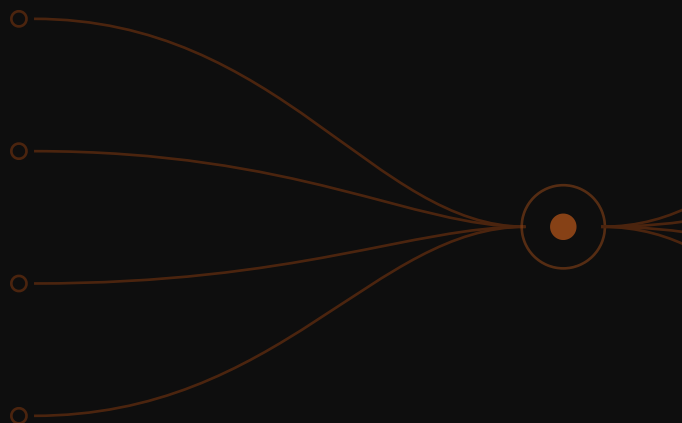


KIT DE CREADOR

Cómo enchufar el programa de afiliados a lo que ya haces: tu servicio, tu producto o tu contenido.



50%

recurrente, el máximo de la plataforma

Cada mes

mientras esa persona siga suscrita

Con 2

tu suscripción deja de costarte

SACA TU ENLACE

Dos minutos, y es lo único que no puedes saltarte.

-
- 01** **Entra en Skool desde el navegador**
No desde la aplicación del móvil.
 - 02** **Menú de tu perfil, apartado Affiliates**
Arriba a la derecha, pulsando tu foto.
 - 03** **Coge el del SIM Club**
Ahí verás varios enlaces distintos.
-

Aquí se equivoca todo el mundo. El primero que aparece suele ser el de la plataforma Skool, que sirve para que alguien monte su propia comunidad por 99 \$ al mes. Si repartes ese, tu gente entra al Club y tú no cobras nada. El que necesitas lleva el nombre de la comunidad.

Tu perfil

Dedícale cinco minutos: foto donde se te reconozca y una línea que diga qué haces en concreto. La gente que entra por ti te va a buscar dentro.

Acorta tu enlace

Con Dub.co o Bitly puedes convertirlo en algo corto con tu nombre, y de paso saber de dónde vienen los clics. Un enlace corto se comparte más veces que uno largo con parámetros.

CÓMO FUNCIONA

Tu comisión	El 50% de la suscripción . Es el máximo que permite Skool: no hay tramos, ni niveles, ni letra pequeña.
Lo que cobras	4,50 € al mes por cada referido , todos los meses, mientras esa persona siga suscrita.
Con dos	Tu propia suscripción deja de costarte.
Sin techo	Se acumula. Diez referidos son 45 € al mes sin volver a hacer nada.

La letra pequeña

LOS 14 DÍAS DE LA COOKIE

Cuando alguien pincha tu enlace, su navegador guarda una marca durante 14 días. Si se apunta dentro de ese plazo, cobras tú. Si tarda más, o si se apunta desde otro móvil o desde otro navegador, esa marca ya no está. Gana el último enlace que pincharon, no el primero.

CUÁNDO COBRAS

Cada comisión queda 14 días en pendiente por si hay reembolso, y después la mandas a tu cuenta bancaria desde el propio Skool. Mindshft no toca tu dinero en ningún momento.

LA ÚNICA CONDICIÓN

Tienes que estar suscrito al Club en el momento en que entra tu referido. Si te das de baja, dejas de generar comisiones nuevas.

Lo único que hay que entender. No vendes el Club. Vendes lo que la persona quiere conseguir, y el Club es el cómo. Si tu mensaje empieza hablando de una comunidad de 9 €, ya lo has perdido.

LO QUE NO SE HACE

- **No te refieras a ti mismo.** Skool lo bloquea igualmente.
- **No prometas resultados en nombre de Mindshft.** Cuenta lo tuyo, no inventes lo de otros.
- **No uses cifras de otros programas de Skool.** Las que circulan por ahí son de referir la plataforma, que es otra cosa.
- **No pujes por nuestra marca en anuncios.** Ni Mindshft, ni SIM Club, ni SIM Academy, ni Lamin.

Sobre publicidad de pago

Si nunca has puesto un anuncio, sáltate esto.

Si sabes montar campañas, ya has pensado lo obvio: pujar por la marca de quien te paga comisión es la jugada con mejor retorno que existe. Tráfico caliente, intención máxima, conversión altísima.

Y también es la que nos come vivos. Nos estarías cobrando por gente que ya venía, y de paso subiendo lo que nos cuesta comprarla. Pagamos dos veces por la misma persona.

Lo que sí puedes: anunciar lo tuyo. Tu contenido, tu proyecto, tu marca, y que el enlace viva ahí dentro. Avísanos antes en el canal y ya está.

Lo revisamos cada mes. No por desconfianza, sino porque tú harías lo mismo.

Dónde sí

Somos más abiertos que la mayoría de programas: puedes recomendar en foros, comunidades, directorios de códigos, tus redes y conversaciones privadas. Respetando las normas de cada sitio. **Lo único que no permitimos es el spam masivo**, porque quien recibe el mismo enlace tres veces sin pedirlo no se enfada contigo: se enfada con la marca que da valor a tu enlace.

TU ESTRATEGIA DE AFILIADOS

Aquí se acaba lo común. Tres situaciones distintas con estrategias distintas: lee la tuya y salta las otras dos.

RUTA 01

Servicios

Vendes tu trabajo a otros. Freelance, agencia, edición, redes, diseño.

RUTA 02

Producto

Vendes algo tuyo. Un curso, plantillas, una mentoría, una suscripción.

RUTA 03

Audiencia

Publicas contenido, aunque sea poco y aunque estés empezando.

NINGUNA

Todavía no tienes nada en marcha

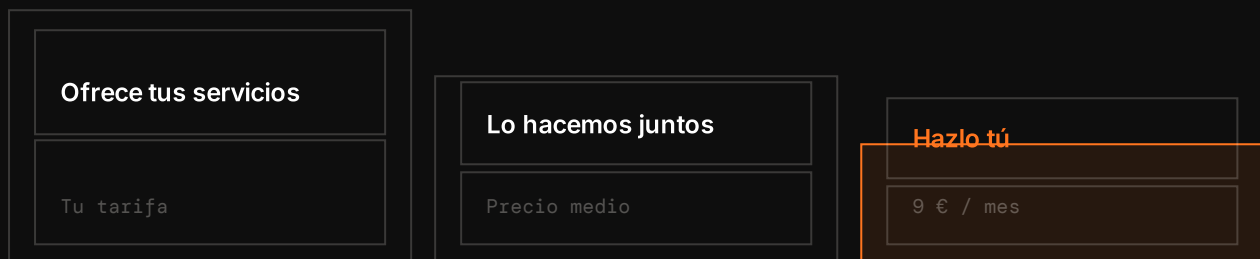
El que te sirve es el Kit de Recomendador. No hace falta publicar nada.

Lo que tienen en común

En las tres el planteamiento es el mismo: **no cambias lo que haces, le añades una rama**. El contenido sigue siendo tuyo y sobre lo tuyo. Nosotros aparecemos al final, como respuesta a la pregunta que ya te hacen.

SERVICIOS: AMPLÍA TU OFERTA POR ABAJO

Hoy tienes una sola cosa que vender y un solo precio. Quien no puede pagarlo se va y no vuelve. Una escalera de oferta es tener algo para cada bolsillo, sin bajarte los precios.



PELDAÑO ALTO

Ofrece tus servicios

Lo que ya haces. Tú lo produces todo y el cliente paga por no tener que aprender nada.

PELDAÑO MEDIO

Lo hacemos juntos

Ni se lo haces ni lo dejas solo. Le enseñas a montarlo mientras lo monta. Cobras por tu criterio, no por tus horas de producción. Es el que casi nadie tiene y el que más margen deja.

PELDAÑO BAJO

Hazlo tú

El Club. Para el que no puede pagarte todavía. Tú no haces nada y cobras 4,50 € al mes mientras siga dentro.

Y DE PASO

Filtrar clientes

El que pasa un mes en el Club y vuelve a ti, vuelve sabiendo lo que cuesta hacerlo bien. Regatea menos.

El error que hay que evitar. Posicionarlo como tu versión barata. En cuanto suena a "yo, pero por menos", devalúas tu servicio y no vendes ninguna de las dos cosas. Son cosas distintas para momentos distintos.

DÓNDE PONERLO

El sitio con más conversión: el que no puede pagarte

Cada mes hay gente que te escribe interesada, le pasas precio y desaparece. Hoy eso vale cero euros.

Pero esa persona **no ha dejado de tener el problema**. Solo no puede pagarte a ti. Sigue queriendo resolverlo, y si le das una salida en ese momento, te lo agradece. No estás vendiendo: estás resolviendo con lo que tienes a mano.

Por eso conviértete tanto. Llega justo cuando la necesidad está caliente, viene de alguien en quien ya confía, y no le pides nada que no pueda pagar.

Los otros seis sitios

- 01 **La propuesta rechazada.** Tres o cuatro días después, sin rencor.
- 02 **El cliente que quiere internalizar.** Antes era perderlo. Ahora es formar a su equipo y cobrar por cada persona.
- 03 **Un apartado en tu web o en tu Linktree.** Junto a tus servicios, una línea de "aprende a hacerlo tú".
- 04 **La firma de tu email.** Se escribe una vez y trabaja durante años.
- 05 **El entregable.** En cada proyecto, un apartado de con qué está hecho.
- 06 **"¿Cómo lo haces?"** Sigue respondiendo gratis, pero termina con el enlace.

Y una parte de tu contenido

Aunque vendas servicios, seguramente publicas algo. Dedica **tres de cada diez piezas** a enseñar el proceso: "cómo lo hago", "aprende a hacerlo tú", el error que cometiste. Ese contenido te trae clientes por un lado y referidos por otro, con el mismo esfuerzo.

PRODUCTO: DEL PAGO ÚNICO AL RECURRENTE

Vender un producto suelto tiene un problema: cada mes empiezas de cero. Cobras una vez, entregas, y el mes que viene toca volver a buscar compradores nuevos.

Eso es **ingreso puntual**. Lo contrario es el **ingreso recurrente**: dinero que entra todos los meses sin volver a vender.

Un cliente que te compra una vez vale lo que pagó. Uno que se queda vale eso cada mes.

Aquí es donde encaja esto. Añades una rama de formación continua a lo que ya vendes: tu comprador termina tu producto, quiere seguir, y en vez de perderlo entra en el Club. Cobras 4,50 € al mes por él mientras siga dentro, sin producir nada ni dar soporte.

CONCEPTO

Producto de entrada

Algo barato que sirve para que alguien te compre por primera vez. Cuesta mucho menos convencer a quien ya te ha pagado una vez, aunque sean 9 €.

CONCEPTO

Producto complementario

Va al lado de lo tuyo, no en su lugar. Si vendes copywriting, la parte de vídeo con IA no te quita ventas: te hace más útil.

CONCEPTO

Escalera de oferta

Tener algo para cada momento del cliente: gratis, barato, tu producto y acompañamiento. El Club te cubre el escalón barato sin fabricarlo.

LA REGLA

No te canibalices

El Club solo va donde tu oferta no llega. 4,50 € al mes no compensa cargarte una venta de 300 €.

Y una opción distinta: si estás cansado de fabricar producto y dar soporte, puedes **dejar de vender lo tuyo y montar el proyecto sobre el contenido**. Sin entregas, sin devoluciones y sin atención al cliente.

DÓNDE PONERLO

La regla antes que nada

El Club **solo va donde tu oferta no llega**. Si lo pones donde compite con lo tuyo, cambias una venta de 300 € por 4,50 € al mes. No sale.

Los cinco sitios donde no compite

- 01 **El correo del día 14.** Tu comprador ya ha recibido lo suyo y está contento. Es su momento de máxima confianza y la pregunta que tiene es "¿y ahora qué?". Nunca en el correo de entrega: acabas de cobrar y ya estarías vendiendo otra cosa.

- 02 **Los que descargan tu regalo y no compran.** Ese grupo hoy vale cero. No pueden pagar lo tuyo, pero 9 € sí.

- 03 **La última lección de tu curso.** El clásico "recursos recomendados", donde llevas años dejando enlaces que no te pagan nada.

- 04 **Un apartado en tu web o en tu Linktree.** Como recurso, no como oferta.

- 05 **Tu comunidad de clientes,** si la tienes. Ahí funciona como recomendación entre iguales.

La secuencia post-compra

Tres correos. El orden importa más que el texto.

- Día 0 Entrega. Solo lo suyo, ni un enlace más. Esto no se toca.

- Día 7 Preguntas cómo va. Sin enlaces. Existe para que se abra el siguiente.

- Día 14 Lo siguiente. Aquí va el Club, con contexto y una sola línea.

AUDIENCIA: MONETIZA A TU PÚBLICO

Publicas, te ven, te preguntan y ahí se acaba. Eso son números que no van a ninguna parte.

No hace falta que montes un producto ni que vendas nada tuyo. Basta con que **tu contenido apunte a algún sitio**. Recomendas algo que ya existe, que ya usas y que ya te funciona.

Si ya estás subiendo cosas, que al menos lleven a algo. Esto vale igual si llevas dos años publicando que si estás subiendo tus primeras prácticas. De hecho, para el que empieza es la vía más rápida de cobrar por primera vez: no tienes que tener proyecto, ni marca, ni producto.

El reparto seis, tres, uno

De cada diez piezas que publiques:



6 tu contenido de siempre

3 cómo lo hago · aquí va el enlace

1 resultado puro

Si el enlace aparece en todo, dejas de ser alguien que enseña y pasas a ser alguien que vende. Tres de cada diez es el punto donde nadie se molesta.

Los cuatro formatos que funcionan

Detrás Cómo lo hiciste, no el resultado. La gente se proyecta en el proceso.

Resultado Sin explicación. Mucho alcance, poca conversión. Sirve para que te descubran.

El error Lo que hiciste mal durante semanas. El que más confianza genera y el que menos se usa.

La repetida Lo que te preguntan cada semana, respondido en público y entero.

DÓNDE PONERLO

En tu propio contenido

Esta es la principal y la que casi nadie usa bien. Cada pieza tuya debería terminar en algo: una llamada a la acción. Publicar sin ella es regalar la atención que te ha costado conseguir.

No hace falta que sea agresiva. Basta con una línea al final: "si quieres el proceso entero, te lo dejo abajo". Quien esté interesado va, y quien no, ni se entera.

- 01 **El cierre de tus piezas.** Una línea al final de las tres de cada diez que toquen. Es tu principal fuente.

- 02 **Las stories.** El formato con más conversión que existe, porque ahí te habla gente que ya te sigue. Enseña lo que estás haciendo y pregunta si quieren saber cómo.

- 03 **La bio.** Lo único que trabaja mientras duermes. Si solo haces una cosa de este kit, haz esta.

- 04 **El comentario fijado,** en las piezas que funcionen. No en todas.

- 05 **La descripción,** en YouTube y TikTok largo.

- 06 **El directo,** si alguna vez haces. Enseñar el proceso en vivo es lo que más convierte de todo.

PLANTILLAS DE CONVERSACIÓN

Si veinte personas mandan lo mismo, deja de funcionar para las veinte.

SERVICIOS · EL QUE NO PUEDE PAGARTE

Te entiendo, y prefiero decírtelo claro: con ese presupuesto no te lo puedo hacer bien.

Si te sirve, lo que yo uso para producir esto lo enseñan en una comunidad por 9 € al mes. En un mes tienes criterio para hacerlo tú o para saber a quién contratar sin que te la cuelen: [\[tu enlace\]](#)

Y si en unos meses la cosa cambia, aquí sigo.

SERVICIOS · PROPUESTA RECHAZADA, A LOS TRES DÍAS

Sin problema, gracias por decírmelo.

Te dejo una cosa por si te vale: si lo vais a llevar internamente, esto es donde yo aprendí a producirlo. 9 € al mes y os ahorra bastantes pruebas: [\[tu enlace\]](#)

SERVICIOS · CLIENTE QUE QUIERE INTERNALIZAR

Me parece bien, y te lo digo sin problema: si lo vais a llevar en casa, mejor que lo hagáis bien desde el principio.

Yo produzco esto con lo que enseñan aquí. Son 9 € al mes por persona y en un mes tu equipo tiene criterio: [\[tu enlace\]](#)

Si en algún momento queréis que revise lo que estáis sacando, me decís.

CUALQUIER RUTA · TE PREGUNTAN CÓMO LO APRENDISTE

Yo lo aprendí aquí, te dejo el enlace y ahí lo explican mejor que yo: [\[tu enlace\]](#)

Si te lías con algo, dime y te oriento.

PLANTILLAS DE EMAIL

PRODUCTO · CORREO DEL DÍA 7, SIN ENLACE

Hola [nombre],

Una semana desde que entraste. ¿Has podido empezar?

Si te has atascado en algo, respóndeme y te echo una mano. Leo todos los correos.

PRODUCTO · CORREO DEL DÍA 14, EL QUE CONVIERTE

Hola [nombre],

Te escribo por algo que me preguntan mucho los que ya han terminado [tu producto]: qué viene después.

Yo estoy en una comunidad donde se trabaja esto a diario. 9 € al mes y es de donde saco la mitad de lo que luego aplico en lo mío: [tu enlace]

Es enlace de afiliado, lo digo por si acaso.

PRODUCTO · BLOQUE DE RECURSOS RECOMENDADOS

Dónde seguir

Si quieres profundizar en la parte de IA, yo estoy en una comunidad donde se prueba todo lo que va saliendo. Son 9 € al mes y es de donde sale buena parte de lo que has visto aquí: [tu enlace]

Enlace de afiliado, aviso.

SERVICIOS · FIRMA DE EMAIL Y APARTADO DE WEB

Produzco vídeo con IA para marcas. Si quieres aprender a hacerlo tú: [tu enlace]

PLANTILLAS DE CONTENIDO

AUDIENCIA · CIERRE PARA TUS PIEZAS

Si quieres el proceso entero, te dejo abajo dónde lo aprendí yo.

[tu enlace]

AUDIENCIA · DETRÁS DE CÁMARAS

Este vídeo son 40 segundos y me ha llevado 12 minutos.

Guion en Claude, avatar generado, montaje en el móvil.

Lo raro no es que se pueda. Lo raro es la poca gente que lo está haciendo.

Si quieres el proceso entero: [tu enlace]

AUDIENCIA · EL ERROR QUE COMETISTE

Estuve tres semanas haciendo esto mal.

Escribía los guiones como se escribe, no como se habla. Por eso mis avatares sonaban a locución de aeropuerto.

Lo arreglé con una sola cosa: frases cortas y alguna repetición, como hablas de verdad.

Si quieres saltarte esas tres semanas: [tu enlace]

AUDIENCIA · STORY CON PREGUNTA ABIERTA

Llevo un rato con esto y ha quedado mejor de lo que esperaba.

¿Os enseño cómo lo hago?

(y en la respuesta a quien conteste) Te dejo dónde lo aprendí, es lo que uso yo: [tu enlace]

GUIÓN Y GANCHOS

GUIÓN DE VÍDEO CON AVATAR · 30 SEGUNDOS

Este vídeo no lo he grabado yo. Ni estudio, ni cámara, ni salir yo.

Doce minutos desde el móvil. Y esto hace dos años costaba ochocientos euros.

Si tienes un negocio y sigues pagando por cada vídeo, te estás gastando dinero en algo que ya no cuesta eso.

Abajo te dejo dónde aprendí a hacerlo.

Diez ganchos para las primeras líneas

- 01 Este vídeo lo he hecho en 12 minutos y no he grabado nada.
- 02 Lo que más me sorprendió al empezar no fue la calidad. Fue el precio.
- 03 Llevo [X] meses con esto y hay tres cosas que hubiera querido saber el primer día.
- 04 Nadie va a notar que este vídeo no es real. Te enseño por qué.
- 05 Estuve semanas haciendo esto mal y era un error de una línea.
- 06 Me preguntan esto cada semana, así que lo respondo aquí de una vez.
- 07 Antes esto costaba 800 € y una productora. Ahora son 12 minutos.
- 08 Si tienes un negocio y sigues pagando por cada vídeo, mira esto.
- 09 La diferencia entre un avatar que canta y uno que no está en el guión.
- 10 No hace falta que salgas en cámara. Nunca más.

TU PRIMER MES

SI VENDES SERVICIOS

Hoy Enlace en la firma de email y perfil de Skool completo.

Semana 1 Monta tu escalera y publícala en tu web.

Semana 2 Escribe a los que perdiste por precio en los últimos tres meses.

Semana 3 Dos piezas de "cómo lo hago".

Semana 4 Guarda la respuesta como atajo en el móvil. Que salga sola.

SI VENDES PRODUCTO

Hoy Enlace guardado y perfil de Skool completo.

Semana 1 Monta el correo del día 14.

Semana 2 Añádelo a la página de gracias de tu regalo.

Semana 3 Recursos en la última lección y un apartado en tu Linktree.

Semana 4 Mira qué colocación ha traído gente y refuerza esa.

SI TIENES AUDIENCIA

Hoy Enlace en la bio y perfil de Skool completo. Quince minutos.

Semana 1 Tres piezas. Una con enlace en el comentario fijado.

Semana 2 Tres piezas y una story preguntando.

Semana 3 La pregunta que más te repiten, respondida entera.

Semana 4 Mira qué formato te ha traído gente y repítelo.

TUS TRES GPTS

Hechos para esto. Ábrelos si tienes ChatGPT de pago, o copia su prompt desde la web del kit y pégalo en Claude, Gemini o el ChatGPT gratuito: funciona igual.

CONTENIDO

Guionista de Afiliado

Le cuentas a qué te dedicas, dónde publicas y qué has hecho esta semana. Te devuelve tres guiones en tres formatos distintos, y solo uno menciona el enlace. Úsalo cada domingo para dejar la semana preparada.

OFERTA

Arquitecto de Rama

Le dices qué vendes y a qué precio. Te monta la escalera de tres peldaños con el texto ya escrito, te dice dónde colocar el Club en tu caso y te avisa si te canibaliza lo tuyo. Úsalo una vez, al principio.

INVESTIGACIÓN

Traductor de Audiencia

Le pegas comentarios y mensajes reales de tu gente. Te devuelve las frases literales que se repiten, tres ángulos de contenido con sus palabras, y lo que en realidad no les preocupa. Úsalo cuando no sepas de qué publicar.

Los enlaces a los tres están en la página del kit, dentro del Club. También encontrarás allí la calculadora de ingresos y las plantillas para copiar con un solo clic.

ESCUELA RÁPIDA DE MARKETING

Seis conceptos. Con estos entiendes el 90% de lo que pasa en cualquier programa de afiliados, no solo en este.

01

Tasa de conversión

De cada cien personas que ven algo, cuántas hacen lo que querías. Nunca son cien. En este sector, de cada trece que pinchan tu enlace suele entrar una. Si llevas cuatro clics y nadie dentro, no ha fallado nada; llevas un tercio del camino. La mayoría abandona en la segunda semana por no saber esto.

02

Llamada a la acción

La frase con la que le dices a alguien qué hacer después. Sin ella, la gente ve tu contenido, le gusta y se va. Publicar sin llamada a la acción es regalar atención.

03

Embudo

El camino desde que alguien te descubre hasta que compra. Se llama embudo porque se estrecha: mucha gente entra, poca llega al final. El tuyo aquí tiene tres pasos: te ven, pinchan, entran.

04

Ingreso recurrente

Dinero que entra todos los meses sin volver a vender. Un referido tuyo no es una venta: es una venta que se repite mientras esa persona siga dentro.

05

Escalera de oferta

Tener algo para cada bolsillo sin bajar tus precios. Arriba lo caro, abajo lo barato. El de abajo recoge a quien se te escapaba y muchas veces acaba subiendo.

06

Atribución

Cómo se decide quién se lleva el mérito de una venta. Aquí gana el último enlace que pinchó esa persona, y solo durante 14 días. Por eso importa recordarlo cerca del momento en que deciden.

CADA DOMINGO

QUÉ MIRAR EN TU PANEL

Una vez a la semana. Mirarlo diez veces al día no trae referidos y te desgasta.

Nadie pincha El enlace no se ve. Súbelo de sitio: de la descripción a la bio, del pie al comentario fijado.

Pinchan y no entran Estás hablando de la herramienta antes que del problema. Dale la vuelta.

Pinchan y entran Funciona. Repite ese formato aunque a ti te aburra.

Se van en 30 días Prometiste de más. Baja el tono: cuenta qué es, no qué milagro es.

Lo que desbloqueas

Sin ranking y sin competir con nadie. Cada uno avanza por lo suyo.

1

REFERIDO

Sales en el cierre del sprint. Cada sprint hacemos repaso en la comunidad y ahí aparecen los que han conseguido su primero.

2

REFERIDOS

Tu suscripción deja de costarte. A partir de aquí, todo lo que entre es tuyo.

6

REFERIDOS

Contamos tu caso en la comunidad, con tu nombre y tu enlace.

12

REFERIDOS

Revisión 1:1 de tu embudo. Miramos juntos por dónde se te escapa la gente y qué tocar primero.

25

REFERIDOS

Crédito fuerte en SIM Academy y prioridad en todo lo que abramos después.

COMITÉ SIM AFFILIATES

Grupo privado de afiliados y estrategias, con acceso por solicitud. Para quien no quiere solo tener un enlace, sino montar algo de verdad.

Qué te llevas

- El programa de afiliados de **SIM Academy**, con un ticket mucho más alto y una comisión mayor. Y formas parte de la estrategia en cada lanzamiento.
- **Foro privado** donde se habla de estrategia y de proyectos enfocados en IA.
- **Contenido extra de marketing** que no está en el aula ni en los kits abiertos.
- **Soporte y control:** revisamos cómo va lo tuyo y qué corregir. No es mentoría diaria, es seguimiento.
- **Acceso anticipado** a contenido y novedades, para que puedas planificar lo tuyo.
- **Recursos avanzados:** GPTs que no salen fuera y materiales mantenidos entre todos.

Cómo se entra

No se entra apuntándose. **Se entra presentando una propuesta:** qué vas a hacer exactamente, dónde y cómo encaja con lo tuyo. Nosotros la leemos y decidimos.

No valoramos a la persona ni tu nivel. Solo queremos ver que tienes una idea en la cabeza y que la puedes llevar a cabo. No buscamos volumen: si el Comité son seis personas y esas seis trabajan en serio, es exactamente lo que queríamos.

Y si no entras, no pierdes nada. Sigues teniendo tu enlace con la misma comisión, los tres kits, las recompensas y la formación. A efectos prácticos, el que no entra afilia exactamente igual que el que sí.

PARA TERMINAR

EMPIEZA POR EL PRIMERO

Nadie llega a veinticinco sin haber conseguido uno. Y para el primero no hace falta que tengas audiencia, ni producto, ni una estrategia montada. Hace falta que lo que ya haces lleve a algún sitio.

Saca tu enlace, colócalo donde te toque según tu ruta y deja que trabaje. El resto se aprende sobre la marcha.

Un número para no desesperarte. Hacen falta unos 13 clics para que entre un referido. Cuatro clics sin nadie dentro no es un fallo: es un tercio del camino.