



¿EN CUÁNTOS  
IDIOMAS  
HABLA TU  
NEGOCIO?

MÉTODO ATRAYANA

**AUTODIAGNÓSTICO DE**

**COHERENCIA DE MARCA**

12 preguntas. 5 minutos. Una verdad que probablemente nadie te ha contado sobre tu marca.

Al terminar sabrás si tu negocio habla un solo idioma o si cada canal cuenta una historia distinta. Y entenderás por qué eso importa más de lo que crees.



# ANTES DE EMPEZAR

Cuando me cuentas tu negocio en persona, te entiendo, me enganchas, te compro. Pero me meto en tu web y parece otra empresa. Abro tu Instagram y no te reconozco. Tú dices una cosa. Tu propuesta en internet dice otra.

## Tres idiomas distintos. Ninguno suena a ti.

Este autodiagnóstico te ayuda a ver algo que normalmente es invisible: la distancia entre quién eres realmente y cómo te percibe el mundo. No es un test de marketing. Es un espejo.

## CÓMO FUNCIONA

12 preguntas divididas en 3 bloques: cómo hablas en persona, qué dice tu web, y qué dicen tus redes y otros canales. Cada pregunta tiene 3 opciones. Elige la que más se parezca a tu situación real, no la que te gustaría que fuera.

Al final sumas tus puntos y descubres en cuántos idiomas habla tu negocio. Y qué puedes hacer al respecto.

- **A = 3 puntos** Hablas tu idioma
- **B = 2 puntos** Hablas a medias
- **C = 1 punto** Hablas otro idioma





# BLOQUE 1: TÚ EN PERSONA

*Cómo hablas de tu negocio cuando nadie te ha escrito el guion.*

## **1. Cuando alguien te pregunta "¿a qué te dedicas?", ¿qué pasa?**

- A)** Lo explico con claridad y la gente lo entiende al instante. (3 pts)
- B)** Depende del día. A veces lo clavo, otras me enrollo como las persianas. (2 pts)
- C)** Me encuentro caras de confusión y ahí me lío a explicar sin quedarme claro si han entendido algo. (1 pt)

## **2. Cuando hablas con un cliente potencial cara a cara, ¿cómo reacciona?**

- A)** Se engancha, me hace preguntas, se nota que quiere trabajar conmigo. (3 pts)
- B)** Muestra interés pero luego no vuelvo a tener más noticias. (2 pts)
- C)** Parece que no termina de ver por qué soy diferente a otros. (1 pt)

## **3. ¿Podrías decirme en una frase qué transformación produces en tus clientes?**

- A)** Sí, lo tengo claro y lo digo siempre igual. (3 pts)
- B)** Más o menos, pero me cuesta encontrar las palabras exactas. (2 pts)
- C)** Sinceramente, no. Cada vez lo explico de una forma distinta. (1 pt)

## **4. Tus mejores clientes, ¿por qué te recomiendan?**

- A)** Sé exactamente qué dicen de mí y coincide con lo que comunico. (3 pts)
- B)** Me recomiendan, pero no estoy seguro de qué destacan. (2 pts)
- C)** Ni siquiera sé si me recomiendan o por qué lo harían. (1 pt)



# BLOQUE 2: TU WEB



*Lo que tu web dice de ti cuando tú no estás delante.*

**5. Si un cliente potencial entra en tu web después de conocerte en persona, ¿te reconocería?**

- A)** Sí. Mi web suena como yo hablo. (3 pts)
- B)** Más o menos, pero hay cosas que no acaban de encajarme del todo. (2 pts)
- C)** Probablemente no. Mi web parece de otra empresa, me dijeron que así estaba bien, no me planteo nada más. (1 pt)

**6. ¿Tu web explica con claridad qué haces y para quién?**

- A)** Sí. Un visitante nuevo entiende mi servicio en menos de 10 segundos. (3 pts)
- B)** Tiene información, pero tienen que leer bastante para enterarse bien. (2 pts)
- C)** No lo tengo claro. (1 pt)

**7. ¿Tu web genera contactos o clientes de forma regular?**

- A)** Sí, recibo solicitudes de gente que me encuentra online. (3 pts)
- B)** Alguna vez, pero no de forma constante. (2 pts)
- C)** Nunca. Mi web es un folleto digital que nadie mira. (1 pt)

**8. ¿Quién escribió los textos de tu web?**

- A)** Yo o alguien que se sentó conmigo a entender mi negocio de verdad. (3 pts)
- B)** Un profesional, me hizo algunas preguntas y lo montó todo con esa información. (2 pts)
- C)** Yo a las 2 de la mañana, o un diseñador que puso los textos que le parecieron mejor. (1 pt)



# BLOQUE 3: TUS REDES Y OTROS CANALES



*Lo que pasa cuando alguien te busca más allá de tu web.*

**9. Si comparo tu Instagram con tu web, ¿parecen del mismo negocio?**

- A)** Sí. Mismo tono, mismo mensaje, misma personalidad. (3 pts)
- B)** Se parecen, pero el tono cambia. (2 pts)
- C)** Parecen dos negocios distintos, aunque no soy capaz de verlo. (1 pt)

**10. ¿Tienes un sistema para captar clientes que no dependa de redes sociales?**

- A)** Sí: web + contenido + email u otro canal propio. (3 pts)
- B)** Tengo web pero todo mi flujo real viene de redes o boca a boca. (2 pts)
- C)** No. Si mañana desaparece Instagram, no sabría llegar a mis clientes. (1 pt)

**11. Si un diseñador, copywriter o community manager tuviera que crear algo para tu marca, ¿sabría cómo hacerlo sin preguntarte?**

- A)** Sí, tengo un manual o criterios claros documentados. (3 pts)
- B)** Tendría que explicarle bastante, pero más o menos sabría. (2 pts)
- C)** No. Cada vez que alguien hace algo para mi negocio, me dejo guiar por su criterio. (1 pt)

**12. Cuando envías un presupuesto, una propuesta comercial o un email a un cliente, ¿suena como tú?**

- A)** Sí. Mi comunicación escrita refleja cómo soy en persona. (3 pts)
- B)** A veces. Depende de las prisas y del contexto. (2 pts)
- C)** No. Mis emails y propuestas son copiadas de chatgpt, copio y pego. (1 pt)





# TUS RESULTADOS

*Suma tus puntos y busca tu rango:*

## **30–36 puntos: Un solo idioma**

Tu negocio habla de forma coherente. Eres tú en persona, en tu web, en tus redes y en cada punto de contacto. Eso genera confianza y hace que te compren sin regateos. No es perfecto (nunca lo es), pero la base está. Si quieres afinarlo y crecer, el siguiente paso es construir un sistema de captación que trabaje por ti mientras haces tu trabajo.

## **20–29 puntos: Dos idiomas**

Hay desconexión. Probablemente en persona eres potente, pero tu web o tus redes no te representan. El cliente te conoce, le gustas, pero cuando investiga por su cuenta pierde confianza porque lo que encuentra no encaja con lo que vio. El problema no es de diseño ni de marketing. Es que nadie se ha parado a descubrir tu idioma real antes de construir. Ahí es donde la mayoría pierde dinero.

## **12–19 puntos: Tres idiomas o más**

Tu negocio habla en varios idiomas distintos y ninguno suena a ti. Es probable que hayas contratado profesionales que hicieron bien su trabajo por separado, pero nadie miró el conjunto. Cada uno te habló en su idioma y ninguno te preguntó en cuál hablas tú. La buena noticia: eres bueno en lo tuyo (tus clientes repiten, te recomiendan). El problema es solo de comunicación. Y tiene solución.



# ¿Y AHORA QUÉ?



Si has sacado menos de 30 puntos, tu negocio está perdiendo clientes no porque tu servicio sea malo, sino porque tu comunicación no refleja quién eres.

Eso es exactamente lo que resuelve **Método Atrayana**. Me siento contigo, descubro tu idioma real, y hago que todo — web, captación, contenido — hable ese idioma. Un solo proceso, una sola persona, un solo idioma.

Lo sé porque estuve donde tú estás. Fui fotógrafo durante años. Bueno en mi trabajo. Pero invisible para el mundo. Contraté a cinco profesionales y ninguno me preguntó en qué idioma hablaba yo. Por eso creé esto.

***Hablemos 30 minutos. Sin compromiso.***

**[enriqueatrayana.com/contacto](http://enriqueatrayana.com/contacto)**

Enrique Atrayana — Estrategia de marca, copywriting y desarrollo web  
Triana, Sevilla

**[enriqueatrayana.com](http://enriqueatrayana.com)**

