

**¡**



**Muy buenas  
¿qué tal?**



**Hemos  
venido a...**

**divertirnos.**

# Sé el primero, no la copia.

---

## ¿Estás list@?

Abróchate el cinturón porque vamos a comenzar un viaje trepidante para lograr que tu marca no sea la copia de la copia, sino la original.

# IMMERSE

---

Aquí es donde, con gafas de sol dentro de casa y Kase-o a todo volumen, me pongo en **modo detective** con tu marca. Husmeo cada rincón, desde los competidores hasta el chisme del mercado.

No me gustan las copias baratas; **busco la autenticidad**, la salsa, el mojo que haga que tu marca destaque y sea la envidia de todas las demás. ¿Hart@ de copias iguales a otras copias? Aquí está el secreto: esta fase IMMERSE, la que muchos pasan por alto, es la joya de la corona en todo el proceso.

# DEFINE

---

Llegamos al **'backstage' del branding**, el lugar donde la magia realmente sucede y donde tu marca se prepara para su gran debut o re debut.

Es la **fase de definición**, chic@, y no es para tomársela a la ligera. Aquí es donde nos ponemos serios (bueno, lo suficientemente serios) y dotamos de esa personalidad a la marca que le hará única, reconocible y deseada en el mercado, es el paso previo a mostrarla al mundo.

# EXPRESS

---

Llegamos al tridente histórico, el *cocktail explosivo del branding*. En la tercera fase, **tu marca encuentra su voz**: auténtica, memorable, distintiva. Pero no nos detenemos ahí.

En la fase 4, **nos sumergimos en el universo visual**, definiendo cada píxel, cada curva, cada tono, para que tu marca no sólo hable, sino que también deslumbre a primera vista. ~~No se trata de hacer un logo~~ sino de construir una marca que hable y luzca en base a **su propia personalidad**, no a imitaciones.

Tras haber dotado a nuestra marca de una **voz verbal** y un **rostro visual**, es hora de vestirla con su propia melodía, **la identidad sonora**. En esta fase 5, no solo buscamos armonizar la esencia de tu marca con acordes y ritmos; queremos que sea memorable y que nos permita conectar emocionalmente.

# ACTIVATE

---

No hablamos de darle simplemente al 'play'; es más bien pulsar el botón de 'turbo'. Aquí **trazamos el plan de comunicación**, ese mapa que nos guía directo al corazón de tu público.

Definimos los **objetivos**, trazamos las **acciones** y pulimos el **mensaje** hasta que brille más que una bola de discoteca. Y, ¿cómo saber si lo estamos petando? Calendario en mano y KPIs listos para el seguimiento. Así que, prepárate: *es hora de sacar a tu marca a la pista* y hacer que todos hablen de ella.



# GUARDIAN

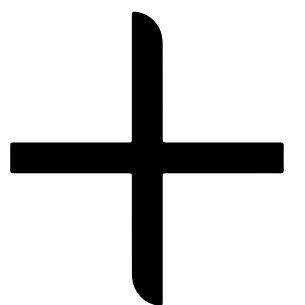
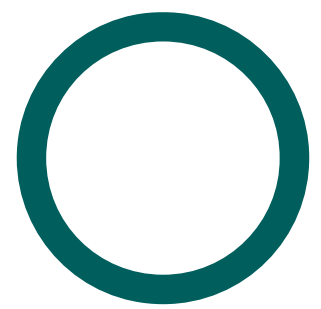
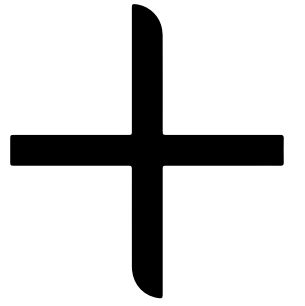
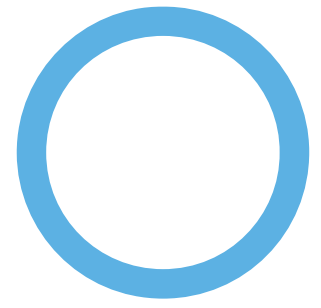
---

Ahora que todo está **listo para despegar**, no vamos a dejarte en pleno vuelo sin paracaídas. Aquí nos convertimos en tus copilotos, estamos contigo en cada curva, ofreciendo acompañamiento, coordinación y ese toque experto que garantiza *que todo marche sobre ruedas*.

Piensa en **nosotros** como en ese amigo inseparable que no deja que te desvíes ni un milímetro del plan maestro. Con el guardián de marca a tu lado, *no solo activas la estrategia, la vives a todo color*.

## Road Map del proyecto / Estrategia de marca completa

IMMERSE	DEFINE	EXPRESS			ACTIVATE	GUARDIAN
FASE 1 <i>Inmersión y análisis</i>	FASE 2 <i>Estrategia de marca</i>	FASE 3 <i>Identidad verbal</i>	FASE 4 <i>Identidad visual</i>	FASE 5 <i>Identidad sonora</i>	FASE 6 <i>Plan de comunicación</i>	FASE 7 <i>Seguimiento y control</i>
Kick off	Plataforma de marca	Naming	Nueva identidad	Diagnóstico y estrategia sonora	Objetivos / Acciones	Activación de marca
Diagnóstico de marca	Personalidad de marca	Tagline / Claim	Manual de marca	Ecosistema sonoro	Público objetivo B2B / B2C	Activación de acciones
	Posicionamiento de marca	Wordbank	Aplicaciones básicas	Implementación sonora	Mensaje / Canales / Medios	Contacto con el cliente
	Arquitectura de marca		Manual técnico	Entregables: Tema de marca Huella sonora Adaptaciones y reducciones Extras	Calendario de acciones	Coordinación de equipos
					KPIs de seguimiento	Aplicación de ajustes



# Gracias!

[javierzamoraborit.es](http://javierzamoraborit.es) | +34 639 44 27 79 | [hola@javierzamoraborit.es](mailto:hola@javierzamoraborit.es)