



Documento Maestro de Identidad: INNquietus (2026)

Concepto Central: El fin del marketing complicado.

1. Identidad Fundamental: El Corazón de la Brújula

Esta sección representa el motor estratégico de INNquietus. No somos una agencia que ejecuta tareas, sino la brújula que orienta el crecimiento real.

Propósito de Marca (El "Por qué")

Despertar el potencial de los negocios eliminando la parálisis por análisis y la confusión técnica. Transformamos el marketing de una "caja negra" a una herramienta de acción inmediata y entendible.

Misión 2026

Consolidarnos como la consultoría líder en **facilitación de ADN de negocios**, donde la capacitación y la consultoría estratégica se fusionan para dar resultados tangibles sin tecnicismos ni presupuestos inflados.

Visión

Ser la consultoría referente que humanizó el marketing en el mundo hispano, convirtiéndolo de un "gasto confuso" a una "herramienta de disfrute y control" para cualquier dueño de negocio.

Propuesta de Valor Única (UVP)

"Marketing de calle para negocios reales: Resultados tangibles sin términos en inglés ni procesos rebuscados."

Posicionamiento y Arquetipo

- **Arquetipo: El Guía (El Sabio Humilde).** No buscamos ser los protagonistas; el héroe es el cliente. Nosotros somos quienes entregan el mapa y la brújula para que él conquiste su mercado.
- **Posicionamiento:** Nos ubicamos en la intersección de la **Estrategia de Alto Nivel** y la **Simplicidad Absoluta**. Mientras otros complican para cobrar más, nosotros simplificamos para que el cliente gane más.

Valores Core

1. **Claridad Humana:** Si no se puede explicar simple, no es la solución.
2. **Inquietud Estratégica:** No nos conformamos; siempre buscamos la "chispa" que falta en el ADN del cliente.
3. **Action Real:** El éxito no está en el reporte, está en el resultado de la calle.
4. **Empatía Radical:** Entendemos el miedo del dueño de negocio porque hablamos su mismo idioma.

2. El Manifiesto INNquietus

Nos han hecho creer que el marketing es un idioma extraño.

Nos dijeron que para crecer necesitábamos diccionarios de tecnicismos, presupuestos de transnacional y algoritmos indescifrables.

Mienten.

El marketing real no sucede en un reporte de métricas confusas.

El marketing real sucede cuando una persona entiende qué haces y por qué te necesita.

Sucede cuando una idea pequeña se convierte en una acción inmediata.

En **INNquietus** estamos aquí para despertar a los negocios.

Para entrar en su ADN y rescatar la lógica que el ruido digital les robó.

No somos una agencia. No somos los que "hacen publicaciones".

Somos los que diseñan experiencias.

Los que ordenan el caos para activar las ventas.

Los que traducen lo difícil a lo humano.

Nuestra brújula no marca el norte, marca el **resultado**.

Nuestra inquietud no es nerviosismo, es la energía que no nos deja parar hasta que tu negocio funcione sin trucos, sin rodeos y sin miedos.

Si buscas a alguien que te hable en inglés para impresionarte, no somos nosotros.

Si buscas claridad, estrategia y el control total de tu crecimiento...

Estás INN.

Estamos INNquietos por tu éxito.

3. Identidad Verbal (El Hablar INNquieto)

Eslogan Principal

INNquietus: El fin del marketing complicado.

Slogan de Cierre / Firma

Estamos INNquietos por tu éxito.

Atributos de Voz

- **Directa:** No damos vueltas. Vamos al punto del dolor y a la solución.
- **Empoderadora:** Hacemos que el cliente se sienta capaz de tomar las riendas.
- **Sencilla (pero no simplista):** Usamos analogías de la vida diaria para explicar procesos complejos.

4. Identidad Visual (Dirección de Arte)

Paleta de Colores

- **Naranja Impulso:** #FF6B00 - Energía, creatividad y acción.
- **Gris Estrategia:** #4A4A4A - Equilibrio profesional y solidez.
- **Púrpura Sabiduría:** #6A0DAD - El guía experto y la transformación.
- **Amarillo Claridad:** #F9D71C - Lógica y despertar de ideas.
- **Blanco Espacio:** #FFFFFF - Simplicidad y limpieza.

5. Arquitectura Web (Estructura de Conversión)

Home (La Puerta al Despertar)

1. **Hero Section:** *"Llegó el fin del marketing complicado".*
2. **El Test de ADN (Lead Magnet):** *"¿Tu marketing está vivo o en coma? Haz el test".*
3. **Sección de Dolor:** *"¿Haces de todo y nada da resultados?".*
4. **La Brújula (Servicios):** Consultoría de ADN y División Despertar.

6. El Test de ADN (Motor de Ventas)

Pregunta Gancho: *"¿Qué tan complicado es tu marketing hoy?"*

Las 10 Preguntas de ADN (Escala 1 al 5)

1. **Claridad del mensaje:** Si un niño de 10 años ve tu sitio web por 5 segundos, ¿podría explicarle a su abuela qué vendes y por qué eres mejor que la competencia?
2. **Dependencia de la pauta:** Si mañana apagamos todos tus anuncios pagados (Ads), ¿seguirías recibiendo prospectos interesados de forma constante?
3. **Dominio del lenguaje:** ¿Sientes que cuando hablas con tu equipo de marketing te

hablan en "otro idioma" que no entiendes cómo se traduce a dinero en tu cuenta?

4. **Protocolo de Servicio:** ¿Tus vendedores o equipo de atención tienen un guion claro que emociona al cliente, o cada quien responde según su humor del día?
5. **Experiencia de Usuario (UX):** ¿Comprar tu producto es tan fácil como pedir un transporte por app, o tu cliente tiene que pasar por un laberinto de mensajes?
6. **Estrategia de Producto:** ¿Tus servicios están diseñados basados en lo que tú quieres vender, o en el ADN de las necesidades reales de tus clientes?
7. **Coherencia de Marca:** ¿Tu negocio se ve y se siente igual en Instagram, en tu punto de venta físico y en un mensaje de WhatsApp?
8. **Resultados Tangibles:** ¿Sabes exactamente cuánto dinero te genera cada peso que inviertes, o sientes que el marketing es un pozo sin fondo?
9. **Capacidad del Equipo:** ¿Tu equipo creativo propone ideas que "ganan premios de diseño" o ideas que "ganan la confianza de los clientes"?
10. **Propósito (ADN):** ¿Tu marca tiene una razón de existir más allá de hacer dinero? (Si mañana desapareces, ¿tus clientes lo notarían?).

Niveles de Diagnóstico

- **10 - 20 Puntos | Marketing en "Coma Rebuscado":** El negocio opera a ciegas. Necesita una Intervención de ADN Urgente.
- **21 - 35 Puntos | Marketing "Inquieto sin Rumbo":** Hay esfuerzo pero no estrategia. Necesita la Brújula Estratégica para ordenar el caos.
- **36 - 45 Puntos | Marketing "Despierto":** Las bases son sólidas. Es momento de pasar de un buen marketing a una experiencia de marca inolvidable (Capacitación).
- **46 - 50 Puntos | ADN INNquietus:** Marketing fluido y rentable. El enfoque es mantener la simplicidad mientras se escala.

7. Cultura Interna: El "Momento Firma" del Equipo

- **Operations & Ads:** *"No compramos clics, compramos oportunidades de crecimiento."*
- **Departamento de Diseño:** *"No hacemos dibujos, diseñamos claridad visual."*
- **Community Managers:** *"No posteamos, construimos comunidades que entienden su negocio."*
- **División de Capacitación:** *"No enseñamos teoría, INN-yectamos capacidad de acción."*
- **Departamento Administrativo:** *"No gestionamos facturas, facilitamos el camino al éxito."*

8. Estrategia de Contenidos y Redes Sociales

Pilares Temáticos

1. **Marketing para Mortales:** Traducción de tecnicismos a analogías (ej. SEO = biblioteca ordenada).
2. **Pequeñas Acciones, Grandes Saltos:** Tips de bajo costo y alto impacto.
3. **El Confesionario:** Errores comunes que la "brújula" corrige.

4. **Protocolos de Experiencia:** Cómo diseñar servicios que vendan solos.
5. **Casos Despiertos:** Testimonios reales de transformación.

Dinámicas "INN" (Juego de Palabras)

- **INN-yectando ADN:** Serie sobre estrategia profunda.
- **Market-INN-g:** El hashtag oficial de la marca.
- **INN-comodando lo tradicional:** Posts de ruptura con el marketing de gurús.

9. Plan de Acción Trimestral: "Despertar 2026"

Objetivo: Consolidar el rol de consultores expertos y lanzar con éxito la división de capacitación.

MES 1: Alineación e Inspección de ADN

- **Capacitación:** Crear el "**Manual de Facilitación INNquietus**" para el equipo.
- **Diseño:** Evolución de identidad visual a estilo "Consultoría Premium & Simple".
- **Operations & Ads:** Auditoría de clientes para identificar potencial de re-estrategia de ADN.
- **CMs:** Lanzar campaña educativa sobre la diferencia entre "postear" y "tener ADN".

MES 2: Lanzamiento de la División "Despertar"

- **Capacitación:** Lanzamiento de la **Certificación Online** y Masterclass presencial.
- **Diseño:** Creación de Workbooks y materiales didácticos físicos/digitales.
- **Operations & Ads:** Campañas de *Lead Gen* enfocadas exclusivamente en Capacitación y Consultoría.
- **Admin:** Reestructuración de contratos hacia modelos de "Consultoría por Hitos".

MES 3: Consolidación y Resultados Tangibles

- **Operations & Ads:** Implementar "Protocolos de Venta INN" en cuentas clave y medir conversión.
- **CMs:** Documentar y publicar Casos de Éxito de negocios que "despertaron".
- **Todo el Equipo:** Retiro trimestral de ADN para evaluar el impacto y la simplicidad lograda.

Documento actualizado - Febrero 2026