



Jamie Kern Lima

FÖRETAGSLEDARE • FÖRFATTARE

Det mesta av innehållet om grundare och snabbväxande företag kommer från personer vars största framgång har varit en serie C-finansieringsrunda. Ledande befattningshavare som vill ha en trovärdig röst om hur man bygger ett konsumentvarumärke som skapar en ny kategori, överlever år av avslag från investerare och återförsäljare och säljer till en global strategisk partner för ett belopp som påverkar moderbolagets resultat, har en mycket kort lista att välja från. Äkthet och självförtroende låter som vaga begrepp tills en grundare måste övertyga en köpare på QVC, framför kameran, om att produkten faktiskt fungerar.

Jamie Kern Lima byggde upp IT Cosmetics från sitt vardagsrum till en försäljning till L'Oréal värd 1,2 miljarder dollar, och håller föreläsningar för företag om hur äkta grundarledd tillväxt, motgångar och skapandet av nya produktkategorier faktiskt ser ut i stor skala.

Jamie Kern Lima:s 2026 biografi

TILLGÄNGLIG FÖR

- Föreläsningar

Varför företag anlitar Jamie Kern Lima

JAMIE:S TALANDE TEMAN

- Affärsstrategi och tillväxt
- Entreprenörskap
- Kundupplevelse och marknadsföring
- Motivation och inspiration
- Varumärkesstrategi

- En meritlista som grundare i en skala som nästan ingen annan talare inom kategorin entreprenörskap kan mäta sig med: ett banbrytande konsumentvarumärke som såldes till L'Oréal för 1,2 miljarder dollar, efter att Sephora sagt nej i sex år och QVC sagt nej i tre.
- Den första kvinnliga VD:n för ett varumärke i L'Oréals historia, med direkt operativ erfarenhet inom ett strategiskt förvärvande företag värt 30 miljarder dollar efter förvärvet, inte bara före avyttringen.
- Två bästsäljare i New York Times, "Believe IT" och "Worthy", som ger säljteam och ledare ett beprövat ramverk för avslag och självkänsla som talaren redan har testat i praktiken med miljontals läsare.
- Programledare för den Gracie Award-belönade Jamie Kern Lima Show, med första gången podcastintervjuer med personer som Meghan Markle och Michelle Obama, vilket ger plattformen räckvidd och talaren en skärpt intervjuarinstinkt för vad som faktiskt berör en publik.
- En MBA från Columbia och styrelseledamot vid Columbia Business School som väljer att leda med grundarhistorien, inte med en rad meriter. Köparen får substansen bakom inspirationen.

SPRÅK: Engelska

Höjdpunkter i biografen

- Grundare och tidigare VD för IT Cosmetics; såldes till L'Oreal 2016 för 1,2 miljarder dollar.
- Första kvinnliga VD för ett varumärke i L'Oréals över 100-åriga historia.
- Tvåfaldig bästsäljare i New York Times: "Believe IT" (Simon & Schuster, 2021) och "Worthy" (Hay House, 2024).

- Programledare för "The Jamie Kern Lima Show", vinnare av Gracie Award 2025 för bästa podcast i kategorin livsstil.
- Gäst i ABC:s Shark Tank, säsong 16.
- MBA, Columbia Business School; medlem i Columbia Business School Board of Overseers. Listad på Forbes lista över Amerikas rikaste självgjorda kvinnor.

Biografi

IT Cosmetics fick avslag från Sephora i sex år och från QVC i tre år innan Jamie Kern Lima lyckades få någon av återförsäljarna på telefon. År 2016 var företaget det största lyxiga sminkmärket i Amerika, och L'Oreal betalade 1,2 miljarder dollar för att förvärva det. Hon blev den första kvinnliga VD:n för ett varumärke i koncernens historia.

Grundarhistorien är ovanlig eftersom produktpositioneringen var ovanlig. IT Cosmetics byggdes upp kring verklig hud: rosacea, hyperpigmentering, hud efter kemoterapi – kunder som QVC:s inköpare inte var vana vid att se framför kameran. Kern Lima insisterade på att visa upp dem. Det beslutet, mer än någon enskild marknadsföringstaktik, är det som skiljde varumärket från de prestigefyllda skönhetsmärkena och gjorde det möjligt att förvärva det i stor skala.

Efter avyttringen har hon byggt upp en andra plattform med liknande disciplin. "Believe IT" och "Worthy" är båda New York Times-bästsäljare; "The Jamie Kern Lima Show" vann 2025 års Gracie Award för bästa podcast i livsstilskategorin, tack vare de första podcastintervjuerna någonsin med Meghan Markle och en flerdelad serie med Oprah Winfrey. Hon sitter i styrelsen för Columbia Business School, där hon tog sin MBA 2004.

För en företagsmålgrupp är det relevanta innehållet konkret. Hur ett kategoriskapande konsumentvarumärke överlever år av avvisande från de gatekeepers det är beroende av. Hur grundarledd marknadsföring konkurrerar med konglomeratens marknadsföringsbudgetar. Vad som förändras inom företaget den dag en strategisk köpare värd 30 miljarder dollar tar över. Vad som förblir oförändrat.

Viktiga talämnena

- Grundarledd varumärkesbyggnad och skapande av nya kategorier
- Att sälja till och verka inom ett strategiskt förvärvande företag
- Autenticitet som en marknadsföringsprincip
- Avslag som en disciplin för försäljning och tillväxt
- Direktförsäljning, försäljning framför kameran och QVC-skalning
- Motståndskraft och självkänsla för ledande befattningshavare
- Kvinnligt entreprenörskap i stor skala

Perfekt för

- Försäljningskick-offs, särskilt inom konsument-, detaljhandels-, skönhets- och direktförsäljningskategorier
- Marknadschefer och varumärkesteam som omformulerar vad "autentisk" marknadsföring innebär i praktiken
- Grundare och målgrupper inom företagsinvesteringar, acceleratorer och ledarskapsprogram för kvinnor
- Årliga konferenser som söker en huvudtalare med bred kulturell räckvidd

Resultat för målgruppen

- En praktisk handbok för att skapa efterfrågan på ett konsumentvarumärke som inköparna redan har avvisat
- Ett tydligare ramverk för hur grundarledda företag bör tänka kring varumärkesröst efter förvärv
- Konkreta strategier för att hantera avslag som en återkommande del av verksamheten, inte som ett engångsmisslyckande
- En förnyad vilja, särskilt bland kvinnliga chefer, att åter sätta sin egen övertygelse i centrum för affärsbesluten

Möt Jamie Kern Lima

Jamie Kern Lima är en bästsäljande författare enligt New York Times och hennes nya bok WORTHY: How to Believe You Are and Transform Your Life kan nu förbeställas på WorthyBook.com. Hon är gästlärare i kursen Life You Want live med Oprah Winfrey och grundare av IT Cosmetics, ett företag som hon startade i sitt vardagsrum och som växte till det största lyxiga sminkmärket i landet. Hon sålde företaget till L'Oréal i en affär värd en miljard dollar och blev den första kvinnliga VD:n för ett varumärke i dess över 100-åriga historia. Hennes kärlek till sina kunder samt hennes enastående äkthet och övertygelse ledde till slut till att hon hamnade på Forbes lista över Amerikas rikaste kvinnor som byggt upp sin förmögenhet själva.

Hon har varit servitris på Denny's, en kämpande entreprenör, levt ett liv fyllt av avslag och kämpat sig igenom år av självtvivel, kroppstvivel och tvivel på Gud. Hon blev bortadopterad vid födseln och har varit på en resa för att lära sig att tro att hon är här med ett syfte, avsiktligt och för ett syfte, och att hon är värdig, älskvärd och tillräcklig. Hon är författare till den nya boken WORTHY: How to Believe You Are and Transform Your Life. Hon är mamma till två barn och en aktiv investerare, talare och opinionsbildare som brinner för att inspirera och lyfta kvinnor. Hon är också en aktiv filantrop som har finansierat ledarskapsutbildning i mer än 100 fängelser och härbärgen över hela USA, och har donerat över 40 miljoner dollar i produkter och medel för att hjälpa kvinnor att möta effekterna av cancer med självförtroende.

Jamie Kern Lima s 2026 samtal & ämnen

Att bygga upp ett miljardföretag från vardagsrummet

Hela historien om IT Cosmetics - från produktidén som föddes ur rosacea till försäljningen till L'Oréal för 1,2 miljarder dollar - berättad genom de specifika beslut som tillsammans ledde fram till framgången.

Viktiga lärdomar:

- Hur man tolkar avslag från återförsäljare och investerare som data, inte som ett slutgiltigt omdöme
- Varför grundarledd marknadsföring slog konglomeratmarknadsföring i denna kategori
- Vad en strategisk exit faktiskt förändrar inom företaget

Hur man går från att vara underskattad till att bli ohejdbar

Ett huvudtal som bygger på den centrala tesen i "Believe IT": hur grundare och ledande befattningshavare förvandlar tvivel till en konkurrensfördel.

Viktiga slutsatser:

- När självtvivel blir en affärsrisk
- De beteenden som skiljer aktörer som växer trots motgångar från dem som stagnerar
- Hur man skapar intern övertygelse i team som har fått nej av marknaden

Att vinna genom äkthet

Ett föredrag för chefer inom marknadsföring, varumärkesutveckling och försäljning om varför äkthet är ett verksamhetsbeslut, inte en stil i innehållet.

Huvudpunkter:

- Varför det förändrade IT Cosmetics ekonomi att sätta riktiga kunder framför kameran
- De avvägningar som äkthet skapar med inköpare och kategorichefer
- Hur man integrerar en standard för äkthet i en marknadsföringsfunktion i stor skala

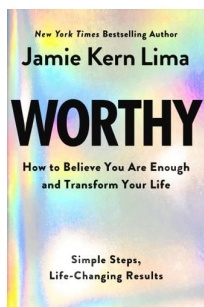
Jamie Kern Lima's Videos



JAMIE:S SENASTE BÖCKER



Tro på det: Hur man går från att vara underskattad till ohejdbar



Värdefull: Hur du lär dig att tro på dig själv och förändra ditt liv

Jamie Kern Lima's 2026 speaking fees

Specifika avgifter faller inom de intervall som visas. Dessa presenteras endast som en vägledning och kan ändras utan föregående meddelande.

	EUR	GBP	USD
Hemland	€90000 plus	£75,000 plus	\$100000 plus
Asien och Stillahavsområdet	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Europa	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Mellanöstern & Afrika	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Sydamerika	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Storbritannien	Please enquire	Please enquire	Please enquire
USA:s östkust	€90000 plus	£75,000 plus	\$100000 plus
USA:s västkust	€90000 plus	£75,000 plus	\$100000 plus
Virtuell	Please enquire	Please enquire	Please enquire