Pon una idea frente a la realidad.

1 · NOMBRA EL PROBLEMA

“Ayudo a _____ a resolver _____.”

Usa una persona real o un grupo de clientes, no “todo el mundo”.

2 · HAZ VISIBLE EL VALOR

Elige una muestra, una secuencia de fotos o una demostración pequeña. Escribe las tres razones más fuertes para que a alguien le importe.

3 · PIDE UN PRÓXIMO PASO REAL

Contacta a una persona relevante. Invítala a revisar una muestra, probar un piloto pagado o tener una conversación específica de compra. Registra la respuesta.

LÍNEAS PARA GUARDAR Y COMPARTIR · REENFOQUES DE NAIHOMY

Una idea es un comienzo. La ejecución es el negocio. Un “no” no es todo el mercado. La preparación le da a la confianza algo sobre lo cual pararse. Puedes ser amable y aun así sostener el límite.

Mi próximo movimiento

La persona a la que voy a contactar: _____

Lo que voy a mostrar u ofrecer: _____

La hora en que lo voy a hacer: _____

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 aprendizajes memorables, nuevas formas de mirar los retos y ejercicios prácticos para que sean más fáciles de recordar y usar.

IDEAS CENTRALES

Una idea útil; seis preguntas de producto; ejecución; persistencia después del rechazo; demostraciones claras; preparación; carácter; límites con confianza; revisión antes de comprometerse; capacidad de volver a construir.

PARTE DE LA SERIE

Parte Tres de mis notas sobre Women & Wealth 2026.

Una gran idea. Después, ejecuta.

iamnaihomy.com · Lori Greiner / Parte Tres

Naihomy

ACCESO. ESTRATEGIA. PROXIMIDAD. IMPULSO.

Naihomy · FE. DISCIPLINA. ELEVACIÓN.

Lee las notas completas en iamnaihomy.com