

TEST EXPRESS

¿Desde dónde estás intentando vender?

Un test tan rápido como incómodo para descubrir si estás comunicando con núcleo propio o desde un lugar que te está frenando.

¿Qué es y qué no es esto que tengo entre manos?

Si te digo que esto es un test, te quedas como estabas, así que mejor te cuento qué NO es:

No es un test para saber si “vales”.
Ni para ponerte una nota.
Ni para decirte que te falta algo.

Es una forma rápida y honesta de ver desde qué lugar estás intentando vender ahora mismo:

- ¿desde una claridad real?
- ¿desde el ruido?
- ¿desde el miedo?
- ¿desde la necesidad?
- copia disfrazada de estrategia

Es un test muy cortito que dura poco y deja huella.

La mayoría de emprendedoras **no están bloqueadas porque no sepan hacer su trabajo, sino porque están intentando vender desde un lugar que no sienten como propio.**

Este test no es para animarte.

Es para que veas con claridad si lo que estás comunicando nace de ti o de todo lo que has ido absorbiendo por el camino.

¿Empezamos? →

Las 6 preguntas

Responde sin pensar demasiado.
Si te descubres dudando, no pasa nada, eso ya es información valiosa.

	Sí/No
1 ¿Podrías explicar lo que haces sin usar palabras que has aprendido en cursos o en redes?	☐
2 ¿Tienes claro qué haces tú diferente?	☐
3 ¿Tu mensaje nace de lo que piensas tú y no de lo que “se supone” que funciona?	☐
4 ¿Sientes que tu forma de comunicar se parece a cómo hablas con tus amigxs?	☐
5 ¿Tu cliente ideal es una persona real?	☐
6 ¿Tienes definidos tus no negociables y los respetas?	☐

Descubre el resultado →



El resultado

Este test no se corrige. Se lee.

Y el resultado no habla de ti. Habla desde dónde estás intentando vender ahora mismo.

● SI HAS RESPONDIDO “SÍ” A 0-2 PREGUNTAS

Estás intentando vender desde un lugar que no es tuyo.

Probablemente:

- usas palabras que no sientes,
- aceptas cosas que no te convencen,
- comunicas por miedo a perder oportunidades.

Eso no te hace menos válida.

Te hace cansada.

Y a la larga:

- te quema,
- te desconecta,
- te hace dudar incluso de lo que sí sabes hacer bien.

Aquí no toca “mejorar el copy”.

Toca resetear la base.

● SI HAS RESPONDIDO “SÍ” A 3-4 PREGUNTAS

Estás a medio camino.

Intuyes quién eres y qué quieres decir,
pero todavía dudas cuando toca explicarlo hacia fuera.

A veces sueñas tú.

A veces sueñas a lo que has aprendido en otros sitios.

Y ese vaivén se nota.

Desde aquí es fácil:

- borrar contenido,
- rehacer textos,
- sentir que “no termina de encajar”.

No porque no sirvas.

Sino porque tu base aún no está del todo asentada.

● SI HAS RESPONDIDO “SÍ” A 5-6 PREGUNTAS

Estás vendiendo desde una base propia.

Tienes claridad interna.

No necesitas copiar discursos ajenos para explicar lo que haces.

Tu forma de comunicar ya se parece bastante a tu forma de pensar.

Eso no significa que lo tengas todo hecho.

Significa que ya hay un núcleo desde el que construir con coherencia.

Aquí, el problema no suele ser la identidad.

Suele ser orden, estructura o foco.

Descubre la solución →

La solución

Estás intentando construir tu negocio sin un núcleo propio desde el que vender.

Y cuando no hay núcleo:

- copias sin darte cuenta,
- dudas aunque sepas,
- te fuerzas a comunicar de formas que no te representan.

CORE RESET es un punto de partida.

No un curso más.

No una motivación barata.

No una estrategia para “vender más”.

CORE RESET es un proceso corto y honesto para:

- identificar desde dónde estás intentando vender ahora mismo,
- separar lo que es tuyo de lo que has aprendido por supervivencia,
- volver a una base clara desde la que comunicar sin disfrazarte.

No te añade nada nuevo. Te ayuda a quitar lo que no es tuyo. Para que cuando vuelvas a hablar de marca, contenido o ventas, lo hagas desde un lugar que sí te sostenga.

Descubre CORE RESET

Esto no es una llamada a la acción. Es una invitación a dejar de empujar tu negocio desde un lugar que ya no te sirve.