



Checklist de autodiagnóstico

POR QUÉ TU COMUNICACIÓN YA NO VENDE

COMO ANTES

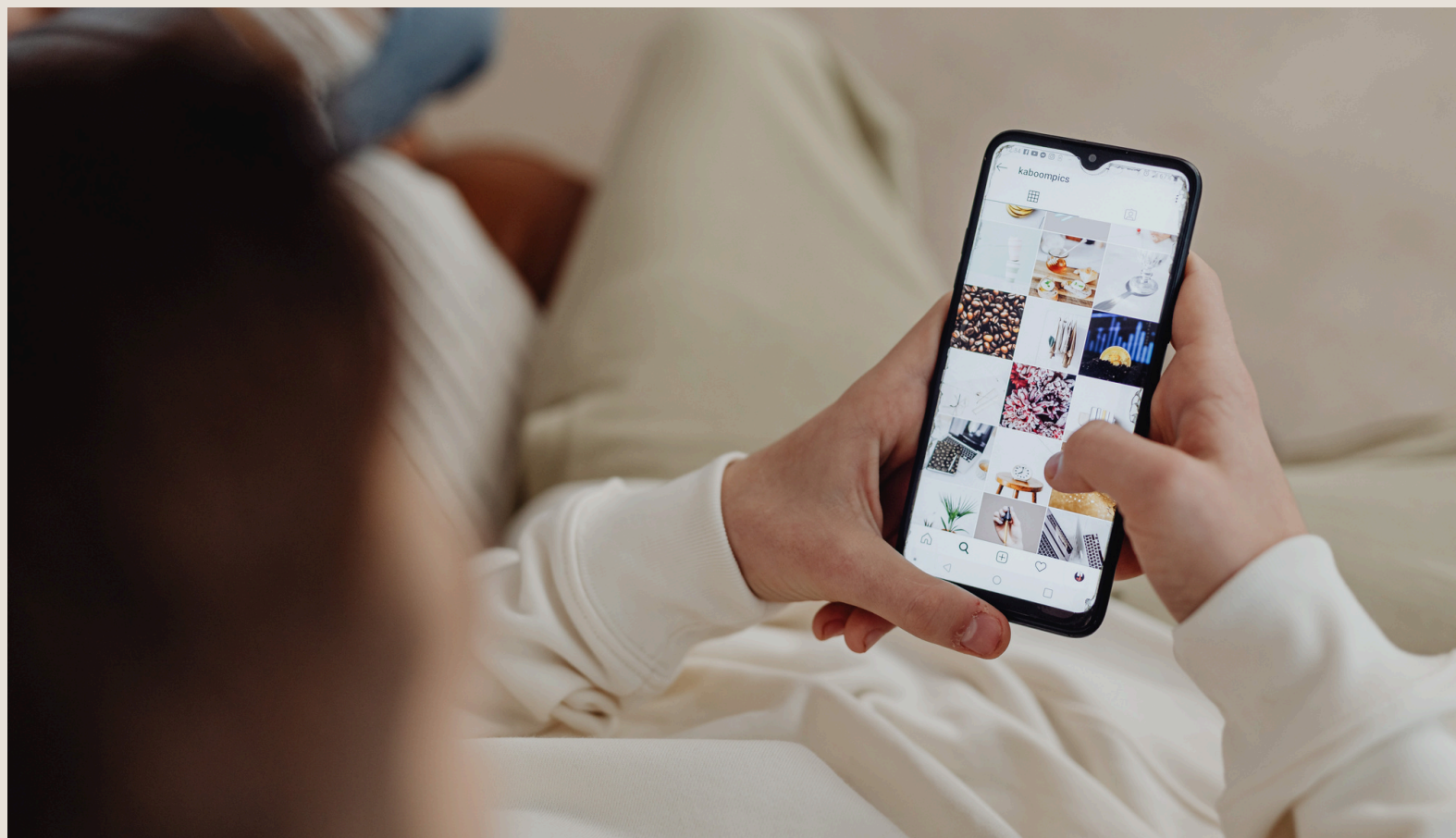
(y qué revisar antes de
hacer más de lo mismo)

¿Por qué tu comunicación ya no VENDE como antes si sigo publicando en Instagram?

Durante mucho tiempo tus redes sociales fueron una fuente constante de clientes. Publicabas, llegaban mensajes y entraban consultas. Pero últimamente algo ha cambiado: sigues publicando contenido... y aun así ya no estás en el radar de tu cliente ideal.

Entonces empiezan a aparecer las explicaciones más habituales: *“Debe ser el algoritmo”, “Instagram ya no funciona como antes”, “quizá debería publicar cada día”, “no entiendo qué está pasando”*. Y lo más desconcertante es que sigues haciendo muchas de las cosas que antes funcionaban, pero las consultas ya no llegan con la misma frecuencia.

En la mayoría de los casos el problema no está en el algoritmo. El problema es mucho más simple: tu negocio ha evolucionado, pero tu comunicación sigue diseñada para una etapa anterior.



¿En qué punto estás tú?

Muchos negocios pasan por este momento.

Han crecido, tienen experiencia, clientes y una trayectoria sólida. Pero en algún punto empiezan a notar que la comunicación ya no genera el mismo movimiento que antes.

Empiezan a sentir algo difícil de explicar: como si hubieran llegado a un techo invisible. Siguen trabajando, siguen publicando, pero ya no están en el radar de su cliente ideal como antes.

No siempre es un problema de trabajo, de constancia o de algoritmo. Muchas veces es simplemente una señal de que la comunicación necesita evolucionar al mismo ritmo que el negocio.

Este checklist de autodiagnóstico te ayudará a detectar si tu comunicación sigue alineada con la etapa actual de tu negocio... o si ha empezado a quedarse atrás.

En pocos minutos podrás identificar qué está ocurriendo realmente y qué pieza de tu comunicación conviene revisar antes de seguir haciendo más de lo mismo.

Marca las siguientes afirmaciones con honestidad.
No te hagas trampas al solitario.

Marca las afirmaciones con las que te sientas identificado. Y si con alguna dudas, márcala también (quiere decir que hay algo se tiene que trabajar).

En los últimos meses la interacción de tu contenido ha bajado aunque sigas publicando.

Recibes menos consultas o mensajes de potenciales clientes que antes desde redes sociales.

Tienes seguidores y visibilidad, pero no estás en el radar de tu cliente ideal como antes.

Tu negocio ha evolucionado, pero tu mensaje principal lleva tiempo sin cambiar.

Estás atrayendo audiencia... pero no exactamente el tipo de cliente con el que quieres trabajar ahora.

Publicas contenido con constancia, pero sin una narrativa clara detrás.

Tu comunicación depende demasiado de la inspiración del momento, no de una estrategia clara.

En algún momento has pensado que el problema es el algoritmo.

Sientes que tu negocio podría posicionarse mucho mejor en tu sector, pero no sabes qué pieza falta.

Tienes la sensación de que tu negocio ha evolucionado más rápido que tu comunicación.

RESULTADO DEL TEST

ROJO

+6 respuestas marcadas

Tu negocio ha evolucionado, pero tu comunicación ya no está consiguiendo mantenerte en el radar de tu cliente ideal.

Sigues publicando.

Sigues dedicando tiempo a tus redes.

Pero las consultas ya no llegan como antes.

Esto suele ocurrir cuando:

- El posicionamiento se ha quedado pequeño para la etapa actual del negocio
- El mensaje ya no refleja el nivel real de tu experiencia
- La narrativa no acompaña la evolución de tu proyecto

En este punto, seguir publicando más contenido rara vez cambia la situación.

Lo que hace falta es revisar la estructura de tu comunicación.

Reserva una consultoría de valoración estratégica.

Analizaremos tu comunicación y detectaremos qué está impidiendo que tu negocio vuelva a estar en el radar de tu cliente ideal.

Detecta que frena tu comunicación

AMARILLO

3-5 respuestas marcadas

Tu comunicación empieza a mostrar señales de desajuste. Tu negocio probablemente ha evolucionado más rápido que tu comunicación.

Esto es muy habitual en marcas personales y empresas que han crecido: la visibilidad sigue existiendo, pero empiezan a aparecer señales como:

- menos interacción
- menos consultas espontáneas
- mayor dependencia del esfuerzo personal para vender

Cuando esto ocurre, muchas personas piensan que el problema es el algoritmo.

Pero normalmente es una señal de que la comunicación necesita una revisión estratégica.

Reserva una consultoría de valoración estratégica y analizaremos tu comunicación para detectar qué pieza necesita evolucionar.

[Analiza tu comunicación](#)

VERDE

0-2 respuestas marcadas

Tu comunicación no está en un punto crítico.

Pero tampoco está funcionando como debería.

Si has llegado hasta aquí es porque ya estás notando algo: las consultas no fluyen igual, el interés no es tan claro o sabes que podrías posicionarte mejor.

Este es el punto donde muchos negocios se confían. Siguen publicando... pero no revisan si su mensaje sigue alineado con el nivel real del negocio.

Y ahí es donde empieza el desajuste. No necesitas esperar a que el problema sea evidente.

Porque cuando lo es, ya no se trata de ajustar, sino de reconstruir.

Reserva una consultoría de valoración estratégica y revisaremos qué está desajustado en tu comunicación antes de que empiece a frenar tus ventas.

Pon en marcha tu comunicación

Hola, soy Jana

Social Media Manager, estratega digital y especialista en comunicación.

Con una grabadora en la mano descubrí muy pronto que quería contar historias. Inventaba noticieros sobre mi gato, creaba cuentos, entrevistas y hasta pequeñas revistas.

Hoy, más de diez años después y con experiencia en el sector de la comunicación, sigo haciendo lo mismo: convertir ideas en historias que conectan y generan resultados.

He trabajado con profesionales de la salud, centros de estética y marcas del sector cosmético, entre otros negocios que, como el tuyo, tienen mucho que aportar pero no siempre el tiempo ni la estructura para ejecutar sus ideas o comunicar todo su valor.

Mi trabajo consiste en ordenar la comunicación de los negocios que han crecido y necesitan que su mensaje evolucione al mismo ritmo.

Para ello utilizo un método propio que combina estrategia, copy y diseño, aplicados con orden, visión y criterio profesional.

El objetivo es claro: que tu comunicación vuelva a ser una herramienta real de crecimiento y que tu marca esté donde tiene que estar; en el radar de tu cliente ideal.





@janasoterascomunicacio



info@janasoterascomunicacio.com



www.janasoterascomunicacio.com