# 

Este documento constituye la **guía central de identidad y comunicación de marca** para Zellfy. Integra dos líneas de desarrollo complementarias: 1. **Versión Visual Profesional (.PDF / .DOCX maquetado)**: para equipos de diseño, marketing y comunicación.

2. **Guía de Desarrollo Web (UX/UI + Copywriting)**: para construir la web de Zellfy sobre bases sólidas de identidad y experiencia digital.

### 1. ADN DE MARCA

#### **Nombre: Zellfy**

Zellfy combina tres ideas poderosas: - **Zell**  $\rightarrow$  célula viva, unidad dinámica que representa energía, crecimiento y conexión. - **Sell**  $\rightarrow$  vender, transformar intención en acción. - **Zelle**  $\rightarrow$  transferencia de valor, fluidez y agilidad.

Zellfy = la célula viva que da movimiento a las ventas.

#### **Concepto General:**

Una marca que **libera el potencial comercial de las empresas**, eliminando fricción, automatizando flujos y devolviendo control y visibilidad a las personas.

### 2. PROPÓSITO, VISIÓN Y MISIÓN

#### Propósito:

Simplificar las ventas, empoderar a las personas y hacer que los negocios fluyan naturalmente.

#### Visión:

Ser la plataforma líder en Latinoamérica que combina inteligencia, automatización y conexión humana para transformar los procesos de venta en experiencias vivas.

#### Misión:

Dar a las empresas una herramienta que no solo automatiza, sino que acompaña. Un sistema que conecta datos, personas y decisiones, permitiendo que cada oportunidad avance sin interrupciones.

## 3. POSICIONAMIENTO Y DIFERENCIADORES

#### Propuesta de Valor:

Zellfy no vende software: vende fluidez comercial.

Convierte la gestión de leads y cierres en un proceso natural, ágil y transparente.

Conecta. Gestiona. Cierra.

#### **Diferenciadores:**

Pilar	Descripción	
Fluidez Total	Eliminamos los bloqueos humanos y tecnológicos.	
Visibilidad 360°	Cada lead y etapa visible en tiempo real.	
Velocidad de Cierre	Reducimos drásticamente el ciclo de venta.	
Escalabilidad	Adaptable a distintos rubros y tamaños de negocio.	
Humanización de la IA	Automatización empática que acompaña, no reemplaza.	

#### Promesa de Marca:

Con Zellfy, vender deja de ser un esfuerzo.

Empieza a fluir.

## 4. PÚBLICO OBJETIVO Y TONO COMUNICACIONAL

#### Zellfy (Marca de Venta y Conexión)

Público: - Gerentes comerciales y de marketing.

- Áreas de venta inmobiliaria, automotriz, financiera o de servicios.
- Empresas que buscan eficiencia y visibilidad.

**Motivaciones:** - Acelerar ventas y reducir tiempos.

- Tener control sobre leads y resultados.
- Sustituir el caos operativo por claridad y fluidez.

**Tono:** - Cercano, profesional y optimista.

- Lenguaje activo, orientado a la acción.
- Usa verbos que inspiran movimiento: conectar, fluir, avanzar, cerrar.

#### **Ejemplo:**

"Zellfy conecta tus leads, gestiona tus procesos y acelera tus cierres."

## 5. **ARQUITECTURA DE MARCA**

Zellfy y ZellFlow comparten el mismo ADN, pero cumplen funciones distintas.

Elemento	Zellfy	ZellFlow
Rol	Cara comercial (front-end de venta)	Mente operativa (back-end técnico)
Función	Captación, seguimiento, cierre	Automatización, integración, escalado
Tagline	Conecta. Gestiona. Cierra.	Optimiza. Sincroniza. Escala.
Cliente meta	Gerentes y equipos de venta	Gerentes de operaciones y tecnología
Estilo visual	Fluido, energético, humano	Técnico, preciso, racional

#### Metáfora visual:

Zellfy es la energía viva del negocio. ZellFlow es el sistema nervioso que la sostiene.

## 6. **UIDENTIDAD VISUAL**

#### Paleta de Colores Zellfy

Uso	Color	HEX	Significado
Primario	Azul eléctrico	#00BFFF	Movimiento, energía, tecnología positiva
Secundario	Verde menta	#00C48C	Éxito, frescura, acción
Acento	Violeta digital	#6C63FF	Creatividad, innovación
Fondo	Gris claro	#F5F6FA	Limpieza, modernidad
Texto	Grafito oscuro	#212529	Profesionalismo y contraste

#### Tipografía:

- Títulos: Poppins Bold (fluida, moderna).
- Texto: Inter Regular (alta legibilidad digital).

#### Símbolo y Estilo:

- Ícono tipo célula viva o gota, con flujos internos curvos.
- Representa movimiento, vida y conexión.
- Diseño redondeado, con gradientes entre azul y violeta.

#### **Aplicaciones visuales:**

- Web minimalista con transiciones suaves.
- Botones animados al pasar el cursor (hover).
- Uso de íconos circulares y líneas fluidas.

#### 7. MANUAL DE VOZ Y ESTILO

Elemento	Indicaciones	
Tono general	Empático, ágil y resolutivo	
Lenguaje	Claro, sin tecnicismos innecesarios	
Enfoque	De beneficio al usuario, no de función del sistema	
Frases tipo	"Tu venta, más simple que nunca." / "Cada lead cuenta."	
Evitar	Jerga informática o corporativa excesiva	

#### Microcopy sugerido (para interfaz y botones): - "Empieza a fluir."

- "Activa tu flujo."
- "Ver cómo funciona."
- "Cierra más rápido."

### 8. **Transport of the Stock of t**

Durante años, vender se volvió complicado.

Demasiadas planillas, demasiados pasos, poca claridad.

Zellfy nació para traer vida y ritmo al proceso de venta.

Para conectar personas con resultados y oportunidades con acción.

No somos un CRM. Somos un flujo vivo.

Zellfy. Conecta. Gestiona. Cierra.

#### Manifiesto visual:

Creemos que los negocios deben fluir como la vida.

Que la tecnología debe ser invisible, pero efectiva.

Y que vender no debería sentirse como trabajo, sino como movimiento.

Zellfy: donde las ventas viven.

### 9. SUÍA PARA DESARROLLO WEB

#### **Estructura Web Recomendada:**

1. Hero principal: título + tagline + CTA (botón animado).

"Zellfy transforma tus ventas en flujos vivos." CTA: Empiezα α fluir.

- 2. **Sección 1 El Problema:** breve texto + animación representando el caos actual de las ventas.
- 3. **Sección 2 La Solución:** Zellfy como flujo visual, con los tres pasos: *Conecta / Gestiona / Cierra*.
- 4. Sección 3 Beneficios cuantificables: porcentajes, testimonios, métricas.
- 5. Sección 4 Casos de éxito: ejemplos de empresas reales.

#### 6. **Sección 5 — CTA final:** demo o contacto directo.

#### **UX/UI Guidelines:**

- Animaciones fluidas y progresivas (no intrusivas).
- Scroll con movimiento natural tipo parallax.
- CTA siempre visible (color verde menta).
- Tipografía legible en todos los dispositivos.

#### Copywriting Web (ejemplos):

• Título: "Vender nunca fue tan natural."

• Subtexto: "Zellfy automatiza y humaniza tu proceso comercial."

• CTA: "Activa tu flujo."

#### **Optimización SEO:**

Palabras clave sugeridas: automatización comercial, CRM inteligente, ventas inmobiliarias, optimización de leads, software de ventas, embudo de conversión, control de ventas.

### 10. ACAMPAÑAS Y CONTENIDO DIGITAL

#### **Mensajes Base:**

- 1. "Deja que tu venta fluya."
- 2. "Cada lead tiene vida."
- 3. "Tu equipo conectado. Tu cierre asegurado."
- 4. "Más rápido. Más visible. Más humano."

#### Formatos de Campaña:

Tipo	Canal	Objetivo	Ejemplo
Lanzamiento	RRSS / Web	Generar awareness	"Zellfy: donde vender vuelve a ser simple."
Educativa	Blog / Video	Mostrar valor	"Por qué los leads mueren y cómo revivirlos."
Confianza B2B	LinkedIn / Email	Atraer empresas	"Cada cierre bajo control, cada equipo en movimiento."
Performance	Google Ads / Meta	Conversión directa	"Deja que Zellfy gestione tus oportunidades."

#### Calendario Editorial (base 90 días):

- Semana 1–4 → Lanzamiento y teaser.
- Semana 5–8  $\rightarrow$  Educación y casos de éxito.
- Semana 9–12 → Campañas de conversión.

## 11. **E**RELACIÓN CON ZELLFLOW

Aspecto	Zellfy	ZellFlow
Función	Front comercial	Backend operativo
Narrativa	Cálida, orientada a resultados	Técnica, orientada a eficiencia
Identidad visual	Energía y movimiento	Precisión y estructura
Cliente meta	Comercial	Operativo / Tecnológico

#### Zellfy impulsa. ZellFlow sostiene.

Juntas, representan un ecosistema de ventas y automatización integral.

## 12. CONCLUSIÓN

Zellfy es más que una plataforma de ventas. Es una filosofía: la de **vender sin fricción**, **gestionar con inteligencia** y **cerrar con confianza**.

Representa la evolución natural del proceso comercial.

Zellfy — Conecta. Gestiona. Cierra.