

Plantilla de ADN de Marca

Tres preguntas, en este orden — cada una depende de la anterior. Llénala a mano y compárala con el ejemplo resuelto de la última página.

PREGUNTA 1 · NICHOS

¿A quién le hablas exactamente?

Completa: "Ayudo a _____ que están pasando por _____ y quieren _____."

No sirve: "a cualquiera que necesite mis servicios".

PREGUNTA 2 · NEGOCIO

¿Qué vendes y por qué a ti?

Completa: "A diferencia de otras opciones, yo _____, lo que significa que mi cliente logra _____."

No sirve: una lista de adjetivos ("comprometido", "profesional", "innovador").

PREGUNTA 3 · VEHÍCULO

¿Cómo lo comunicas siempre igual?

Completa: "Mi mensaje central es _____, y lo repito igual en mi sitio, mis redes y cuando hablo con un cliente nuevo."

No sirve: un mensaje distinto en cada canal.

Ejemplo resuelto

Ilustrativo — una diseñadora de interiores. Compara tus respuestas contra el nivel de detalle de este ejemplo: cada respuesta tiene un dato o una situación concreta, no un adjetivo.

NICHO

"Ayudo a **parejas que acaban de comprar su primer departamento** y no saben por dónde empezar a amueblarlo, y **quieren que se vea terminado sin gastar en todo a la vez.**"

NEGOCIO

"A diferencia de otros diseñadores, yo **entrego un plan por etapas con presupuesto para cada una**, lo que significa que mi cliente **puede avanzar según su ritmo de pago** sin que el espacio se vea a medias en ningún momento."

VEHÍCULO

"Mi mensaje central es '**un plan, no un gasto de una sola vez**' — lo repito en mi portafolio, en cada publicación de redes y en la primera llamada con un cliente nuevo."

¿Y AHORA?

Si llenar esto te dejó más dudas que claridad, es la señal de que el trabajo necesita una sesión guiada, no otro formato. Agenda un diagnóstico en sinertegia.com/workshop o conoce el servicio completo de ADN de Marca en sinertegia.com/adn-de-marca.