



# The Martha Rules ::

**10 essentials for achieving success as you start, grow, or manage a business ::**

**Las reglas de Martha:: Diez ideas esenciales para lograr el éxito al iniciar, hacer crecer o gestionar un negocio**

## Contenido

### Sumario

Pág. 1, 2

### Nos dice la autora

Pág. 2, 6

### Conozca a la autora

Pág. 7

### Dijeron sobre *Las Reglas de Martha*.

Pág. 8

## SUMARIO

En este libro Martha Stewart- una de las entrepreneurs más importantes en todo el mundo- comparte principios creativos, ideas prácticas y todos los secretos de su éxito. El libro incluye anécdotas y relatos basados en su experiencia y será de interés para todas aquellas personas que pretendan iniciar o expandir un emprendimiento, ya sea a pequeña o a gran escala, en organizaciones con fines de lucro o filantrópicas, y también para quienes quieran adicionar el espíritu típico de los entrepreneurs a su empleo o a la corporación para la que trabajan con el fin de incrementar la innovación y la ventaja competitiva. La obra ayuda a que cada uno pueda identificar su propia voz y su propio

estilo en las iniciativas que emprende o en las que colabora y a canalizar sus habilidades y sus pasiones para alcanzar el éxito en los negocios. Es un libro que atrapa a quienes admiran a Martha Stewart por su trabajo y por su éxito y a todas las mujeres y los hombres de negocios que valoran la inteligencia y la creatividad. No es una autobiografía, sino un manual de negocios repleto de consejos escrito por una mujer que logró convertir una idea y un sueño en una exitosa compañía. Las diez reglas refieren a la pasión por el trabajo que cada uno hace, a la necesidad de concentrarse en una gran idea, invitan a desarrollar un plan de negocios sólido pero flexible, sugieren compartir el cono-

cimiento con los clientes, elaborar promociones que sean costo-efectivas, luchar constantemente por la calidad, contratar empleados talentosos y construir equipos de trabajo de excelencia, obtener lo mejor de las situaciones desafiantes, asumir riesgos y hacer la vida de los clientes más significativa y también más hermosa.

### Algunas preguntas que responde *Las diez reglas de Martha*

1. ¿Cómo hacer para descubrir cuáles son nuestras pasiones?
2. ¿Qué hacer para tener una buena idea?
3. ¿Qué debemos hacer para convertir una idea en una realidad?
4. ¿Cómo construir y expandir un emprendimiento, sea este un negocio, una iniciativa filantrópica o un programa de mejoramiento personal?
5. ¿Cuáles son los secretos del éxito según Martha Stewart?



## NOS DICE LA AUTORA

<b>Regla 1</b>	<b>La pasión</b>	Construya el éxito de su negocio alrededor de algo que ame y que sea infinitamente interesante para usted.
<b>Regla 2</b>	<b>La gran idea</b>	Focalice su atención y creatividad en las cosas que la gente necesita y quiere. A partir de allí podrá ampliar y mejorar su gran idea.
<b>Regla 3</b>	<b>Telescopio, lente gran angular y microscopio</b>	Cree un plan de negocios que le permita sostener su gran idea y que le ayude a concentrarse en los detalles.
<b>Regla 4</b>	<b>Enseñar para aprender</b>	Comparta con los clientes sus conocimientos sobre su producto o servicio para poder crear una conexión profunda que le ayudará a aprender cómo construir y gestionar mejor su negocio.

<b>Regla 5</b>	<b>Bien vestidos y listos para crecer</b>	Use técnicas promocionales inteligentes y costo-efectivas que representen aquello que es único y especial de su negocio o servicio.
<b>Regla 6</b>	<b>La calidad</b>	La calidad debe estar en primer lugar entre su lista de prioridades y debe permanecer en ese lugar.
<b>Regla 7</b>	<b>Un equipo de primer nivel</b>	Busque y contrate empleados con talento, energía, integridad, optimismo y generosidad. Busque asesores y socios que complementen sus habilidades y que comprendan sus ideales.
<b>Regla 8</b>	<b>Si la tarta no es perfecta, hay que cortarla en porciones</b>	Cuando se enfrente a un desafío evalúe la situación, ponga las buenas cosas a la vista, abandone las malas, aclare su mente y avance.
<b>Regla 9</b>	<b>Los riesgos</b>	En los negocios es diferente asumir riesgos y aprovechar oportunidades. Un riesgo bien calculado puede terminar siendo una inversión.
<b>Regla 10</b>	<b>Lo hermoso</b>	Como entrepreneur encontrará alegría y satisfacción al hacer la vida de sus clientes más fácil, más significativa y más bella.

## Regla 1: La pasión

- La pasión es el ingrediente esencial para planificar e iniciar un negocio. Sin pasión el trabajo es sólo una tarea.
- Para descubrir nuestras pasiones es necesario mirarse en el espejo, analizar nuestros intereses, fortalezas y debilidades y nuestros deseos.
- Conviértase en un aprendiz y aprenda todo lo que pueda de sus mentores. Sus pasiones amplificarán nuestras pasiones.
- No confunda el entusiasmo pasajero con la pasión. Por ejemplo: J.K. Rowling, la autora de la serie de Harry Potter, escribió sin detenerse hasta lograr su primer best-seller.

## Regla 2: La gran idea

- Piense en grande y concéntrese en lo que la gente necesita y quiere.

- Prepare la torta que la gente quiere comer.
- Recuerde que de las frustraciones a menudo se originan las buenas ideas.
- Pregúntese: ¿es su idea mejor que otras ideas alternativas disponibles en el mercado?, ¿es su idea simple para ser desarrollada y simple para que los consumidores puedan comprenderla?, ¿su localización geográfica, permitirá que su idea funcione?, ¿es su idea sostenible?, ¿es su idea demasiado grande?, ¿podrá usted expandir y extender su idea?, su idea, ¿sirve para hacer un mundo mejor?
- Lo diferente, no siempre es lo mejor. Por ejemplo: Pizza Dominó no inventó la pizza, pero la compañía repensó el negocio del delivery de pizza en gran escala y mejoró la experiencia de los consumidores.

## Regla 3: Telescopio, lente gran angular y microscopio

- Usted necesita un telescopio, para mantener en su mente el futuro y elaborar un plan de negocios de largo plazo que le permita saber a dónde quiere llegar y cómo hacer para llegar hasta allí.
- Usted necesita una lente gran angular para evaluar el paisaje amplio en el que su negocio habrá de operar: sus competidores, las tendencias sociales y económicas, las cuestiones relacionadas con los proveedores y con la producción.
- Usted necesita un microscopio, porque cada tanto usted deberá detenerse en los detalles y comprender profundamente la mecánica de su negocio.
- Pida ayuda, ahorre dinero, considere los riesgos, cree una cultura de la frugalidad. Por ejemplo: la gran idea de Michael Dell fue la de dar a los consumidores computadoras de alta calidad y al menor precio.

## Regla 4: Enseñar para aprender

- Solicite a los consumidores ideas y consejos para asegurarse de que el producto da respuesta a las necesidades de los consumidores.
- Recuerde que los consumidores son sus mejores asesores.
- Piense como si usted fuera un consumidor.
- Extienda el impacto y la influencia que usted tiene en la vida de los consumidores, más allá de la primera transacción. Por ejemplo: J.K. Rowling (autora de Harry Potter) comprendió a sus lectores y no creó un solo libro sino una serie de libros que los lectores aman y, además, logró expandir su gran idea con licencias de productos relacionados.

## Regla 5: Bien vestidos y listos para crecer

- Una vez que usted ha completado su investigación, formalizado su plan de negocios y está listo para el lanzamiento necesitará hacer correr la voz sobre su nuevo producto o servicio.
- Pregúntese: ¿hay un problema particular que afecta a la gente y que su negocio ayuda a resolver?
- Al promocionar: personalice, ofrezca un mensaje consistente, claro y efectivo.
- Posicione el producto de modo tal que defina lo que es diferente de otros productos, que defina su valor y las características de los consumidores. Por ejemplo: "Somos la única compañía que produce estuches especialmente diseñados para iPod en cuero fino para sofisticados adultos amantes de la música que aprecian los estilos clásicos." En este caso se resalta lo que es diferente (la única compañía que los produce), el valor del producto (especialmente diseñado, alta calidad) y las características de los consumidores (adultos sofisticados y amantes de la música).

## Regla 6: La calidad

- La calidad debe ser ubicada en un pedestal.
- La calidad no refiere solamente al desarrollo del producto, sino también a la reputación.
- Todos los negocios tiene estándares de excelencia y es necesario saber qué significa calidad en cada rubro. Por ejemplo: la peluquera y maquilladora de Martha, Eva Scrivo, estudia detalladamente el rostro y la estructura ósea de cada cliente, les pregunta sobre su estilo de vida y cómo se perciben a sí mismos. Eva no sigue tendencias efímeras, sino que decide qué es lo más apropiado para la imagen personal y los deseos de cada uno de sus clientes.

## Regla 7: Un equipo de primer nivel

- Conforme un equipo de asesores informales entre sus amigos y familiares, pero recuerde que usted necesitará también de personas con conocimientos y habilidades especializadas. Busque asesores (contadores, abogados, etc.) y socios que complementen sus habilidades y comprendan sus ideales.
- Recuerde que no siempre un buen amigo es un buen socio. Para elegirlo, usted deberá ser realista y objetivo.
- Nunca contrate a la primera persona que entreviste, considere varios candidatos, chequee las referencias y asegúrese de que todos los empleados involucrados conozcan al candidato.
- Busque y contrate empleados talentosos, energéticos, íntegros, inteligentes, optimistas y generosos. Por ejemplo: Recuerde a aquellos empleados valiosos en los que usted pudo en el pasado y puede confiar hoy (como lo hace Martha en su libro) y la próxima vez contrate sólo a los mejores.

## Regla 8: Si la tarta no es perfecta, hay que cortarla en porciones

- Cuando las cosas no se ven muy bien, en ocasiones es necesario decidir qué retener y qué descartar. Por ejemplo: si una tarta no es perfecta, entonces es necesario descartar las porciones dañadas, cortarla en porciones, elegir las piezas perfectas, ponerlas en una buena bandeja y servir las.

## Regla 9: Los riesgos

- Hacer negocios significa asumir riesgos, diagnosticar riesgos y manejar riesgos.
- El riesgo más importante es el financiero.
- Es importante recordar que no existen en la vida oportunidades únicas. Las personas del mundo de los

negocios sin experiencia creen que si dejan pasar una oportunidad se arrepentirán el resto de sus vidas. Pero raramente esto es verdad.

- Si la palabra riesgo lo pone nervioso, piense en términos de inversión. Invierta primero en usted. Por ejemplo: Bill Gates asumió un riesgo importante cuando invirtió en su visión y desertó de la Universidad de Harvard para hacer de su sueño, una realidad.

## Regla 10: Lo hermoso

- Hágalo hermoso. No importa si es un producto, un plan o un proyecto. Esta debe ser una frase que todo entrepreneur debe recordar y repetir.
- Obtendrá muchas satisfacciones si hace algo bueno, algo que valga la pena, algo útil y práctico, algo valioso y algo hermoso. Por ejemplo: Eva Scrivo, la peluquera, hace que sus clientes se sientan hermosas cuando se miran al espejo y también en su interior debido al cuidado que reciben en el salón.



## Algunos beneficios que ofrecen las diez reglas de Martha

1. Las diez reglas son sencillas de comprender.
  2. Están basadas en la experiencia concreta y cotidiana de una mujer exitosa.
  3. A partir de cada regla, uno puede pensar en muchos ejemplos.
  4. Son aplicables a cualquier tipo de emprendimiento.
-



## Ficha técnica del libro

**Título en inglés:** The Martha rules

**Subtítulo en inglés:** 10 essentials for achieving success as you start, build, or manage a business

**Título en castellano:** Las reglas de Martha

**Subtítulo en castellano:** Diez ideas esenciales para lograr el éxito al iniciar, hacer crecer y gestionar un negocio

**Autora:** Martha Stewart

**Cantidad de páginas:** 205

**Editorial:** Rodale

**Año de publicación:** 2005

## CONOZCA A LA AUTORA

### Martha Stewart

**Martha Stewart** nació en Nueva Jersey el 3 de agosto de 1941. Es una mujer polifacética reconocida por sus proyectos en artes culinarias, jardinería, artesanía, decoración, diseño, merchandising, entretenimiento y en las artes del buen vivir. Ha diseñado líneas de productos para el hogar, realizado programas de televisión como Vida y hogar con Martha Stewart, lanzado revistas como Martha Stewart Living Magazine y Martha Stewart Weddings y publicado numerosos libros, CDs y videos que se convirtieron en bestsellers. Fue la presentadora de la segunda versión del popular reality show El aprendiz, programa de televisión creado por el magnate Donald Trump en el que varios concursantes compiten por un empleo y que emitió para Latinoamérica el canal People & Arts. Stewart fundó y es la principal accionista la empresa Martha Stewart Living Omnimedia Inc, una compañía que crea contenidos para amas de casa y otros consumidores y líneas de artículos para el hogar focalizándose en las artes domésticas y ofreciendo ideas, información, mercadería y otros recursos. Martha fue incluida en la lista de las cien personas más influyentes de la revista Time en la categoría de constructores y titanes. Se la llama "la estrella de las amas de casa", "la mamá de América", la "reina del glamour", la "diva del buen vivir", la "gurú del estilo y del buen gusto"..

### Para visitar

<http://www.marthastewart.com/>

### Otros libros de Martha Stewart

- Entertaining
- Good things for organizing
- Weddings
- Weddings
- Good things from tag sales and flea markets
- How to decorate
- Arraging flowers
- Special occasions
- Gardening 101
- Martha Stewart Living Annual Recipes 2002

## DIJERON SOBRE LAS DIEZ REGLAS DE MARTHA

---



### **Quincy Jones,** Productor y entrepreneur multimedia

La mirada cándida de Martha sobre cómo tener éxito en los negocios es útil para cualquier persona. Tanto si usted se está iniciando como si trabaja para una gran compañía, Las reglas de Martha es un manual indispensable para líderes de negocios de todos los niveles sobre cómo elevar la creatividad y cómo mantener la ventaja competitiva.

---



### **Jeffrey Sonnenfeld**

#### **Decano Senior asociado de Programas Ejecutivos de la Escuela Yale de Management.**

Muchas personas se concentran en falsas paradojas como arte versus negocios, diseño versus construcción, imágenes mediáticas versus productos tangibles, resiliencia versus dificultades; pero no Martha Stewart. Ella ha encontrado un sendero que amalgama estética, comunicación y comercio y aporta al mundo más belleza y más espíritu. Este libro te llevará dentro del creativo mundo y la mente genial de Martha Stewart para que puedas descubrir tu propio sendero que te conduzca hacia el éxito en los negocios.

---



### **Nobu Matsuhisa**

#### **Chef y propietario de Nobu Restaurants**

Como un entrepreneur y como alguien que ha conocido y ha trabajado con Martha por muchos años, yo creo que este es un libro maravilloso y que cualquiera podrá aprender de él. Martha es una maestra, y para ser una buena maestra, uno también debe ser un buen estudiante. Yo lo sé; ¡hemos trabajado juntos en la cocina muchas veces!

---