# 🧭 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**