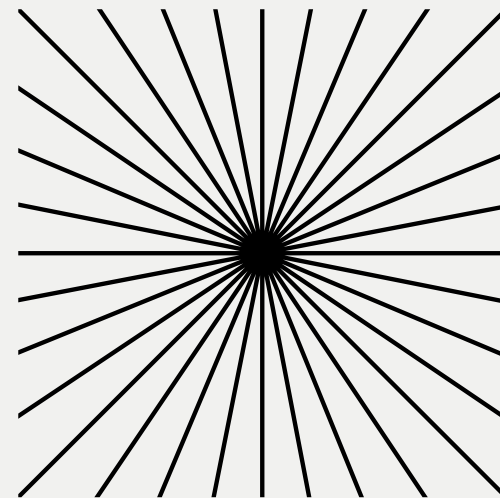


Tu Arquetipo Creador

Descubre cómo generas ideas, cómo trabajas y cómo diseñar un negocio
que realmente te funciona

Una guía breve para construir desde lo que ya eres.



PEPA MARTÍNEZ
Mentoría InFlow

Resiliencehouse.

Cómo usar esta guía

01 No hay arquetipos mejores ni peores

Cada arquetipo tiene su fortaleza natural. Lo importante es reconocer el tuyo y diseñar desde ahí, no desde el sistema de otra

03 Esta guía orienta, no etiqueta

Esta guía no te encasilla. Su propósito es darte información estratégica sobre tu forma de crear, para que puedas tomar decisiones más conscientes sobre tu negocio.

02 Casi siempre hay uno dominante

Es normal tener rasgos de varios arquetipos.

Sin embargo, suele haber uno dominante que aparece de manera natural.

04 Diseñar desde aquí no es limitarte

No se trata de hacer solo lo que te resulta fácil. Se trata de apalancarte en lo que ya eres antes de pedir lo que todavía no eres.

¿Qué es un Arquetipo Creador?

Tu arquetipo creador es tu forma natural de generar ideas, de trabajar, de relacionarte con los proyectos y de sostenerlos en el tiempo.

Conocerlo no es solo un ejercicio de autoconocimiento. **Es información estratégica:** te dice qué tipo de oferta te va a fluir, qué formato de trabajo te va a sostener y qué tipo de visibilidad te va a resultar natural.

Cuando intentas replicar el sistema de otra persona — su estructura, su forma de crear contenido, su tipo de oferta — y no funciona, no es falta de disciplina.

Qué cambia cuando
diseñas desde el tuyo

Tu oferta fluye



Trabajas con más energía



Tus decisiones son más claras



No copies el sistema de nadie.
Diseña desde lo que ya eres.

Los 6 Arquetipos Creadores



La Arquitecta

Primero el plano.
Luego la obra.

La Arquitecta

Primero el plano. Luego la obra.

Cómo se manifiesta

- Necesitas claridad antes de actuar: sin plan claro, te bloqueas
- Te sientes cómoda con estructura, fases y procesos bien definidos
- Diseñas bien: metodologías, programas, sistemas con lógica sólida
- Tu trabajo tiene coherencia y profundidad: rara vez lanzas a medias
- Te cuesta lanzar si sientes que "falta algo": el plan nunca está listo

Qué está pasando en tu sistema

Tu mente procesa el mundo a través de estructuras. Antes de actuar, necesitas ver el mapa completo. Eso no es rigidez: es tu forma natural de generar calidad y profundidad. El problema surge cuando la planificación se convierte en un sustituto de la acción. Diseñas. Revisas. Mejoras. Y antes de darte cuenta, llevas meses con un programa que nadie ha comprado todavía.

La Arquitecta lanza cuando siente que todo está en orden, pero en un negocio real, nunca está todo en orden. Lanzar es parte del proceso, no la consecuencia de haberlo perfeccionado.



La Arquitecta

Primero el plano. Luego la obra.

¿Qué NO suele funcionar?

Lo que conviene empezar a evitar...

Perfeccionar la oferta indefinidamente El producto nunca estará suficientemente listo para lanzar	Diseñar más módulos antes de vender Añade trabajo que el cliente todavía no ha pedido
Esperar a tener todo el material creado La creación sin venta no valida nada real	Pedir más opiniones antes de decidir La planificación infinita es parálisis con nombre bonito

Estas herramientas forman parte de la Mentoría InFlow, un programa diseñado para que construyas tu negocio desde lo que ya eres.

Resiliencehouse.



Cómo usar tu arquetipo

Antes de añadir un módulo más, define una fecha de lanzamiento real. No aproximada, no "cuando esté lista"; una fecha concreta en el calendario.

Cómo diseñar desde este arquetipo

Tu fortaleza es el diseño de programas con estructura clara, fases bien definidas y metodología propia. Eso es un activo diferenciador enorme: úsalo en tu posicionamiento.

Formato: Programas con fases claras, mentorías con estructura definida. Visibilidad: Contenido educativo muy estructurado, marcos propios, paso a paso. Lanzamiento: Proceso muy definido y comunicado, pero con fecha límite no negociable.

La Exploradora

Aprendo
moviéndome.

La Exploradora

Aprendo moviéndome.

Cómo se manifiesta

- Necesitas probar para saber qué funciona: la teoría sola no te convence
- Aprendes mejor en la práctica que planificando en exceso
- Tienes muchas ideas y las ejecutas con velocidad y energía natural
- Te aburres con proyectos muy largos sin feedback rápido del camino
- Los procesos muy rígidos te frenan: necesitas poder pivotar

Qué está pasando en tu sistema

Tu energía creativa se activa con el movimiento. Necesitas empezar para saber adónde vas; y eso no es desorganización, es tu forma natural de aprender y crear.

El problema es que puedes terminar con muchos proyectos abiertos y ninguno completado. La Exploradora lanza rápido y aprende rápido. Su trampa no es la velocidad, sino la falta de un sistema que le ayude a cerrar lo que abre.



La Exploradora

Aprendo moviéndome.

¿Qué NO suele funcionar?

Lo que conviene empezar a evitar...

Diseñar todo el programa antes de lanzar Tu mejor proceso de diseño es hacerlo mientras enseñas	Comprometerte con una sola idea sin probar primero La Exploradora necesita datos reales, no solo intuición
Esperar a tener la oferta perfecta definida El mercado te dirá qué funciona si se lo preguntas rápido	Saltarte la fase de cierre de cada proyecto Sin cierre real, la dispersión se vuelve un patrón permanente

Estas herramientas forman parte de la Mentoría InFlow, un programa diseñado para que construyas tu negocio desde lo que ya eres.

Resiliencehouse.



Cómo usar tu arquetipo

Crea un portfolio de betas: versiones pequeñas de tu idea que puedes lanzar en 2-3 semanas, con precio reducido y feedback activo desde el día uno.

Cómo diseñar desde este arquetipo

Tu fortaleza es la velocidad de ejecución y la capacidad de aprender en la práctica. Puedes validar ideas más rápido que cualquier otro arquetipo. Eso es una ventaja enorme.
Formato: Intensivos cortos, betas iterativas, talleres de un día. Visibilidad: Contenido espontáneo, proceso visible, *behind the scenes*. Lanzamiento: En beta, con feedback activo: aprende mientras vendes.

La Tejedora

Creo desde la
conexión.

La Tejedora

Creo desde la conexión.

Cómo se manifiesta

- Tus mejores ideas nacen en conversación: sola te cuesta fluir y generar
- Generas proyectos que conectan personas, ideas o comunidades entre sí
- La comunidad, el grupo, la red son tu entorno natural de trabajo
- Sola pierdes energía; acompañada te multiplicas y te activas
- La colaboración no es un extra: es parte central de tu proceso creativo

Qué está pasando en tu sistema

Tu sistema creativo funciona en relación. Necesitas el eco de otros para encontrar tus mejores ideas. No porque te falte confianza, sino porque tu mente procesa mejor en diálogo que en monólogo.

El problema surge cuando construyes un negocio demasiado solitario: servicios 1:1 intensos sin espacio de comunidad, creación de contenido sin conversación, trabajo en aislamiento.



La Tejedora

Creo desde la conexión.

¿Qué NO suele funcionar?

Lo que conviene empezar a evitar...

Trabajar en aislamiento total para ser más productiva Sin conexión, tu energía creativa se apaga en semanas	Esperar validación externa antes de cada paso La dependencia bloquea; la conexión para contrastar ayuda
Lanzar sin involucrar a tu comunidad antes Tu red es tu primer embudo: úsala como audiencia fundadora	Construir un modelo sin ningún espacio grupal El aislamiento es el mayor riesgo de agotamiento para este arquetipo

Estas herramientas forman parte de la Mentoría InFlow, un programa diseñado para que construyas tu negocio desde lo que ya eres.



Cómo usar tu arquetipo

Diseña tu oferta con un componente comunitario desde el principio; no como bonus, sino como parte del valor central.

Cómo diseñar desde este arquetipo

Tu fortaleza es la capacidad de crear conexión auténtica y generar proyectos que unen. En un mercado saturado de información, eso es lo que diferencia de verdad.

Formato: Programas grupales, comunidades, masterminds, proyectos colaborativos. Visibilidad: Conversaciones, colaboraciones, lives, co-creación. Lanzamiento: Tu comunidad como primera audiencia: invitación personal antes de oferta pública.

La Especialista

Hago pocas cosas.
Muy bien.

La Especialista

Hago pocas cosas. Muy bien.

Cómo se manifiesta

- Trabajas con profundidad, no con amplitud: prefieres ir muy lejos en pocos temas
- Tu valor está en tu expertise específica, no en tu alcance masivo
- Prefieres un cliente muy bien servido a diez a medias
- No te atrae la visibilidad masiva: sí la reputación sólida en tu campo
- El contenido generalista te incomoda: necesitas que sea preciso y profundo

Qué está pasando en tu sistema

Tu fortaleza es la profundidad. Donde otros tocan la superficie, tú construyes. Eso tiene un valor enorme: el problema es que muchas Especialistas lo infravaloran porque lo confunden con nicho pequeño.

Pero el nicho pequeño con expertise profundo es exactamente donde se cobran los precios más altos y se genera la reputación más sólida. La Especialista no necesita más alcance. Necesita que su posicionamiento sea tan claro que las personas correctas lleguen solas. No ser visible para todos. Ser irresistible para las pocas que necesitan exactamente lo que ella hace.



La Especialista

Hago pocas cosas. Muy bien.

¿Qué NO suele funcionar?

Lo que conviene empezar a evitar...

Ampliar el nicho para llegar a más personas Diluye exactamente el atributo que te hace valiosa	Bajar precios para competir por volumen Tu valor está en la profundidad, no en el precio
Crear contenido generalista para tener más alcance El contenido específico convierte mejor con menos audiencia	Compararte con quien tiene más seguidores La Especialista construye por reputación, no por alcance

Estas herramientas forman parte de la Mentoría InFlow, un programa diseñado para que construyas tu negocio desde lo que ya eres.



Cómo usar tu arquetipo

Define tu caso de uso perfecto: a quién ayudas exactamente, con qué problema exactamente, con qué resultado exactamente.
La especificidad no reduce tu mercado, lo filtra.
Un mercado bien filtrado convierte mejor, refiere más y paga más. Tu trampa es querer ampliar antes de profundizar.

Cómo diseñar desde este arquetipo

Tu fortaleza es la expertise específica y la profundidad de resultados. Puedes cobrar tarifas premium con pocos clientes y construir una reputación que trabaja sola.
Formato: Servicios premium, mentorías 1:1, consultoría específica. Visibilidad: Casos y resultados concretos, expertise demostrado. Lanzamiento: Por referidos y relaciones directas. El mejor marketing es el resultado del cliente anterior.

La Visionaria

Veo lo que todavía no
existe.

La Visionaria

Veo lo que todavía no existe.

Cómo se manifiesta

- Piensas en grande: conectas ideas que otros aún no han conectado
- Inspiras a otros con naturalidad: la gente quiere seguirte
- Tu energía se activa con el futuro y los proyectos con propósito real
- Generas proyectos de cambio, no solo de servicio: la visión lo es todo
- El detalle operativo te agota: necesitas quien ejecute tu visión

Qué está pasando en tu sistema

Tu mente vive en el futuro posible. Ves lo que podría ser antes de que exista — y eso es exactamente lo que hace a las Visionarias magnéticas. La gente quiere seguirte porque proyectas una dirección.

El problema es que visión sin ejecución es solo una idea bonita. La Visionaria necesita un sistema que traduzca la visión en entregables reales: equipo, procesos, herramientas concretas. Sin eso, acumula proyectos a medio construir y energía dispersa en grandes ideas que no llegan al mercado. La visión importa. La ejecución también.



La Visionaria

Veo lo que todavía no existe.

¿Qué NO suele funcionar?

Lo que conviene empezar a evitar...

Gestionar todos los detalles operativos sola El detalle operativo agota a la Visionaria y bloquea la visión	Esperar a tener la visión completa antes de lanzar La visión evoluciona con la ejecución, no antes de ella
Empezar proyectos grandes sin cerrar el anterior Acumular proyectos incompletos dispersa energía y foco	Creer que la visión sola convence a los clientes La visión inspira; la propuesta concreta vende

Estas herramientas forman parte de la Mentoría InFlow, un programa diseñado para que construyas tu negocio desde lo que ya eres.



Cómo usar tu arquetipo

Construye primero un producto mínimo viable de tu visión: una versión acotada de tu idea grande que puedes lanzar ahora, y escalar después.

Cómo diseñar desde este arquetipo

Tu fortaleza es la capacidad de inspirar y de ver oportunidades que otros no ven. Eso te convierte en un referente natural: alguien que la gente quiere seguir.

Formato: Proyectos de impacto, programas con misión clara, posicionamiento como referente. Visibilidad: Hablar desde la visión, el propósito y el futuro posible. Lanzamiento: Promesa de transformación clara, con apoyo en la ejecución de los detalles.

La Narradora

Cuento para
conectar.

La Narradora

Cuento para conectar.

Cómo se manifiesta

- Tu herramienta principal es la historia: propia o ajena
- Conectas emocionalmente con facilidad y de forma auténtica
- Generas confianza rápido: la gente se siente vista contigo
- Tu contenido más potente parte de lo vivido, no de lo aprendido
- La venta directa te incomoda: prefieres que la historia haga el trabajo

Qué está pasando en tu sistema

Tu mayor activo no es lo que sabes. Es cómo lo comunicas. La Narradora tiene una habilidad natural para crear conexión emocional; y en un mercado saturado de información, eso es exactamente lo que diferencia.

El problema es que muchas Narradoras cuentan pero no venden. Generan confianza, conectan de verdad y luego no hacen la oferta porque sienten que rompería lo que habían construido. Pero la oferta es parte de la historia. Si lo que ofreces transforma, contarle no es vender. Es el siguiente capítulo natural de la narrativa.



La Narradora

Cuento para conectar.

¿Qué NO suele funcionar?

Lo que conviene empezar a evitar...

Contar sin llegar nunca a la oferta concreta La historia sin desenlace genera interés pero no ingresos	Separar la venta de la narrativa como si fueran opuestas La oferta honesta es el capítulo más potente de tu historia
Esperar a sentirte lista antes de hacer la oferta El perfeccionismo narrativo también existe y también bloquea	Creer que vender arruina la conexión que has creado Vender sin presión ni engaño es el acto más íntegro que hay

Estas herramientas forman parte de la Mentoría InFlow, un programa diseñado para que construyas tu negocio desde lo que ya eres.



Cómo usar tu arquetipo

Construye un arco narrativo de ventas: el inicio (el problema que conoces), el desarrollo (el camino que recorriste), y el desenlace (la transformación que ayudas a generar).

Cómo diseñar desde este arquetipo

Tu fortaleza es la conexión emocional y la capacidad de hacer que la gente se sienta vista. Eso genera una confianza que ningún copywriter puede fabricar: ¡es tuya!

Formato: Mentorías, comunidades de largo recorrido, formaciones donde el vínculo es parte del valor. Visibilidad: Posts en profundidad, podcast, historias reales de transformación. Lanzamiento: Historia de transformación propia o de una clienta que muestre el antes y el después.

Identificar tu arquetipo creador es solo el inicio.

Muchas personas intentan replicar el sistema de otra persona sin saber que tienen uno propio que funciona mejor para ellas.

Conocer tu arquetipo no es suficiente. Necesitas aplicarlo a decisiones concretas: qué ofreces, cómo lo comunicas, cómo estructuras tu trabajo. Eso es lo que trabajamos en la Mentoría InFlow.

En la Mentoría Inflow trabajamos justo ahí: en convertir esta claridad sobre tu forma de crear en un negocio diseñado para sostenerse.

Si todavía no formas parte de InFlow, puedes reservar una llamada para ver si encaja contigo.

Escíbeme por WhatsApp T. +34 711 25 08 09
www.resiliencehouse.es



Pepa Martínez

Founder Resilience House

