

DOCUMENTACIÓN INTERNA · CLAUDE SKILLS

community-analyzer: *la skill que diagnostica, valida, audita y proyecta comunidades online de pago*

Cómo activarla, los cuatro modos de operación, el workflow completo, los cinco frameworks de evaluación y las convenciones de entrega que produce la skill.

TIPO	UBICACIÓN	VERSIÓN
Claude Skill	/mnt/skills/user/community-analyzer	Abril 2026

SkillsHub MCP

skillshubmcp.com

PREPARADO POR

CostaCX Consulting

Índice.

LO QUE VAS A ENCONTRAR EN ESTA GUÍA

- 01 Qué es la skill y para qué sirve**
Alcance, problema que resuelve, qué entrega

- 02 Cuándo activarla (y cuándo no)**
Triggers de activación y skills vecinas

- 03 Los cuatro modos de operación**
Web existente · Idea nueva · Vídeo · Sector

- 04 Workflow completo en 7 pasos**
De la activación a la entrega del PDF

- 05 Los cinco frameworks que aplica siempre**
Scoring · Mapa · Funnel · Financiero · Riesgo

- 06 Secciones obligatorias en todos los modos**
Guiones, automatizaciones, bots y prospección

- 07 Sistema de citas y referencias**
Cómo se firma cada afirmación con fuente

- 08 Estructura de archivos de la skill**
Scripts, templates, referencias, assets

- 09 Entrega: anatomía del PDF generado**
Portada, secciones, referencias, cierre

- 10 Cómo pedirla en Claude: prompts plantilla**
Ejemplos por modo con resultado esperado

11 Buenas prácticas y criterios de calidad

Checklist antes de entregar al cliente

12 Resolución de problemas comunes

Errores de validación, PDF vacío, citas rotas

★ Cierre y notas de mantenimiento

01 · QUÉ ES

La skill que convierte una intuición en un informe firmable

community-analyzer es una skill de Claude diseñada específicamente para el análisis estratégico de **comunidades online de pago en mercado hispano** (España y Latam). Cada ejecución termina en un PDF editorial premium, firmado por CostaCX o Aulatina, listo para usar internamente, presentar a un cliente o pitchar a un socio.

No es un generador de contenido genérico: es un **sistema de diagnóstico estructurado** con cuatro modos de operación, cinco frameworks de evaluación obligatorios y una plantilla editorial con citas bibliográficas verificables. La skill impone la investigación previa — cada cifra lleva fuente — y produce un documento que se diferencia visualmente de cualquier salida de chat.

Qué problema resuelve

En la práctica de consultoría de CostaCX aparecen recurrentemente cuatro preguntas: *¿merece la pena convertir esta web en comunidad?*, *¿tiene futuro esta idea de comunidad que me rumia el cliente?*, *¿por qué este vídeo no convierte?* y *¿cómo está el mercado en mi sector?*. Responderlas bien exige investigar competencia, cifras de mercado, benchmarks por nicho, modelo financiero y riesgos. Hacerlo a mano para cada caso cuesta entre 6 y 12 horas y produce documentos inconsistentes. La skill **comprime ese trabajo a menos de 10 minutos** y fuerza que todos los entregables tengan la misma calidad editorial.

Qué entrega

<p>PDF</p> <p>FORMATO FINAL</p> <p>Editorial premium, WeasyPrint + Jinja2</p>	<p>4</p> <p>MODOS OPERATIVOS</p> <p>Web · Idea · Vídeo · Sector</p>	<p>5</p> <p>FRAMEWORKS FIJOS</p> <p>Scoring, mapa, funnel, finanzas, riesgo</p>	<p>8+</p> <p>CITAS MÍNIMAS</p> <p>Referencias verificables con URL</p>
--	--	--	---

REGLA DE ORO

Cualquier miembro del equipo CostaCX debe poder lanzar la skill, recibir el PDF y entregarlo **sin retoques**. Si el documento necesita manipulación manual posterior, la skill ha fallado.

02 · ACTIVACIÓN

Cuándo activarla (y cuándo no)

Triggers que la activan

Tipo de petición	Ejemplo literal	Modo que dispara
URL + mención a comunidad	"analiza <code>ejemplo.com</code> como posible comunidad"	Modo 1
Idea textual	"¿funcionaría una comunidad de senderistas del Camino?"	Modo 2
URL de vídeo	"audita este YouTube / Reel / TikTok"	Modo 3
Sector completo	"cómo está el mercado de comunidades de IA en 2026"	Modo 4
Huecos de mercado	"qué hueco hay en comunidades de fotografía hispana"	Modo 2 o 4
Comando directo	" <code>/community-analyzer [URL o tema]</code> "	Autodetección

Casos que *no* son para esta skill

NO USAR SI...

- **Auditoría SEO general** sin mención a comunidad → derivar a `auditor-seo-autonomo`.
- **Prospección de clientes locales** (pacientes para clínica, leads para asesoría) → derivar a `local-business-prospector`.
- **Búsqueda en Google Maps** de negocios a contactar → derivar a `maps-prospector`.
- **Rastreo de skills / agentes IA** en una web → derivar a `rastreador-recursos-ia`.
- **Análisis de usabilidad** o refactor técnico de WordPress puro sin dimensión de negocio recurrente.

Frontera sutil con otras skills

La confusión habitual es entre **community-analyzer** y **auditor-seo-autonomo**. La regla es simple: si la conversación gira alrededor de *monetización recurrente*, *membresía*, *cuota mensual*, *retención*, *Skool* o *Circle*, es **community-analyzer**. Si gira alrededor de *posiciones*, *crawl*, *canibalización*, *core web vitals* o *estructura de URLs*, es **auditor-seo-autonomo**. Cuando hay ambas dimensiones, arranca por **community-analyzer** — incluye frameworks financieros — y complementa con el auditor SEO si hace falta.

03 · MODOS DE OPERACIÓN

Los cuatro modos de la skill

Cada modo tiene su script ejecutor propio (`analyze_web.py` , `validate_idea.py` , `audit_video.py` , `analyze_sector.py`) y produce una estructura JSON específica que después se renderiza con la plantilla común `informe.html` . Los modos no son intercambiables: el script valida que el campo `meta.mode` del JSON coincide con el script lanzado.

01 Análisis de web existente

`analyze_web.py`

Input: URL de un dominio o subdominio. **Salida:** PDF con diagnóstico del sitio, veredicto de viabilidad, enfoque recomendado, pros/contras, modelo de monetización con tiers y tres enfoques alternativos con scoring 1-10.

QUÉ HACE

Rastrea la web, detecta si es empresa tradicional, comunidad creada, creador con audiencia, infoproductor o SaaS, y evalúa su potencial de reconversión o replicación como comunidad.

TIPO DE DECISIÓN

¿Vale la pena montar comunidad aquí? Si sí, ¿con qué arquitectura?

02 Validación de idea nueva

`validate_idea.py`

Input: descripción textual de la idea ("comunidad de fotógrafos de bodas en España"). **Salida:** PDF con investigación del nicho (hispano + internacional), detección de huecos, valor diferencial, plan de contenidos a 90 días, estimación de inversión, comunidades hermanas, perfiles de colaboradores y canales de captación ordenados por efectividad.

QUÉ HACE

Investiga qué ya existe, dónde está el hueco, cuánto cuesta entrar y en qué orden atacar los canales de captación.

TIPO DE DECISIÓN

¿Lanzo esta comunidad, la pivoto o la descarto?

03 Auditoría de vídeo

`audit_video.py`

Input: URL de vídeo en YouTube, Vimeo, TikTok, Instagram o Facebook. **Salida:** PDF con análisis de transcripción, estructura, gancho y CTA; reescritura del gancho (primeros 15 s); arco narrativo mejorado; CTA optimizado; sugerencias de producción; propuesta de thumbnail alternativo y tres variantes de título/hook para test A/B.

QUÉ HACE

Desmenuza el vídeo por capas (gancho, desarrollo, CTA, producción, thumbnail) y produce piezas reescritas listas para grabar.

TIPO DE DECISIÓN

¿Qué cambiar de este vídeo para que convierta a miembros de la comunidad?

04 Análisis de sector o mercado

analyze_sector.py

Input: sector o mercado a investigar ("creator economy hispana 2026", "membresías de IA aplicada"). **Salida:** informe estratégico de ocho capítulos — resumen ejecutivo con cinco verdades, contexto de mercado con cifras, infraestructura de plataformas, viabilidad financiera con break-even, análisis por sub-nichos, modelo agencia con revenue share, patrones de fracaso y supervivencia, y plan de acción a 12 meses con carril A (comunidad propia) + carril B (agencia).

QUÉ HACE

Produce el informe estilo consultoría sectorial — el más extenso y denso de los cuatro.

TIPO DE DECISIÓN

¿Entro como operador en este sector? ¿O monto agencia para operar comunidades de otros?

Profundidad ajustable

En cualquier modo, la skill pregunta al inicio la **profundidad** del informe y ajusta densidad y paginación:

Nivel	Páginas	Uso típico
Ejecutivo	10-15 pp	Pre-lectura para reunión de 30 min, decisión interna rápida
Detallado	20-30 pp	Pitch a cliente, documento de trabajo de equipo
Exhaustivo	40+ pp	Informe sectorial completo, socio inversor, due diligence

04 · WORKFLOW

El flujo completo, paso a paso

La skill sigue siempre los mismos siete pasos, independientemente del modo. El paso 1 es el único interactivo; los pasos 2-6 ocurren sin intervención; el paso 7 entrega el PDF.

1 Detección de modo y recogida de inputs

Claude detecta el modo automáticamente por el input. Si es inequívoco (una URL clara → modo 1), salta la confirmación de modo. Después lanza `ask_user_input_v0` con tres preguntas fijas: **marca** (CostaCX / Aulatina / neutro), **destinatario** (interno / cliente / socio) y **profundidad** (ejecutivo / detallado / exhaustivo).

2 Investigación con fuentes reales

En paralelo: `web_search` y `web_fetch` para competencia y datos de mercado; `ahrefs` MCP para autoridad, keywords y volúmenes hispanos; `image_search` si hace falta visualizar competencia. Consulta los archivos de referencia curados: `fuentes_hispanas.md`, `benchmarks_nichos.md`, `casos_exito.md`, `frameworks.md`. **Cada cifra lleva cita numerada a fuente real**. Si no hay fuente verificable, se marca explícitamente como estimación.

3 Aplicación de los cinco frameworks

Scoring de nicho 1-10 (cinco dimensiones), mapa de posicionamiento con 3-5 competidores documentados, funnel de activación con métricas por fase, modelo financiero en tres escenarios con break-even a 3/6/12 meses, y análisis de riesgo con top 5 amenazas específicas al proyecto.

4 Redacción de las secciones obligatorias

En todos los modos: **mínimo 3 guiones** (pilar 8-12 min, reel 45-60 s, ritual interno 5-7 min), **mínimo 5 automatizaciones** Make/n8n (bienvenida, segmentación, recuperación de churn, nurturing, sincronización CRM), **mínimo 3 bots** (WhatsApp captación, moderación, notificaciones) y **plan de prospección** para los primeros 100 miembros (10-20 keywords SEO, 5-10 perfiles outreach, 10 comunidades hermanas, pauta con presupuesto, KPIs semanas 4/8/12).

5 Composición del JSON de análisis

Todo el contenido se estructura en un único archivo `analysis.json` con claves fijas según modo. El esquema se valida estrictamente antes de renderizar: faltan claves → el script rechaza la ejecución con lista de errores. Esta validación es la red que garantiza que ningún PDF salga incompleto.

6 Generación del PDF editorial

El script del modo llama a `generate_pdf.py`, que combina la plantilla Jinja2 `informe.html`, la hoja de estilos `styles.css` y los assets de marca (logo CostaCX o Aulatina). WeasyPrint convierte el HTML final a PDF con portada en gradiente negro-azul, índice numerado, secciones con eyebrows naranja, tablas editoriales, KPIs en grid, callouts con comillas grandes, bar-charts CSS y cabecera/pie con nombre del informe y paginación X de Y.

7

Entrega y veredicto verbal

El PDF se guarda en `/mnt/user-data/outputs/` y se presenta con `present_files`. Claude cierra con 3-4 frases de **veredicto estratégico** — no un resumen del informe, sino la recomendación brutal: qué hacer, con qué ángulo y cuál es el mayor riesgo.

TIEMPO DE EJECUCIÓN OBJETIVO

Menos de 10 minutos de principio a fin, incluyendo investigación. Si el proceso se alarga por búsquedas redundantes, se está sobrediligenciando. La skill debe ser rápida — la profundidad está garantizada por los frameworks, no por el número de llamadas.

05 · FRAMEWORKS

Los cinco frameworks que aplica siempre

Independientemente del modo, todo informe aplica los mismos cinco frameworks. Son la garantía de que dos ejecuciones distintas mantienen el mismo estándar analítico. Están documentados en [references/frameworks.md](#).

1 · Scoring de nicho 1-10

Cinco dimensiones con puntuación 1 (muy bajo) a 10 (muy alto). Cada puntuación lleva justificación de 1-2 frases. Dos dimensiones se invierten (saturación y dificultad de captación) para que todas sumen en la misma dirección: *cuanto más alto, mejor*.

Dimensión	Qué mide
Disposición a pagar	Nivel de hábito del nicho a pagar por formación, acceso o pertenencia
Retención esperada	Cuánto tiempo se queda un miembro activo
Saturación (<i>invertida</i>)	Cuánta competencia directa hay — 10 = hueco claro, 1 = saturado
Dificultad captación (<i>invertida</i>)	Cuánto cuesta el primer contacto — 10 = CAC <20€, 1 = CAC >150€
Escalabilidad	Capacidad de crecer sin degradar producto — 10 = efecto red

LECTURA DE LA PUNTUACIÓN GLOBAL

8-10: adelante sin dudar · **6-8:** adelante con matices · **4-6:** solo con ángulo diferencial verdadero · **<4:** no seguir.

2 · Mapa de posicionamiento

Identificar 3-5 competidores directos **documentados** — nunca inventar. Si no hay competencia hispana suficiente, se citan internacionales marcados como "referencia internacional". Cada competidor se tabula con nombre, URL, modelo (Skool / Circle / Discord / Telegram / propio / híbrido), miembros estimados, precio público si existe, posicionamiento en una frase, fortaleza principal y debilidad explotable. Cierra con la descripción del **cuadrante vacío** — el espacio que el proyecto del cliente puede ocupar.

3 · Funnel de activación

Seis fases con métrica objetivo por fase. Los objetivos se calibran con benchmarks del nicho (archivo [benchmarks_nichos.md](#)). Identifica en qué fase va a estar el cuello de botella probable — dato crítico que luego se usa en el plan de prospección.

Fase	Métrica	Objetivo típico
Visitante	Visitas únicas/mes	Depende del canal
Lead	Conversión visitante → email	2-5%
Trial gratuito	Conversión lead → trial	10-20%
Miembro pagando	Conversión trial → pago	30-60%
Miembro activo	% activos mes a mes	>70% m1 · >50% m6
Advocate	% sobre activos	5-10%

4 · Modelo financiero en tres escenarios

Tres escenarios con break-even a 3, 6 y 12 meses. Cada uno especifica precio de membresía, ARPU mensualizado, churn mensual asumido, CAC por canal, miembros necesarios para break-even, costes fijos mensuales e ingreso objetivo mes 12.

Escenario	Premisa
Conservador	Churn alto, captación lenta, precio estándar. La mitad de las previsiones optimistas no se cumplen.
Realista	Benchmarks de mercado aplicados directamente al nicho.
Optimista	Top cuartil del nicho con apoyo de colaboraciones y producción de calidad.

5 · Análisis de riesgo

Top 5 amenazas específicas al proyecto concreto. **Riesgos genéricos no valen** — "aparece un competidor" o "baja la demanda" se rechazan. Cada riesgo lleva nombre (3-6 palabras), descripción (1-2 frases), probabilidad (baja/media/alta), impacto (bajo/medio/alto/crítico), **indicador temprano** que avise antes de que explote, y **mitigación concreta** — acción específica.

EJEMPLOS DE RIESGOS CORRECTAMENTE FORMULADOS

- "El fundador es la cara única → enfermedad o burnout detiene la comunidad."
- "Dependencia de Instagram para captación → cambio de algoritmo reduce alcance 60% en 3 meses."
- "Retención baja en mes 2 (benchmark del nicho: 55%) → ingresos no cubren CAC desde mes 4."

06 · SECCIONES OBLIGATORIAS

Las cuatro piezas que nunca faltan

Además de los frameworks, todos los modos producen cuatro secciones operativas idénticas. Son el puente entre el análisis y la ejecución: guiones grabables, flujos automatizables, bots desplegados y un plan de prospección con semanas, KPIs y presupuesto.

A · Guiones · mínimo 3

Tipo	Duración	Función
Pilar	8-12 min	Vídeo largo YouTube, contenido didáctico que rankea en SEO
Reel	45-60 s	Formato vertical Instagram/TikTok para enganchar audiencia fría
Ritual interno	5-7 min	Apertura recurrente de sesiones en vivo — crea identidad comunitaria

Cada guion completo: gancho, desarrollo, CTA y notas de producción.

B · Automatizaciones · mínimo 5

Flujos pensados para Make o n8n, con **trigger**, **acciones numeradas** y **stack de herramientas**. Las cinco obligatorias:

1. **Bienvenida** a nueva miembro (email + WhatsApp + CRM)
2. **Segmentación** por perfil o quiz de onboarding
3. **Recuperación de churn anticipado** (detecta inactividad antes de cancelación)
4. **Nurturing** de lead gratuito a miembro pagando
5. **Sincronización CRM** y atribución de canal con UTMs

C · Bots · mínimo 3

1. **Bot de captación en WhatsApp** (WhatsApp Business API + ManyChat/Chatwoot)
2. **Bot moderador** del feed privado (Skool, Discord o Telegram con OpenAI para clasificar)
3. **Bot de notificaciones** (recordatorios de sesiones, avisos de eventos, encuestas NPS)

Cada bot lleva casos de uso, flujo conversacional numerado y stack técnico.

D · Plan de prospección para los primeros 100 miembros

Bloque	Contenido
Keywords SEO	10-20 keywords con volumen, dificultad e intención
Outreach frío	5-10 perfiles de personas o cuentas a contactar, con plataforma y razón

Bloque	Contenido
Colaboraciones	10 comunidades hermanas con propuesta concreta de cruce
Pauta pagada	Presupuesto por canal (Meta, YouTube, Google, TikTok) con creatividad sugerida
KPIs	Métricas clave con objetivo en semanas 4, 8 y 12

07 · CITAS Y REFERENCIAS

Cómo se firma cada afirmación con fuente

Todo informe lleva citas numeradas inline del tipo `[1]`, `[2]`, y una sección final **Referencias** con las URLs completas. La plantilla renderiza automáticamente los marcadores como superíndice naranja con hyperlink interno al elemento correspondiente de la lista final.

Estructura en el JSON

```
"references": [
  {
    "id": 1,
    "title": "Cómo crear una comunidad online",
    "author": "Rubén Máñez",
    "url": "https://rubenmanez.com/crear-una-comunidad-online/",
    "year": 2024,
    "type": "blog"
  },
  {
    "id": 2,
    "title": "Circle Community Trends Report 2026",
    "publisher": "Circle.so",
    "url": "https://...",
    "year": 2026,
    "type": "report"
  }
]
```

Cómo se insertan en el texto

Se escribe directamente `[1]` o mejor el HTML `^{[1]}` dentro del string JSON. La plantilla lo detecta y lo convierte en superíndice naranja clicable.

Criterios antes de citar un caso

CHECKLIST DE CITA VÁLIDA

1. ¿Sigue activo el caso? (`web_fetch` a la web antes de citar)
2. ¿Las cifras son públicas o estimadas? (marcar claramente)
3. ¿Hay controversias públicas del fundador? (si las hay, evitar)
4. ¿Es comparable al proyecto del cliente? (no citar Platzi para comunidad de 100 miembros)
5. ¿Es cliente de CostaCX o competencia directa de uno suyo? (si lo es, no citarlo salvo comparativa explícita)
6. ¿Tengo la URL de la fuente? (si no, buscarla antes de meterla en `references`)

Volumen mínimo de citas

Tipo de informe	Citas mínimas
Ejecutivo (10-15 pp)	5-8
Detallado (20-30 pp)	10-15
Exhaustivo o modo 4	15+

08 · ESTRUCTURA DE ARCHIVOS

Anatomía interna de la skill

```

community-analyzer/
├── SKILL.md                ← Definición y triggers (lo primero que lee Claude)
├── README.md              ← Notas de uso y cambios
├── scripts/
│   ├── analyze_web.py     ← Modo 1 · Análisis de web existente
│   ├── validate_idea.py  ← Modo 2 · Validación de idea nueva
│   ├── audit_video.py    ← Modo 3 · Auditoría de vídeo
│   ├── analyze_sector.py ← Modo 4 · Informe sectorial
│   └── generate_pdf.py   ← Motor común: Jinja2 + WeasyPrint
├── templates/
│   ├── informe.html      ← Plantilla con bloques condicionales por modo
│   └── styles.css        ← Hoja de estilos editorial
├── assets/
│   ├── logo_costacx.svg  ← Logo CostaCX vectorial
│   └── logo_aulatina.svg ← Logo Aulatina vectorial
└── references/
    ├── fuentes_hispanas.md ← URLs verificadas del mercado hispano
    ├── benchmarks_nichos.md ← LTV, churn, ARPU por nicho
    ├── casos_exito.md     ← Casos documentados (Daniel Medina, Xuan Lan...)
    └── frameworks.md     ← Los 5 frameworks detallados
    
```

Rol de cada pieza

Archivo	Responsabilidad
<code>SKILL.md</code>	Descripción que activa la skill, casos de uso y tabla de triggers. Es lo que Claude lee para saber si invocar esta skill u otra.
<code>scripts/*.py</code>	Un script por modo. Cada uno valida el esquema JSON del análisis y delega la renderización a <code>generate_pdf.py</code> .
<code>generate_pdf.py</code>	Motor común que enriquece metadatos, procesa citas, renderiza Jinja2 sobre HTML + CSS y llama a WeasyPrint.
<code>informe.html</code>	Plantilla única con condicionales <code>{% if meta.mode == N %}</code> que activan los bloques específicos de cada modo.
<code>styles.css</code>	Estilo editorial: tipografía, paleta, KPI grids, tablas, portada con gradiente, callouts, bar-charts.
<code>references/*.md</code>	Conocimiento curado. Claude los lee antes de investigar para no reinventar cifras ya documentadas.

Invocación directa desde bash

```
python scripts/analyze_web.py      analysis.json output.pdf # modo 1
python scripts/validate_idea.py    analysis.json output.pdf # modo 2
python scripts/audit_video.py      analysis.json output.pdf # modo 3
python scripts/analyze_sector.py   analysis.json output.pdf # modo 4
```

En uso normal Claude lanza estos comandos detrás del telón. Conocerlos ayuda a depurar si algo falla en la validación.

09 · EL PDF

Anatomía del PDF que entrega la skill

El PDF es el producto final. Todos los elementos visuales salen de `informe.html` + `styles.css` + assets de marca. La estructura es la misma en los cuatro modos — solo cambian los bloques de contenido.

Componentes visuales fijos

Bloque	Qué contiene
Portada	Gradiente negro-azul (<code>#0a0a0a</code> → <code>#1a1a2e</code> → <code>#16213e</code>), marca en esquina, eyebrow con modo y año, título grande con opción de palabra acentuada en naranja cursiva, subtítulo, metadatos (sector, mercado, año) y firma con línea naranja.
Índice	Numeración 01, 02, 03... + hint descriptivo por sección. En modo 4 usa los 8 capítulos fijos; en 1-3 es condicional según secciones generadas.
Secciones	Eyebrow naranja (<code>#ff6b35</code>) arriba, título grande debajo, cuerpo con KPI grids, tablas con cabecera negra, callouts con barra naranja izquierda, bar-charts CSS, boxes de estado (success / warning / danger / info).
Referencias	Lista numerada con autor, título, URL clicable, año y tipo (blog/report/web/paper/data).
Cierre	Veredicto final del informe con firma integrada (CostaCX Consulting, o Aulatina · Málaga).
Cabecera y pie	Nombre del informe (izq) y paginación <i>X de Y</i> (dcha) en todas las páginas excepto la portada.

Elementos editoriales distintivos

Tres elementos marcan la identidad visual del informe más allá de la paleta:

- **KPI cards en grid:** valores grandes en naranja con etiqueta pequeña en mayúsculas. Se usan para cifras clave (break-even, miembros objetivo, horas semanales, inversión).
- **Bar-charts CSS:** gráficos horizontales con gradiente naranja, ideales para scoring 1-10, supervivencia por configuración, churn por tipo.
- **Callouts con barra izquierda:** cuadros destacados en fondo crema con línea naranja que enmarcan decisiones brutales, frases clave o veredictos.

10 · CÓMO PEDIRLA

Prompts plantilla por modo

La skill se activa sola cuando detecta los triggers. Pero se puede forzar o afinar con el comando `/community-analyzer`. Estos son los prompts base que funcionan de forma consistente.

Modo 1 · Web existente

```
/community-analyzer https://elclientequesea.com/

# o en lenguaje natural:
Analiza elclientequesea.com como posible comunidad online
y dime si tiene sentido montarla.
```

Modo 2 · Idea nueva

```
¿Funcionaría una comunidad de senderistas hispanos
que quieran hacer el Camino de Santiago?
Analiza el nicho, hueco de mercado y modelo.
```

Modo 3 · Auditoría de vídeo

```
Audita este vídeo y dime cómo mejorarlo para
que convierta mejor a miembros de comunidad:
https://www.youtube.com/watch?v=XXXXXXX
```

Modo 4 · Sector completo

```
Hazme un informe estratégico del mercado
de comunidades online de pago en España 2026.
Exhaustivo, para pitch a inversor.
```

Afinado del input

En cualquiera de los cuatro modos, añadir información contextual **antes** de lanzar ayuda a que la skill no tenga que preguntar y produzca un informe mejor calibrado:

Contexto útil que añadir	Por qué
Marca (CostaCX / Aulatina / neutro)	Evita la primera pregunta, firma el informe desde el inicio

Contexto útil que añadir	Por qué
Destinatario (interno / cliente / socio)	Ajusta tono y nivel de dureza del veredicto
Profundidad (ejecutivo / detallado / exhaustivo)	Dimensiona densidad y paginación
Datos privados del cliente (tamaño lista, churn real, MRR actual)	La skill no los puede deducir — si los tienes, dales de alta
Objetivo del entregable ("para convencer al fundador de X")	Orienta el ángulo del veredicto final

ATAJO PARA CLIENTES RECURRENTE

Si ya hay memoria acumulada del cliente (caso de Viajeros Canallas, Taxisegur, Clínicas Vidarte, etc.), basta mencionarlo por nombre. La skill aplica contexto sin pedir confirmaciones que ya están respondidas en el histórico.

11 · CALIDAD

Buenas prácticas y checklist de entrega

Antes de pasar el PDF al cliente

CHECKLIST OBLIGATORIO

1. La portada lleva la marca correcta (CostaCX o Aulatina) y el sector exacto del cliente
2. El veredicto de cierre es **accionable** — dice qué hacer, no solo qué analizar
3. Cada cifra relevante del resumen ejecutivo tiene cita [N] a fuente en la lista final
4. No aparecen competidores directos de otros clientes de CostaCX salvo en comparativa explícita
5. No aparecen precios de clientes salvo que se hayan especificado previamente
6. Hay al menos 3 guiones, 5 automatizaciones, 3 bots y 1 plan de prospección completo
7. Los 5 frameworks están presentes y con contenido real (no placeholders)
8. Las referencias llevan URL verificable — ninguna es inventada
9. El scoring global del nicho está acompañado de su lectura ("adelante con matices", etc.)
10. El archivo se llama `Informe_Cliente_Concepto_Marca_Año.pdf`, no `output.pdf`

Principios de redacción

- **Directo, sin rodeos.** "El modelo no funciona aquí" mejor que "parece haber indicios de que el modelo podría presentar dificultades".
- **Visión de futuro.** Mercado 2026+, no proyecciones al pasado.
- **Humor ágil cuando aporta.** Puntual, nunca gratuito.
- **Honestidad sobre la mortalidad.** ~83% de las comunidades de pago mueren en año 1; se dice con fuente.
- **Separar opinión experta de dato verificado.** "Según nuestros benchmarks..." vs. "Según Circle Community Trends 2026 [N]".
- **Nichos saturados se desaconsejan.** Si el scoring es <4, no se hacen informes complacientes — se propone vertical o se dice que no.

Lo que no hace la skill (y no debe forzarse a hacer)

LÍMITES

- No es un generador de landing pages ni de copy de venta directa
- No sustituye una auditoría SEO técnica (core web vitals, estructura, canibalización fina)
- No inventa cifras: si no hay fuente, marca explícitamente "estimación sin fuente oficial"
- No cita casos de competencia de clientes de CostaCX salvo petición expresa
- No incluye precios de clientes salvo que se hayan autorizado previamente

- No es un agente de ejecución: entrega el plan, no monta Skool ni el embudo

12 · TROUBLESHOOTING

Resolución de problemas comunes

La validación del JSON rechaza la ejecución

El script arranca con **✗ El JSON no pasa validación** y lista los errores. Los más frecuentes:

Error	Causa típica	Arreglo
<code>Falta clave obligatoria: X</code>	Sección omitida del JSON	Añadir la clave con contenido real (no vacío)
<code>three_alternatives debe contener exactamente 3 enfoques</code>	Hay 2 o 4 alternativas	Ajustar a exactamente 3
<code>Necesitas al menos 5 automatizaciones</code>	Menos de 5 entradas en <code>automations</code>	Añadir hasta 5 mínimo, siguiendo las categorías obligatorias
<code>references debe tener al menos 5 entradas</code>	Pocas citas	Añadir más fuentes verificadas (ver <code>casos_exito.md</code>)
<code>Este script es para modo 1, recibido modo N</code>	Script y <code>meta.mode</code> no coinciden	Cambiar el script o cambiar el modo en el JSON

El PDF sale con secciones en blanco

Suele ser porque un campo opcional se ha dejado como string vacío en lugar de omitirse. La plantilla solo renderiza si la clave existe y tiene contenido. Solución: eliminar del JSON las claves con string vacío para que el bloque no se dibuje.

Las citas `[N]` aparecen en crudo, sin superíndice

Significa que el texto va en un campo que la plantilla no procesa como HTML. Solución: usar el patrón HTML explícito `^{[N]}` en el string, o verificar que el campo tiene el filtro `| safe` en `informe.html`.

El logo de CostaCX no aparece o sale pixelado

El logo es SVG vectorial. Si aparece mal, suele ser por falta de codificación base64 cuando se inyecta inline. Solución: regenerar la codificación en `generate_pdf.py` o usar el SVG directo con ruta absoluta al archivo `assets/logo_costacx.svg`.

La skill se cree otra (confusión con auditor-seo)

Si Claude arranca una auditoría SEO en vez de análisis de comunidad, es porque el prompt no ha mencionado "comunidad", "membresía", "suscripción" o "pago recurrente". Solución: reiniciar con el verbo correcto o con el comando explícito `/community-analyzer`.

El informe se queda demasiado corto para "detallado"

Profundidad no es solo número de secciones — es densidad de cada sección. Si el output queda por debajo de 20 pp en modo detallado, suele faltar contenido en guiones, automatizaciones o plan de prospección. Forzar añadiendo: "amplía los guiones a desarrollo completo y el plan de prospección con los KPIs de semanas 4, 8 y 12 detallados por canal".

★ · CIERRE

Una skill que se mantiene viva

no es una plantilla de PowerPoint disfrazada: es un sistema con investigación forzada, frameworks obligatorios, validación de esquema y producción editorial coherente. Su valor crece con el tiempo si se alimenta bien — cada proyecto real añade casos de éxito verificables, benchmarks ajustados al nicho hispano y referencias con URL que sirven para el siguiente informe.

Las tres palancas de mantenimiento son: `casos_exito.md` con los operadores que siguen activos y los que mueren, `benchmarks_nichos.md` de los proyectos que CostaCX toca, y cualquier fuente nueva citada en un informe para que la siguiente ejecución la tenga disponible.

Si el output de una ejecución concreta se siente genérico, el problema casi nunca está en la skill — está en que la investigación del paso 2 se quedó corta. La skill es tan buena como las fuentes que Claude consulta antes de llenar el JSON.

SkillsHub MCP · CostaCX Consulting · costacx.com

Guía interna · Abril 2026 · Versión de skill: community-analyzer 1.0