**🔝 Estrategia y Esencia de la Marca (lo que define el núcleo)**

1. **Propósito de marca** (el “por qué” existe).
2. **Visión** (el futuro que aspira a crear).
3. **Misión** (qué hace y para quién lo hace).
4. **Valores de marca** (principios innegociables).
5. **Propuesta de valor** (qué ofrece que nadie más ofrece).
6. **Personalidad de marca** (rasgos humanos que transmite).
7. **Promesa de marca** (el compromiso con el cliente).
8. **Arquetipo de marca** (héroe, sabio, rebelde, etc.).
9. **Posicionamiento en el mercado** (qué lugar ocupa en la mente del cliente).
10. **Diferenciadores clave** (lo que la hace única frente a la competencia).

**🎯 Conocimiento del Público y Mercado**

1. **Segmento de clientes ideal (buyer persona)**.
2. **Necesidades y dolores del público objetivo**.
3. **Beneficios emocionales que busca el cliente**.
4. **Beneficios funcionales que entrega el producto/servicio**.
5. **Estudio de competencia y benchmarking**.
6. **Tendencias del mercado relacionadas**.
7. **Insight principal del consumidor** (verdad profunda que mueve la compra).

**🎨 Identidad Visual**

1. **Logotipo principal**.
2. **Paleta de colores** (emociones que transmiten).
3. **Tipografía principal y secundaria**.
4. **Sistema de iconografía e ilustraciones**.
5. **Estilo fotográfico y audiovisual** (ángulos, filtros, tono).
6. **Diseño de packaging** (si aplica).
7. **Patrones y texturas**.
8. **Aplicaciones de marca** (tarjetas, banners, papelería).
9. **Guía de estilo/Brandbook** (documento de uso).

**🗣️ Identidad Verbal y Comunicacional**

1. **Nombre de la marca** (recordable, legal, coherente).
2. **Eslogan/Tagline** (frase corta que sintetiza la esencia).
3. **Tono de voz** (formal, amigable, disruptivo, etc.).
4. **Mensajes clave** (frases que siempre deben repetirse).
5. **Historia de marca (Brand Storytelling)**.
6. **Lenguaje inclusivo o específico** (cómo se dirige a cada público).

**💡 Experiencia y Percepción**

1. **Experiencia de cliente (Customer Experience)**.
2. **Diseño de producto/servicio** (usabilidad, ergonomía).
3. **Calidad percibida** (materiales, detalles, durabilidad).
4. **Atención al cliente** (tono, rapidez, empatía).
5. **Reputación online** (reviews, redes sociales).
6. **Experiencia de compra** (facilidad, emoción, postventa).
7. **Consistencia en todos los puntos de contacto** (online y offline).

**📲 Presencia Digital y Marketing**

1. **Website oficial** (estructura, diseño, copy).
2. **Perfil en redes sociales** (estética y coherencia).
3. **Estrategia de contenidos** (educar, inspirar, entretener).
4. **SEO/Palabras clave asociadas a la marca**.
5. **Email marketing y comunicación directa**.
6. **Publicidad paga (PPC, Social Ads)**.
7. **Estrategia de embajadores o influencers**.

**📊 Gestión y Escalabilidad**

1. **Política de precios alineada al posicionamiento**.
2. **Distribución y canales de venta**.
3. **Alianzas estratégicas** (colaboraciones de marca).
4. **Plan de evolución y adaptación de marca** (cómo crecerá en el tiempo).

💡 **Tip clave para priorizar**:

* **Variables 1 a 10**: definen el **ADN** de la marca → sin esto, todo lo demás pierde coherencia.
* **Variables 11 a 17**: te aseguran **conexión real con el mercado**.
* **Variables 18 a 32**: dan **forma y voz** a tu marca.
* **Variables 33 a 39**: crean **fidelización**.
* **Variables 40 a 50**: impulsan **crecimiento y escalabilidad**.