

DE IDEA A INGRESOS.

NOTAS DE WOMEN & WEALTH 2026

Naihomy

Guía práctica de ventas para la mujer dominicana que ya emprende o quiere empezar.

Naihomy

No necesitas tener “todo listo”. Necesitas una oferta clara, conversaciones reales y una forma fácil de cobrar.

WHATSAPP

INSTAGRAM

VENTAS

FORMALIZACIÓN

COBROS

Tu negocio crece cuando aprendes a vender 3 cosas.

1

A ti misma

Actuar con seguridad suficiente para ofrecer, cobrar, negociar y seguir después de un “no”.

2

La solución

Entender el problema de la clienta antes de explicar tu producto.

3

La visión

Crear una marca que represente algo más grande que “vendo X”.

Ventaja práctica en República Dominicana: puedes empezar a validar una oferta con Instagram + WhatsApp + links de pago, antes de invertir en una tienda sofisticada. AZUL ofrece Link de Pagos para vender en línea incluso sin página web.

Y cuando estés lista para formalizar

El portal oficial Formalízate integra pasos para nombre comercial, Registro Mercantil, RNC y, cuando aplica, registros de empleador y empleados.

Fuentes oficiales: formalizate.gob.do y azul.com.do. Ver recursos al final.

5 negocios. 5 problemas. 5 propuestas que sí se entienden.

Negocio	Problema real	Propuesta más fuerte
Uñas / Belleza	Clientas cansadas de resultados inconsistentes o citas que se atrasan.	“Te doy un resultado que puedes enseñar en una foto y una cita que respeta tu tiempo.”
Repostería / eventos	Personas que no quieren arriesgar el evento con un proveedor informal.	“Tu pedido llega listo, bonito y a la hora acordada para que tú disfrutes el evento.”
Tienda / importaciones	Clientas que quieren piezas diferentes sin adivinar talla, calidad o entrega.	“Te ayudo a comprar el look completo con asesoría por WhatsApp y entrega clara.”
Marketing para negocios	Dueños publicando sin convertir atención en citas o ventas.	“Convertimos tu contenido en consultas medibles y seguimiento, no solo likes.”
Tutoría / academia	Padres que quieren progreso visible, no solo horas de clase.	“Cada mes sabes exactamente qué mejoró tu hijo y qué vamos a trabajar después.”

Regla: si tu propuesta comienza con equipos, ingredientes, certificados, seguidores o años de experiencia, probablemente estás hablando de ti antes de hablar de la clienta.

La seguridad no llega primero. La evidencia llega primero.

IDENTIDAD NUEVA

“Soy una dueña de negocio que ofrece con claridad, cobra sin disculparse y da seguimiento.”

Tu cerebro dice

“No tengo suficientes seguidores.”

“Hay demasiada competencia.”

“La gente no paga eso aquí.”

“Me da vergüenza escribirle.”

Tu respuesta

“No necesito miles de seguidores para cerrar 10 clientas.”

“La competencia prueba que existe demanda.”

“Primero voy a probar el precio.”

“La vergüenza no paga la factura.”

Tu reto de 48 horas

- Publica una oferta con precio o llamada a acción.
- Escribe a 10 prospectos relevantes, no a 100 desconocidos al azar.
- Pide 3 referidos a clientas satisfechas.
- Haz 1 llamada de descubrimiento.
- Registra cada “sí”, “no” y objeción.

Usa esta fórmula de una sola frase.

“Ayudo a [tipo de cliente] a lograr [resultado] sin [frustración principal] mediante [tu método].”

CLIENTE

RESULTADO

FRUSTRACIÓN

MÉTODO

Belleza

“Ayudo a **mujeres profesionales** a **verse listas para cámara** sin **perder una tarde completa en el salón**, mediante **citas puntuales y paquetes express**.”

Contabilidad

“Ayudo a **pequeños negocios** a **saber cuánto realmente ganan** sin **vivir enterrados en recibos**, mediante **cierre y reporte mensual**.”

Eventos

“Ayudo a **madres ocupadas** a **crear cumpleaños bonitos** sin **coordinar cinco suplidores**, mediante **un paquete completo de decoración y montaje**.”

Marketing para empresas

“Ayudo a **clínicas** a **llenar espacios de agenda** sin **depender solo de referidos**, mediante **campañas y seguimiento por WhatsApp**.”

Prueba de claridad: mándasela a una amiga. Si no puede decirte en 10 segundos quién compra y qué obtiene, reescríbela.

Contenido -> conversación -> diagnóstico -> oferta -> cobro -> seguimiento.

1

Atrae

Instagram, TikTok, referidos, eventos, alianzas, clientes anteriores.

2

Conversa

Mueve a la persona a DM o WhatsApp y haz preguntas.

3

Cobra

Transferencia, POS o link de pago. Reduce fricción en el momento de decisión.

RESPUESTA A “INFO” EN INSTAGRAM / WHATSAPP

“Claro. Antes de mandarte un paquete genérico, dime dos cosas: ¿qué quieres lograr exactamente y para cuándo lo necesitas? Con eso te digo cuál opción te conviene y el precio.”

SEGUIMIENTO 24-48 HORAS

“Hola, Ana. Te escribo por lo que hablamos de [resultado]. ¿Quieres que te reserve la opción de [paquete] o hay algo específico que todavía necesitas aclarar antes de decidir?”

AZUL publica una solución de Link de Pagos que permite enviar un enlace al cliente para pagar con tarjeta, útil cuando vendes por chat y todavía no necesitas una web completa.

No le “eches un discurso”. Haz 6 preguntas.

GUION DE DESCUBRIMIENTO

1. “¿Qué quieres conseguir?”
2. “¿Qué estás haciendo ahora?”
3. “¿Qué es lo que más te frustra de eso?”
4. “¿Qué te cuesta: dinero, tiempo, oportunidades, estrés?”
5. “Si esto funcionara perfecto, ¿cómo se vería?”
6. “Si te puedo ayudar a cerrar esa brecha, ¿quieres resolverlo ahora?”

Ejemplo: agencia de marketing para una dermatóloga

Actual: 4-6 espacios vacíos por semana y la doctora publica personalmente.

Costo: si un servicio promedio deja RD\$4,000 de margen y pierde 5 citas, el problema puede representar RD\$20,000 por semana en margen no capturado.

Futuro: agenda más estable y menos tiempo persiguiendo mensajes.

Oferta: sistema de anuncios + respuesta + seguimiento.

Los números son ilustrativos para enseñar el método. Sustituye por tus métricas reales.

Tu meta no es “ganar” la discusión. Es descubrir qué impide decidir.

Te dicen	Tú respondes
“Está caro.”	“Entiendo. ¿Caro comparado con otra opción o comparado con lo que esperabas invertir? Quiero entender bien.”
“Déjame pensarlo.”	“Claro. ¿Qué parte quieres pensar: precio, resultado, momento o confianza? Si sé cuál es, puedo aclararla.”
“Ahora mismo no puedo.”	“Perfecto. ¿Es un tema de presupuesto o de prioridad? Si es presupuesto, vemos una opción menor. Si no es prioridad, prefiero no empujarte.”
“Tengo que hablarlo con mi esposo / socia.”	“Tiene sentido. ¿Qué información necesitan para decidir juntos? Te la dejo resumida para que no tengas que traducir toda la conversación.”
“No confío en comprar por Instagram.”	“Totalmente válido. Puedo enviarte referencias, política de entrega, factura / datos del negocio y una forma de pago más formal.”

La confianza se vende con evidencia: testimonios verificables, fotos reales, condiciones claras, tiempos, política de cambios, comprobantes, RNC cuando corresponda y procesos de pago serios.

POR QUÉ -> CÓMO -> QUÉ

POR QUÉ

La creencia o cambio que quieres crear.

CÓMO

Tu manera distinta de lograrlo.

QUÉ

El producto concreto que vendes.

EJEMPLO: TIENDA

POR QUÉ: “Creemos que una mujer no necesita viajar ni gastar horas buscando para vestirse con intención.”

CÓMO: “Armamos looks completos y asesoramos por WhatsApp según cuerpo, ocasión y presupuesto.”

QUÉ: “Vendemos ropa y accesorios listos para entrega.”

EJEMPLO: ACADEMIA

POR QUÉ: “Los padres merecen saber si su hijo realmente está avanzando.”

CÓMO: “Medimos habilidades, damos retroalimentación mensual y ajustamos el plan.”

QUÉ: “Ofrecemos tutorías y programas académicos.”

Convierte ventas informales en una empresa que puede **cobrar, financiarse y crecer.**

Formalízate

El portal oficial describe un proceso que puede incluir nombre comercial, Registro Mercantil, RNC y registros laborales cuando hay empleados.

<https://formalizate.gob.do/>

DGII / RNC

DGII indica que quienes tienen responsabilidad tributaria en territorio dominicano deben inscribirse en el RNC según corresponda a su actividad.

<https://dgii.gov.do/>

AZUL

Ofrece POS, e-commerce, integración API y Link de Pagos. El link puede servir para cerrar ventas desde WhatsApp o redes.

<https://www.azul.com.do/>

PROMIPYME

Publica programas de financiamiento para microempresas y emprendimientos. “Tu Firma es tu Garantía” prioriza actividades lideradas por mujeres y publica microcréditos de hasta RD\$150,000 bajo sus condiciones vigentes.

<https://www.promipyme.gob.do/>

Verifica requisitos, tasas y elegibilidad directamente con cada institución antes de solicitar o tomar decisiones financieras.

Tu objetivo no es “hacer tu marca”. Tu objetivo es **crear conversaciones y aprender qué compra la gente.**

Semana 1: oferta

- Elige 1 cliente objetivo.
- Define 1 problema costoso.
- Crea 1 oferta y 1 precio.
- Escribe 6 preguntas de descubrimiento.
- Habla con 15 prospectos.

Semana 2: ventas

- Publica 3 piezas con llamada a acción.
- Haz 20 seguimientos.
- Pide 5 referidos.
- Documenta objeciones.
- Cierra las primeras ventas o cambia el mensaje.

Semana 3: prueba

- Entrega excelente.
- Pide testimonio.
- Obtén fotos / resultados.
- Mide margen y tiempo.
- Ajusta precio o paquete.

Semana 4: sistema

- Crea respuestas rápidas de WhatsApp.
- Define seguimiento de 24h / 72h / 7d.
- Haz cobro más fácil.
- Decide qué formalizar o automatizar.
- Repite el canal que más convirtió.

Una meta grande se vuelve concreta cuando la divides en unidades vendibles.

Modelo	Oferta ilustrativa	Unidades para RD\$100,000
Belleza	Paquete RD\$4,000	25 clientas
Repostería	Pedido promedio RD\$2,500	40 pedidos
Tienda de ropa	Monto promedio por venta RD\$5,000	20 ventas
Marketing para empresas	Mensualidad RD\$25,000	4 clientes
Tutoría premium	Plan mensual RD\$10,000	10 estudiantes

50

conversaciones calificadas

20%

cierre ilustrativo

10

ventas resultantes

Si 10 ventas no te llevan a tu meta, aumenta el monto promedio por venta, mejora la conversión, aumenta el volumen, crea una venta adicional o cambia de mercado. No lo dejes en “quiero ganar más”.

Precios y tasas de cierre son ejemplos didácticos, no promedios de mercado ni promesas de ingresos.

Lo que no se mide se convierte en una sensación.

Métrica	Meta semanal	Qué te dice
Nuevas conversaciones	25-50	Si estás generando suficiente oportunidad.
Llamadas / diagnósticos	5-10	Si el interés está avanzando.
Ofertas directas	5-10	Si realmente estás pidiendo la venta.
Ventas cerradas	Según ticket	Tu conversión real.
Monto promedio por venta	Subir con paquetes	Si necesitas más volumen o mejor oferta.
Pedidos referidos	5+	Si estás aprovechando confianza existente.
Seguimientos completados	100%	Si estás dejando dinero en conversaciones abiertas.

No digas “Instagram no funciona” hasta saber cuántas conversaciones, ofertas, seguimientos y cierres generó.

NO NECESITAS MÁS IDEAS.

Necesitas una oferta que resuelva algo, 10 conversaciones incómodas, una forma fácil de cobrar y la disciplina de dar seguimiento.

Hoy: escribe tu oferta en una frase.

Mañana: habla con 10 prospectos.

Esta semana: cobra por una solución real.

Este mes: convierte lo que funcionó en un sistema.

Notas de la presentación + recursos oficiales dominicanos.

Presentación: esta guía se basa en las notas que capturé mientras asistía a la presentación de Shelby Sapp en la Women & Wealth Conference en Fort Lauderdale. Marcos principales utilizados: venderte a ti misma, vender a otros mediante preguntas, venta por brecha, beneficios vs. características, manejo anticipado de objeciones y Por qué -> Cómo -> Qué.

Formalízate: portal oficial de formalización empresarial del MICM.

<https://formalizate.gob.do/>

DGII: información oficial sobre Registro Nacional de Contribuyentes (RNC).

<https://dgii.gov.do/cicloContribuyente/registroRNC/Paginas/default.aspx>

AZUL: soluciones oficiales de pagos físicos y e-commerce, incluyendo Link de Pagos.

<https://www.azul.com.do/>

PROMIPYME: programas oficiales de financiamiento para emprendimiento y microempresa.

<https://www.promipyme.gob.do/>