



Workbook Note

Afiliados

EDUGOO!

WORKBOOK NOTE – TEMA 1 FUNDAMENTOS DEL MARKETING DE AFILIADOS

Objetivo: Comprender cómo funciona el modelo de afiliación y el sistema de EDUGOO.

1. ¿QUÉ ES EL MARKETING DE AFILIADOS Y CÓMO FUNCIONA EDUGOO?

Resumen breve:

El marketing de afiliación consiste en recomendar productos y recibir una comisión por cada venta que se genere desde tu enlace único. En EDUGOO, puedes compartir cursos, libros y recursos educativos y obtener ingresos en tres niveles de comisión escalonada.

EJERCICIO 1 – EN TUS PALABRAS:

Explica con tus propias palabras qué es el marketing de afiliados y cómo lo aplicarás con EDUGOO:

Ejercicio 2 – Mapa de tu audiencia inicial:
¿A quién podrías hablarle hoy de EDUGOO?

¿Quiénes en tu entorno buscan aprender o emprender?

¿En qué redes tienes más presencia o conexión?

2. DE VENDEDOR A EMBAJADOR: CÓMO CONECTAR CON TU AUDIENCIA SIN FORZAR VENTAS

Reflexión clave:

Un afiliado exitoso no empuja productos. Crea confianza y se convierte en un guía. No se trata de convencer, sino de conectar desde la autenticidad.

EJERCICIO 3 – REDACTA TU INTENCIÓN COMO EMBAJADOR:

Completa esta frase:

“Quiero ser afiliado EDUGOO porque...”

EJERCICIO 4 – TUS FORTALEZAS PARA CONECTAR:

¿Qué características tuyas pueden ayudarte a ser un buen embajador? (ej. empatía, claridad, sentido del humor, experiencia personal...)

3. TU ENLACE DE AFILIADO: CÓMO USARLO ESTRATÉGICAMENTE SIN SONAR SPAM

Consejo clave:

Tu enlace es una herramienta, no el centro del mensaje. Aporta valor primero, luego dirige a tu comunidad a través del CTA adecuado.

EJERCICIO 5 – IDEAS PARA INTEGRAR TU ENLACE CON NATURALIDAD:

- Historias personales donde el curso/libro de EDUGOO te ayudó
- Recomendaciones educativas en tu contenido habitual
- Responder preguntas con contenido + enlace
- Guías, lives o reels educativos con CTA al final

Anota 3 ideas que podrías aplicar esta semana:

4. NIVELES DE COMISIÓN, EMBUDO DE VENTAS Y CÓMO ESCALAR INGRESOS

Recordatorio:

- 10% hasta \$5,000 MXN en ventas
 - 15% de \$5,001 a \$10,000 MXN
 - 20% a partir de \$10,001 MXN
- ¡Entre más valor aportas, más puedes crecer!

EJERCICIO 6 – PROYECCIÓN INICIAL:

¿Cuánto te gustaría generar en tu primer mes como afiliado?

Objetivo personal de ingreso: \$_____

Ahora, visualiza tu embudo:

- ¿Cuántas personas necesitas alcanzar?
- ¿Cuántos clics y conversiones estimas?
- ¿Qué tipo de contenido vas a crear?

Mini plan de acción de 7 días:

- Día 1: _____
- Día 2: _____
- Día 3: _____
- Día 4: _____
- Día 5: _____
- Día 6: _____
- Día 7: _____

CIERRE DEL WORKBOOK NOTE – TEMA 1

Frase para reflexionar:

“Promover educación es sembrar oportunidades. Y tú puedes ser el canal de transformación para alguien más, mientras construyes tu camino.”

Marca aquí si completaste el tema:

- Entendí el modelo de afiliación
- Tengo ideas para usar mi enlace
- Tengo claro cómo aportar valor
- Tengo mi primer mini plan de acción

WORKBOOK NOTE – TEMA 2 MARCA PERSONAL Y CREACIÓN DE COMUNIDAD

Objetivo: Posicionarte con autenticidad y construir una comunidad comprometida.

1. DEFINE TU IDENTIDAD DIGITAL: CÓMO MOSTRAR TU ESENCIA Y PROPÓSITO

Resumen breve:

Tu marca personal no es un logo ni una paleta de colores. Es tu esencia: cómo piensas, cómo te comunicas, qué causas defiendes y por qué haces lo que haces.

EJERCICIO 1 – TU BRÚJULA PERSONAL:

Completa estas frases clave para alinear tu mensaje:

- Lo que más valoro es:

- Quiero ayudar a las personas a:

- Cuando alguien me sigue, quiero que sienta:

- Si tuviera que resumirme en una frase, sería:

EJERCICIO 2 – AUDITA TUS REDES ACTUALES:

¿Qué imagen estás proyectando hoy? ¿Está alineada con lo que deseas?

2. ENCUENTRA TU NICHU: CÓMO IDENTIFICAR A TU COMUNIDAD IDEAL

Reflexión clave:

No necesitas hablarle a todos. Necesitas hablarle con claridad a quienes realmente puedes ayudar. Encuentra tu “tribu digital”.

EJERCICIO 3 – DESCRIBE A TU SEGUIDOR IDEAL (BUYER PERSONA):

- ¿Qué sueña o desea?
- ¿Qué le preocupa o limita?
- ¿Qué tipo de contenido valora o consume?
- ¿Cómo puedes ayudarle tú, desde tu experiencia o visión?

EJERCICIO 4 – ESQUEMA DE POSICIONAMIENTO:

Completa esta fórmula con tus palabras:

“Ayudo a [tipo de persona/comunidad] a lograr [beneficio o cambio] a través de [tu enfoque/contenido]”

3. CONTENIDO CON INTENCIÓN: DE SEGUIDOR A ALIADO EDUCATIVO

Consejo práctico:

Cada publicación es una oportunidad de educar, inspirar o conectar. Si aportas valor, las personas no solo te seguirán: confiarán en ti.

EJERCICIO 5 – CREA TU CONTENIDO CON PROPÓSITO:

Escribe una idea de publicación para cada tipo:

- Educativa:
- Inspiradora:
- Conectiva (emocional):
- Promocional (sutil y valiosa):

EJERCICIO 6 – TU VOZ AUTÉNTICA:

¿Cómo quieres sonar al comunicarte? (elige o escribe):

- Cercano
- Profesional
- Motivador
- Honesto
- Irónico
- Otro: _____

Describe en una línea cómo te gustaría que te recordaran:

4. ESTRATEGIAS PARA CONSTRUIR CONFIANZA Y RELACIONES A LARGO PLAZO

Verdad esencial:

Una comunidad no se construye con likes. Se construye con presencia, coherencia, vulnerabilidad y conversación real.

EJERCICIO 7 – CONECTA CON TU AUDIENCIA:

Marca las acciones que puedes implementar esta semana:

- Responder comentarios y mensajes con atención
- Mostrar mi día a día o proceso personal
- Hacer preguntas abiertas en mis stories
- Compartir historias reales o aprendizajes
- Celebrar a mis seguidores o su progreso

EJERCICIO 8 – CREA TU RITUAL SEMANAL DE COMUNIDAD:

- Día que interactúas más con tu audiencia:

- Día que compartes algo personal:

- Día que educas o das valor:

- Día que compartes contenido de EDUGOO:

CIERRE DEL WORKBOOK NOTE – TEMA 2

Frase para reflexionar:

“Cuando construyes una marca con propósito, no atraes seguidores. Atraes personas que creen en lo que tú también crees.”

Marca aquí si completaste el tema:

- Definí mi esencia y propósito
- Identifiqué a mi comunidad ideal
- Tengo ideas de contenido con intención
- Activé estrategias para construir comunidad

NOTAS:

WORKBOOK NOTE – TEMA 3 CONTENIDO Y COMUNICACIÓN PERSUASIVA

Objetivo: Crear contenido que eduque, inspire y convierta.

1. LOS FORMATOS QUE MÁS CONVIERTEN: REELS, CARRUSELES, HISTORIAS, LIVES

Resumen breve:

Cada formato tiene un propósito. No necesitas dominarlos todos, pero sí entender cómo usarlos estratégicamente según tu mensaje y tu estilo.

EJERCICIO 1 – ELIGE TUS 2 FORMATOS PRINCIPALES (POR AFINIDAD Y FACILIDAD):

- Reels (videos cortos, dinámicos, entretenidos)
- Carruseles (contenido educativo, visual, de valor)
- Historias (contenido informal, conexión diaria)
- Lives (conversación directa, profundidad)

¿Por qué te identificas más con esos formatos?

Ejercicio 2 – Planifica una pieza de contenido de cada tipo:
(Tema libre o relacionado con EDUGOO)

- Reel: _____
- Carrusel: _____
- Historia: _____
- Live: _____

2. COPYWRITING PRÁCTICO PARA REDES: ESCRIBE CON CLARIDAD Y EMOCIÓN

Consejo esencial:

El buen copy no solo informa, transforma. Usa lenguaje claro, emocional y enfocado en tu audiencia.

EJERCICIO 3 – USA LA FÓRMULA AIDA (ATENCIÓN – INTERÉS – DESEO – ACCIÓN):

Escribe un ejemplo de copy para promocionar un curso EDUGOO:

- Atención (frase inicial potente):
- Interés (problema o deseo):
- Deseo (beneficio o transformación):
- Acción (llamado claro):

EJERCICIO 4 – EVITA SONAR GENÉRICO:

Transforma esta frase genérica en una más emocional y auténtica:

“Este curso te ayudará a aprender marketing digital.”

Versión emocional:

3. LLAMADOS A LA ACCIÓN QUE NO SUENAN FORZADOS

Reflexión clave:

Un buen CTA no obliga. Inspira. No suena a venta, suena a oportunidad.

EJERCICIO 5 – CREA 3 LLAMADOS A LA ACCIÓN SUAVES Y AUTÉNTICOS:

1. Si este tema te resonó, échale un ojo a:
2. Este recurso me ayudó mucho. Tal vez a ti también:
3. ¿Listo para dar el siguiente paso? Aquí puedes empezar:

EJERCICIO 6 – CTA PARA DIFERENTES MOMENTOS:

- Para alguien que te ve por primera vez:
- Para alguien que ya confía en ti:
- Para alguien que ya está interesado pero aún no decide:

4. CÓMO COMPARTIR PRODUCTOS EDUGOO CON PROPÓSITO (NO SOLO POR COMISIÓN)

Verdad esencial:

La autenticidad vende más que la presión. Habla desde la experiencia, no desde la urgencia.

EJERCICIO 7 – ¿QUÉ PRODUCTOS EDUGOO RESUENAN CONTIGO Y POR QUÉ?

- Curso o libro que te haya llamado la atención:
- ¿Cómo crees que puede ayudar a tu comunidad?:

EJERCICIO 8 – ESCRIBE UNA HISTORIA BREVE O ANÉCDOTA PERSONAL

(conectando con el valor educativo de EDUGOO):

CIERRE DEL WORKBOOK NOTE – TEMA 3

Frase para reflexionar:

“No necesitas tener miles de seguidores para influir. Solo necesitas tener algo verdadero que decir, y el valor de compartirlo.”

Marca aquí si completaste el tema:

- Identifiqué mis formatos clave de contenido
- Practiqué copywriting persuasivo
- Creé CTAs auténticos
- Conecté productos EDUGOO con mi historia

WORKBOOK NOTE – TEMA 4 INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y PRODUCTIVIDAD DIGITAL

Objetivo: Usar tecnología para ahorrar tiempo y multiplicar resultados.

1. CHATGPT PARA GENERAR IDEAS, COPIES Y RESPUESTAS RÁPIDAS

Resumen breve:

ChatGPT puede ayudarte a pensar más rápido, escribir mejor y responder con empatía. No reemplaza tu voz, la potencia.

EJERCICIO 1 – PROMPTS INTELIGENTES PARA AFILIADOS:

Escribe 3 prompts que podrías usar para que ChatGPT te ayude:

- 1.
- 2.
- 3.

Ejercicio 2 – Prueba práctica:

Escribe un mensaje de venta breve para un curso de EDUGOO usando esta estructura:

- ¿Qué curso estás promocionando?
- ¿Qué problema resuelve?
- ¿Qué emociones genera al resolverlo?
- ¿Cuál es el llamado a la acción?

- Redacta tu copy aquí (puedes apoyarte en ChatGPT si lo deseas):

2. CANVA Y OTRAS IA CREATIVAS PARA CREAR CONTENIDO VISUAL

Consejo esencial:

La imagen sí importa. No necesitas ser diseñador, pero sí cuidar tu presentación.

EJERCICIO 3 – IDEAS DE CONTENIDO VISUAL CON PROPÓSITO:

Marca las ideas que más te interesan:

- Frases educativas o inspiradoras
- Mini infografías con tips de emprendimiento
- Carruseles de “antes y después” con aprendizajes
- Recomendaciones de cursos o libros
- Historias personales con estética limpia

EJERCICIO 4 – CREA UN DISEÑO EN CANVA:

Entra a Canva y elige una plantilla para hacer tu primer diseño de afiliado EDUGOO.

¿Qué creaste?

¿Dónde lo vas a publicar?

¿Qué mensaje transmites con ese contenido?

3. AUTOMATIZA TAREAS CON HERRAMIENTAS GRATUITAS O FREEMIUM

Resumen práctico:

Ahorrar tiempo no es hacer menos, es hacer lo importante. La automatización te libera para enfocarte en lo que sí necesita de ti: tu presencia y tu voz.

EJERCICIO 5 – HERRAMIENTAS QUE PODRÍAS USAR:

(Selecciona al menos una por categoría)

- Programación de publicaciones:
 - Meta Business Suite
 - Metricool
 - Later
- Respuestas automáticas:
 - WhatsApp Business
 - ManyChat
 - Chat en Instagram
- Organización de ideas y tareas:
 - Notion
 - Trello
 - Google Keep

¿Qué herramienta vas a probar primero y para qué tarea específica?

4. CALENDARIO DE CONTENIDOS Y HÁBITOS PARA MANTENER CONSTANCIA

Recordatorio importante:

No necesitas estar en línea todo el día, solo necesitas estar presente con intención y estrategia.

EJERCICIO 6 – RUTINA MÍNIMA VIABLE SEMANAL (3–5 PUBLICACIONES):

- Día fuerte de contenido educativo:
- Día de contenido personal o emocional:
- Día de CTA o promoción sutil:
- Día de interacción (preguntas, lives, encuestas):
- Día de descanso o inspiración:

EJERCICIO 7 – MICROHÁBITOS DIGITALES PARA CRECER SIN AGOTARTE:

Marca los que quieres practicar esta semana:

- Revisar métricas solo 2 veces por semana
- Dedicar 30 minutos diarios a creación de contenido
- Programar publicaciones con anticipación
- Responder mensajes en un bloque de tiempo fijo
- Desconectarme digitalmente al menos 1 hora al día

CIERRE DEL WORKBOOK NOTE – TEMA 4

Frase para reflexionar:

“No se trata de hacer más, sino de hacer mejor con lo que tienes. Y hoy, tienes tecnología que trabaja contigo, no en lugar de ti.”

Marca aquí si completaste el tema:

- Probé al menos un prompt con ChatGPT
- Diseñé contenido visual con propósito
- Elegí una herramienta para automatizar
- Organicé una rutina de contenido realista

WORKBOOK NOTE – TEMA 5 MENTALIDAD EMPRENDEDORA Y ESCALAMIENTO

Objetivo: Ver tu rol como un negocio real y sostenible.

1. ¿SE PUEDE VIVIR DE LAS REDES? MODELOS REALES DE INGRESOS DIGITALES

Reflexión inicial:

Vivir de las redes no es una fantasía. Es una posibilidad concreta para quienes crean con intención, se forman continuamente y construyen confianza.

EJERCICIO 1 – INSPÍRATE Y ATERRIZA TU VISIÓN:

¿Qué tipo de vida te gustaría construir gracias a tu trabajo digital?

¿Cuánto ingreso mensual te gustaría generar a mediano plazo como afiliado?

EJERCICIO 2 – EXPLORA TUS FUENTES POTENCIALES DE INGRESO DIGITAL:

(Marca las que te interesan desarrollar)

- Comisiones como afiliado EDUGOO
- Cursos o talleres propios
- Servicios digitales (consultoría, diseño, asesoría)
- Contenido patrocinado / colaboraciones
- Membresías o comunidades de pago
- Otro: _____

2. TU TIEMPO VALE: GESTIÓN, MOTIVACIÓN Y ENFOQUE EN RESULTADOS

Verdad clave:

La libertad no llega por arte de magia. Se construye con disciplina, claridad de metas y foco diario.

EJERCICIO 3 – TU HORARIO EMPRENDEDOR PERSONALIZADO:

Diseña un horario base para tus actividades digitales semanales (incluso si es a medio tiempo):

- Días y horas clave de creación de contenido:
- Días de interacción y comunidad:
- Tiempo dedicado a formación personal:
- Tiempo para promoción y análisis de resultados:

EJERCICIO 4 – RITUALES DE MOTIVACIÓN PERSONAL:

¿Qué actividades te recargan y te reconectan con tu propósito?

3. CÓMO CRECER DE AFILIADO A MICROINFLUENCER O ALIADO ESTRATÉGICO

Visión a futuro:

Ser afiliado es el primer paso. Puedes convertirte en referente educativo, microinfluencer o incluso colaborador directo de EDUGOO.

EJERCICIO 5 – DEFINE TU PRÓXIMA ETAPA COMO CREADOR:

¿Qué tipo de autoridad o presencia deseas construir?

¿Qué necesitas aprender o fortalecer para dar ese salto?

EJERCICIO 6 – PLAN DE POSICIONAMIENTO EVOLUTIVO:

Completa este esquema con base en tus aspiraciones:

Hoy soy afiliado que comparte contenidos sobre:

En 6 meses quiero ser reconocido por:

Para lograrlo, me comprometo a:

4. CASOS DE ÉXITO Y PRÓXIMOS PASOS: TU PLAN DE ACCIÓN CON EDUGOO

Los casos de éxito no son excepciones. Son modelos de lo posible cuando se combina propósito, estrategia y constancia.

EJERCICIO 7 – MI HISTORIA DE ÉXITO EN CONSTRUCCIÓN:

Redacta en presente tu visión a futuro, como si ya estuviera ocurriendo:

“Soy un afiliado de EDUGOO que genera ingresos constantes cada mes compartiendo conocimiento valioso. Mi comunidad confía en mí porque _____. Trabajo desde _____ y he logrado _____. Sigo creciendo porque decidí _____.”

EJERCICIO 8 – MI PLAN DE ACCIÓN PARA EL PRÓXIMO MES:

- Número de contenidos que publicaré:
- Meta de ingresos o ventas:
- Acción clave que me acercará a mi siguiente nivel:

CIERRE DEL WORKBOOK NOTE – TEMA 5

Frase para reflexionar:

“No eres solo un afiliado. Eres un constructor de conocimiento, un puente hacia nuevas oportunidades y el líder de tu propia historia digital.”

Marca aquí si completaste el tema:

- Reconocí que puedo vivir de mis ingresos digitales
- Organicé mi tiempo con intención emprendedora
- Definí una visión de crecimiento a largo plazo
- Escribí mi plan de acción para el siguiente mes