



3

DALE VALOR A TU COMUNIDAD

Construye tu COMUN- UNIDAD TransformatePRO

Estimado Mentor Transfórmate, si estás leyendo esta información, ¡¡es porque has llegado al penúltimo paso de la Ruta del Mentor!! Waaaa te felicitamos por tan merecido logro, producto de un “vencerse a sí mismo” con todo el amor y entrega, puesto por ti, en cada paso del proceso. Te encuentras a punto de publicar tu curso, o ya lo has publicado. Es por eso, seguimos aquí contigo, para que logremos conjuntamente construir tu público objetivo para tu(s) curso(s) en TransformatePRO. Te relacionamos los siguientes TIPS que te puedan ayudar a fortalecer tu posicionamiento tanto como Mentor, como el de tu curso en TransformatePRO. Ten presente que la promoción y difusión de tu curso, en los primeros 66 días es determinante para alcanzar una posición destacada en la plataforma.

T I P 1 : HAZ QUE TU ENTORNO SOCIAL MÁS CERCANO (FAMILIA Y AMIGOS) CONOZCA Y COMPRE TU CURSO



Necesitamos que comiences a visibilizarte dentro de la plataforma, a través del aumento del número de estudiantes que están comprando tu curso y de los comentarios de satisfacción que éstos pueden expresar en relación a la extraordinaria experiencia vivida.

Para lo cual, te sugerimos que alcances inicialmente (en una semana de publicado tu curso) 20 inscripciones pagas con tu código del mentor. (Recuerda que si las personas compran tu curso, accediendo con tu código, recibes el 70% libre, de cada compra realizada. Recuerda motivarlos, a que te dejen sus comentarios.

T I P 2 : COMPARTE TU CURSO EN TUS REDES SOCIALES (FACEBOOK, LINKEDIN, INSTAGRAM, TWITER)

Comparte tu curso con tus amigos y tu propia comunidad de seguidores. No olvides compartirles el código que la plataforma Transfórmate PRO te asignará.

T I P 3 : TE INVITAMOS A SEGUIR DANDO TU MILLA EXTRA EXPANDIRTE A OTROS CANALES Y HACER CRECER TU AUDIENCIA

La meta es lograr captar toda la audiencia que sea posible, y esto solo se logra diversificando e innovando en la promoción de nuestros canales. Te sugerimos seguir dando tu milla extra, y estamos totalmente convencidos, que si has llegado a este punto, es por que estás preparado(a) para nuevos retos. Es así como te incentivamos a:

1. Crear tu propia marca personal, tu página web y comienza a visibilizar tus productos y servicios, entre ellos, tu curso(s) en TRANSFORMATE PRO.



2. Crear un canal de YouTube, con contenido innovador, en donde coloques el tráiler y motives a tus potenciales mentoriados a que se suscriban en tu canal y accedan a la plataforma TRANSFORMATE PRO y compren tu curso.
3. Crear una lista de correo electrónico con tu propio público objetivo, y llega a un público más selectivo, inspíralos, como solo tú lo sabes hacer, y llámalos a la acción: que compren tu curso.

TIP 4 : CONSTRUYE TU COMUNIDAD DE MANERA SOSTENIDA

Uno de los principales retos que enfrentaremos, es la construcción de nuestra propia comunidad de seguidores, a quienes inspiraremos con toda nuestra vocación y pasión. Para lograr esto, se hace necesario, mantener contacto frecuente con nuestros potenciales mentoriados. Entre las estrategias que pondremos a tu disposición dentro de TRANSFORMATE, para lograr este objetivo, se encuentran:

1. Participación como MENTOR PRO en los lives y en los zoom en vivo “T PRO”, que se realizarán todas las semanas en la plataforma TRANSFORMATEPRO, por categorías y temáticas en Transfórmate.
2. Difusión de tus eventos, en las distintas redes de TRANSFORMATE PRO
3. Participación como MENTOR PRO, en los eventos “T EXPRO” de TRANSFORMATE, que se realizarán a nivel local, nacional e internacional, de forma presencial y sostenida.
4. Mantente activo y en contacto con tus estudiantes, a través del foro de preguntas y respuestas de tus cursos.

TIP 5 : ACTIVA Y MANTÉN EL INTERÉS DE TUS ESTUDIANTES EN TU CURSO



Para lograr mantener motivados a tus estudiantes en tu curso, y que a su vez éstos tengan la posibilidad de referir y traer potenciales mentoriados a tu curso, te recomendamos:

- a. Comparte nuevos recursos gratuitos, relacionados con el tema de tu curso que son complementarios a los recursos descargables de tu curso. Esta información podrá ser compartida por el mentor en los Webinars “T PRO”. Los live y zoom en vivo. Compárteles actualizaciones del contenido, sigue manteniendo vivo su interés de completar todas las lecciones de tu curso.
- b. Como mentor podrás hacer parte del RETO “T” TRANSFORMATE, que se realizará los cinco primeros días de cada mes en la plataforma con el fin de que, aumentes el número de tus estudiantes inscritos en cada curso, mediante las siguientes estrategias:
 - RETO “T” DÍA 1: Realiza un en vivo y desafía a tus estudiantes a terminar el curso. Compárteles contenido nuevo gratis o actualización del mismo.
 - RETO “T” DÍA 2: Monta un post en tus redes, que inspire a tus potenciales mentoriados, con información de tendencia en relación a la temática de tu curso en Transfórmate.
 - RETO “T” DÍA 3: Exígete, y crea un nuevo curso en Transfórmate, en alguna de sus modalidades:
 - a. T- Courses: Video curso de 3 horas
 - b. T-Book: Podcast inspirados en libros best sellers o en los libros del mentor (Podcast: 1 hora máximo, Audiolibro: 4 horas Máximo)
 - c. T- Mentoring: Certificaciones que ofrece el mentor en una categoría de Transfórmate, en distintos niveles de complejidad e intensidad:
 - T- Mentoring Básica: 10 Horas
 - T- Mentoring Avanzado: 20 horas



T- MentoringPRO: 40 horas

- d. T-speech: Documentales de 30 minutos, inspirados en la vida y obra de líderes que han transformado la historia.
- RETO “T” DÍA 4: Ten muy en cuenta, que puedes ofrecer tus productos y servicios en el T- Marketplace del Mentor en TransformatePRO
Productos: E-books, productos no perecederos.
Servicios: Consultorías, asesorías, consultas Online.
 - RETO “T” DÍA 5: Mantente muy pendiente a las fechas especiales en TransformatePro cada mes, y ofrece contenido inspiracional y de valor, a tus potenciales mentoriados: San Valentín Day, Día de la madre, del padre, de la mujer, del niño, del hombre, Holly Day, Christmas Day, Black Friday, entre otras.

T I P 6 : FORTALECE TU CREDIBILIDAD EN TRANSFORMATEPRO, LOGRANDO COMENTARIOS DE VALOR

Incentiva a tus estudiantes a que valoren la experiencia vivida en el desarrollo de tu curso. Esto te permitirá rankearte y posicionarte en la plataforma. Cada vez más los potenciales mentoriados, valoran la calidad de los comentarios recibidos en el curso. Comienza con obtener 20 reseñas de tu curso, valorados por tu mercado orgánico más cercano (tu familia, amigos y colegas muy valorados en el área de tu curso).

T I P 7 : CONVIERTETE EN UN MENTOR ACTIVO EN RESPONDER TODOS LOS COMENTARIOS Y RESEÑAS DE TUS MENTORIADOS



Sé muy empático a la hora de responder los comentarios positivos y negativos de tus estudiantes. Desde tu esencia, bríndales la oportunidad de sentirte muy cercano. Aclara sus dudas, pídeles que te expliquen con mayor detalle como se sienten cuando una expectativa no fue cumplida. Sé siempre muy propositivo, ofréceles siempre una solución y siempre actívale en el modo, de encontrar una mejor manera de hacer siempre las cosas.

T I P 8 : NO TE IMAGINAS EL PODER DE UN BUEN COMENTARIO O VALORACIÓN

Cada vez más tus potenciales mentoriados, buscan, revisan e indagan sobre los comentarios y valoraciones, antes de acceder a comprar un curso.

Es por esto, que debes visibilizar y usar a tu favor los comentarios y reseñas positivas de tu curso, en cada uno de tus canales de comunicación (Facebook, Instagram). De igual forma, éstos estarán visibles en la plataforma, y tu curso será valorado con estrellitas, que son visibles en la portada de tu curso.

A su vez, fortalécete con los comentarios negativos, sé muy humildes en aceptarlos como oportunidad de mejora. Soluciona a tiempo, cualquier no conformidad. Mantén actualizados a tus mentoriados y potenciales mentoriados, de todo lo nuevo que incorporas a tu curso en TransformatePRO.

T I P 9 : ESTAR AL DÍA Y MUY ALINEADOS CON LOS INTERESES DE NUESTROS MENTORIADOS



En TransformatePRO, cada día analizamos los patrones de consumo de nuestros potenciales mentoriados, sus hábitos de compra, sus preferencias. Es por esto, que en tiempo real, propendemos por alinear éstos intereses, con cada una de las estrategias de marketing, que diseñamos e implementamos para promocionar, los cursos de nuestros mentores en TransformatePRO. Recuerda que entre más conozcas las expectativas, necesidades y lo que demandan tus potenciales mentoriados; estarás en la capacidad de crear cursos a la medida de sus preferencias.

T I P 10 : COMO SE REALIZA EL MARKETING EN TRANSFORMATEPRO

MOMENTOS PRO EN TRANSFORMATE

Estrategias de Marketing direccionadas teniendo en cuenta fechas especiales, estaciones, temporadas, vacaciones

POSICIONAMIENTO DE TRANSFORMATE EN PÁGINAS DE ALTO TRÁFICO

Se estudian las plataformas más concurridas por los potenciales mentoreados, y se establece un presupuesto para el pago de anuncios de Transfórmate en cada plataforma.

- Facebook
- Instagram
- YouTube
- Google
- Computrabajo
- Jooble
- Entre otros.



TRANSFORMATEPRO, REALIZA EL MARKETING DE TODOS SUS CURSOS, EN TODAS SUS PLATAFORMAS

-Blog TransformatePRO

-Plataforma TransformatePRO

-Listas de correo electrónico

-Plataformas de redes sociales (Facebook TransformatePRO, Instagram TransformatePRO).

ESTRATEGIAS:

- Anunciar el lanzamiento de los cursos, de forma destacable y siguiendo la identidad visual de TransformatePRO.
- Ofrecer descuentos promocionales y códigos de promoción en todas las plataformas, de forma clara y visible.
- Compartir el Tráiler (vídeo promocional) o una vista previa de algunas de las lecciones del curso, que atraigan el interés de los potenciales mentores.
- Atraer la atención de los potenciales mentoreados, compartiendo contenido de interés, relacionado con el curso (blog, reseñas Facebook, Instagram). Aprovechar estos espacios y compartir el link que redirecciona a la compra del curso en la plataforma TransformatePRO.
- Elaborar listas de correo de potenciales mentoreados, enviarles contenido de interés de forma sostenida y llamarlos a la acción: a suscribirse en tu lista de correo para recibir promociones de Transformate Pro; e invítalos a “Comprar tu curso en TransformatePro”.

TIP 11 : BENEFÍCIATE DEL T-MARKETPLACE DEL MENTOR

Posiciónate en el T-Market Place del Mentor, promocionado tus e-books (libros electrónicos), Recetarios, Retos, Rutinas, SuperFoods (no perecederas), consultas, asesorías y consultorías online.



Asegúrate que al promocionar tus productos y servicios en el T-Marketplace del Mentor; aproveches la oportunidad para redireccionar a los potenciales mentoreados a tus cursos en TransformatePro.

RECOMENDACIONES EN LA PROMOCIÓN DE TUS E-BOOKS:

Si tu E-book está relacionado con tu curso en TransformatePRO, es una gran oportunidad para que logres visibilizarlos a ambos:

- a. Promociona tu curso en las primeras páginas del libro electrónico, como por ejemplo en el prólogo. Asegúrate de que esas primeras páginas son visibles en la vista previa del libro en el T-MarketPlace del Mentor.
- b. Utiliza palabras clave estratégicas para mejorar el ranking de tu libro electrónico en la categoría correspondiente.

TIP 12: SÉ UN MENTOR EN LOS EVENTOS T EXPRO DE TU CIUDAD

Conoce y comparte personalmente tu transformación con tus mentoreados y potenciales mentoreados. Sé uno de los mentores “Dorados” de las giras TUEXPRO, que se realizará TransformatePro a nivel nacional e internacional.

COMO APROVECHAR UN EVENTO TU EXPRO:

- Cada evento TUEXPRO, Tendrá el escenario propicio para que puedas realizar una conferencia central y/o participar en cada uno de los paneles a realizarse paralelamente por categoría en TransformatePRO.
- Cada categoría en TransformatePRO, será presentada en un stand, en donde tendrás la oportunidad de darte a conocer, repartir tus tarjetas de presentación, flyers promocional e información relevante sobre tu curso y tu código de Mentor.
- Durante el evento, podrás presentar tu tráiler y realizar un breve speech de tu curso. Aprovecha cada momento de TUEXPRO, motiva y llama a la acción a tus potenciales mentoreados.



- Ofrece tarjetas de regalo con descuento por compra del curso, acceso a la Membresía Tu PRO o pack de cursos promocionales, que serán expuestos en los eventos TUEXPRO.

T I P 13 : CUPONES DE DESCUENTO POR TEMPORADA

- TransformatePro, ofrecerá un cupón de descuento promocional, dependiendo las temporadas del año y fechas especiales.
Se podrán presentar tres tipos de descuentos dependiendo su caducidad:
 1. **Cupón de descuento TransformatePro Express: Dura 10 días**
 2. **Cupón de descuento Transfórmate TPRO: Dura 30 días**
 3. **Cupón de descuento Transfórmate GoldPRO: Permanente**

TENER ENCUENTA LAS SIGUIENTES CONSIDERACIONES:

- En cada uno de los canales a usar para comunicar el tipo de descuento y motivar a los estudiantes a que accedan, no olvidar informar la fecha límite del descuento.
- Asegúrate de comunicar los tipos de descuentos en cada uno de los canales posibles:
 - a. Correo electrónico
 - b. Redes sociales.
 - c. Marketing de contenidos (Tráilers, videos cortos en YouTube o en tu blog)

T I P 14: OFRECE UN CURSO GRATUITO: T- SUPER CLASS

En la medida de tus posibilidades, podrás ofrecer un curso gratuito, a un número ilimitado de potenciales mentoriados, durante un periodo de tiempo o de forma indefinida. Esta estrategia es de vital importancia a la hora de posicionarte en una categoría o tema específico en la plataforma TransformatePRO.



T I P 15 : SÉ MUY CLARO EN COMUNICAR A TUS POTENCIALES MENTORIADOS:

- a. Cómo tu curso, soluciona algún tipo de problema o expectativa en particular.
- b. Expón claramente los beneficios de tu curso y a quien va dirigido
- c. Indícales, como pueden acceder a tu curso (compárteles el enlace de referencia de tu curso, para que pueda ser redirigido a la plataforma TransformatePRO)
- d. Si el curso está en descuento por temporada, utiliza esta oportunidad como una estrategia de atracción y gancho.

Finalmente, quisiéramos finalizar este paso de la RUTA DEL MENTOR, con las siguientes consideraciones de interés de nuestros mentores; las cuales están consignadas en los lineamientos iniciales de TRANSFORMATEPRO, que todos conocieron antes de iniciar su proceso en Transfórmate.

T I P 16 : CURSO PRO DEL MES:

Cada mes se destacará en el home y en el banner superior de la sesión T-Course, el curso que ha tenido en un mes de 50 a 100 ventas. Esto como incentivo al esfuerzo y compromiso evidenciado por el mentor en el posicionamiento de su curso.

T I P 17 : CÓMO FUNCIONA EL REPARTO DE INGRESOS EN TRANSFORMATE A LOS MENTORES

Todo mentor en Transfórmate tiene la posibilidad de obtener los siguientes ingresos residuales:



- a. **Venta orgánica MENTOR TRANSFORMATEPRO:** Cuando un Potencial mentoreados compra tu curso, usando tu código del mentor, tu recibes el 70 % libre, de cada curso vendido.
- b. **Venta orgánica TRANSFORMATEPRO:** Cuando Transfórmate atrae potenciales mentoreados a tu curso, tu obtienes el 40 % libre, de cada curso vendido.
- c. **Marketing TRANSFORMATEPRO:** Con el fin de ampliar el alcance y la cobertura de tus potenciales mentoreados, tienes la opción de acceder a alguno de los programas de Marketing de TRANSFORMATE PRO (Por ejemplo, invirtiendo un 25% del valor del curso, en MarketingPRO). En este caso, tu obtienes el 25 % libre, de cada curso vendido. Esta es una estrategia de volumen y de economía de escala, que le permitirá a tu curso mayor visibilidad y posicionamiento. Recuerda que Transfórmate Mercadea toda la plataforma de cursos sin distinción alguna. Esta estrategia de MarketingPRO, te permite focalizar el marketing de tu curso (visible en los destacados de la semana, en las distintas redes de Transfórmate y en los sitios de sus aliados Facebook, Instagram y Google).
- d. **¿Cómo opera el Marketing TRANSFORMATEPRO?**

Si eliges pertenecer a esta estrategia, Transfórmate invertirá (25% del valor del curso) en promocionar tu curso a los potenciales mentoreados, a través de sus promociones de marketing (descuentos a mentoreados actuales de Transformatepro, afiliados con membresía “T” y el público de las redes sociales mediante anuncios de pago). Puedes dejar de usar las promociones de Marketing TransformatePRO en cualquier momento para promover por tu cuenta el tráfico a tu curso y quedarte con el 70 % o el 40% de los ingresos, como mencionamos anteriormente.



- e. **Plan MENTORES Referidos PRO:** Con el fin de atraer a lo mejor de lo mejor en Transfórmate, se encuentra el plan de mentores referidos PRO. Tu siendo mentor en Transfórmate, podrás referir a potenciales mentores, para que sean mentores en TRANSFORMATEPRO. Sólo por referir mentores pro, y si efectivamente logran ser parte de la plataforma TRANSFORMATEPRO, **recibirás el 10% de la venta de los cursos de este mentor, durante un año.**

T I P 18 : CÓMO FUNCIONA EL REPARTO DE INGRESOS EN TRANSFORMATE A LOS MENTORES

¿Cómo es el proceso de pago en TransformatePRO?

TransformatePRO, paga los ingresos por cada curso vendido a los mentores, a través de una Tarjeta prepago Bancolombia, para mentores residentes en Colombia, y por Paypal a Mentores en el exterior. Los pagos se entregan con corte trimestral.

YA ESTAMOS LISTOS PARA TRANSFORMAR UNA HUMANIDAD CON NUESTRA MEJOR VERSIÓN DE SER.

YA HACES PARTE DE LA COMUNIDAD DE TRANSFORMADORES MÁS GRANDE DE IBEROAMÉRICA.

¡FELICIDADES MENTORES TRANSFORMATEPRO!