GUÍA NODESTUDIO

Founder

Probá tu idea de negocio dentro de Claude Code antes de poner un peso.

⏱ 5 minutos de instalación

1 Instalalo con Claude Code

Founder son 11 skills gratuitas (licencia MIT) que ponen tu idea frente a un directorio, un panel de clientes simulados y un CFO, y terminan en un plan de negocio con veredito. No pide cuenta, ni API key, ni conectar nada.

Claude Code
Las skills lanzan sub-agentes y corren scripts de Python en tu máquina, así que en el chat web no funcionan completas.

Python 3.8 o más nuevo
Solo eso. No hay paquetes extra para instalar.

REPO github.com/Jakeschincariol/founder-skill

Abrí Claude Code en cualquier carpeta y pegale esto:

PROMPT PARA PEGAR EN CLAUDE CODE

```
Instalá las skills de Founder desde https://github.com/Jakeschincariol/founder-skill. Cloná el repo en una carpeta temporal y copiá todas las carpetas skills/founder-* a ~/.claude/skills/ para que los comandos queden como /founder-board, sin prefijo. Después revisá que tenga Python 3.8 o superior (si estoy en Windows y python3 no responde o abre la Microsoft Store, usá python). Al terminar, mostrame la lista de las 11 skills instaladas.
```

Claude Code corre todo por vos. Cerrá y volvé a abrir Claude Code para que aparezcan los comandos nuevos.

¿PREFERÍS INSTALARLO COMO PLUGIN?

También se puede pedir como plugin del marketplace. Funciona igual, pero los comandos quedan con prefijo: `/founder-skill:founder-board` en vez de `/founder-board`. Por eso en esta guía usamos la copia directa.

2 Las 11 skills, en orden

Cada skill guarda lo que produce en una carpeta `founder/` dentro de tu proyecto, y la siguiente lo lee. Por eso conviene correrlas en esta secuencia:

`board` → `competitors` → `consumer` → `pricing` → `offer` → `cfo` → `marketing` → `brand` → `ops` → `launch` → `plan`

Comando	Qué te devuelve
`/founder-board`	Un directorio de tres miembros, cada uno con el enfoque de un libro (*$100M Offers*, *Zero to One* y la biografía de Steve Jobs). Puntúan la idea, dicen qué la mataría y votan.
`/founder-competitors`	Mapa de competidores directos, indirectos y sustitutos: precios, posicionamiento y quejas de sus clientes, todo con link.
`/founder-consumer`	Un panel de 100 compradores simulados de tu público. Cuenta quién compra, quién no y con qué palabras lo explican.
`/founder-pricing`	El rango de precio aceptable según el panel, contrastado con la competencia y tu margen.
`/founder-offer`	Arma la oferta (bonos, garantía, nombre) que responde a las objeciones y la vuelve a testear.
`/founder-cfo`	Los números: ganancia por venta, ventas diarias para salir hecho, el primer año mes a mes y cuánta plata necesitás.
`/founder-marketing`	Posicionamiento, canales, campaña de lanzamiento de 30 días y diez ganchos.
`/founder-brand`	Opciones de nombre, qué chequear de marca registrada y dominio, y tono de voz.
`/founder-ops`	Proveedores, equipo, rutina del día uno y permisos a revisar.
`/founder-launch`	Un test barato con gente real primero, después la cuenta regresiva al lanzamiento.
`/founder-plan`	Junta todo en un plan con veredito calculado: **Rentable**, **Todavía no** o **Incompleto**.

2 Cómo arrancar

Describí tu negocio en el primer comando

Cuanto más concreto, mejor: qué vendés, a qué precio, dónde y a quién. Ejemplo:

PEDÍSELO ASÍ

```
/founder-board Quiero abrir un café de especialidad para llevar en Pocitos, Montevideo, cerca de oficinas y coworkings, de 7 a 16 h. Café filtrado a $150 y medialuna a $80. Público: gente de 25 a 40 años que trabaja por la zona y compra café afuera casi todos los días.
```

Después, seguí la cadena

Cuando termina el directorio, pasá al siguiente comando. No hace falta repetir la idea: cada skill lee lo que dejó la anterior en `founder/`.

PEDÍSELO ASÍ

```
/founder-competitors
```

Probá barato antes de ir en serio

Si la idea todavía está verde, corré el panel en modo rápido (20 compradores en vez de 100) y guardá el panel completo para cuando valga la pena.

PEDÍSELO ASÍ

```
/founder-consumer --quick
```

O usalas sueltas

Ninguna está obligada a ir en cadena. Si solo querés los números de algo que ya tenés andando, pedí directo `/founder-cfo` y pasale tus costos y precios.

> **TIP**
> Apretá **Shift+Tab** para aceptar ediciones automáticamente. Si no, Claude Code te pide permiso por cada archivo que escribe en `founder/`.

3 Antes de confiar en los resultados

LOS CLIENTES SIMULADOS NO SON CLIENTES

Los modelos de IA tienden a ser complacientes, así que el porcentaje de compra del panel es un techo, no una predicción. Lo valioso son las objeciones de los que dicen que no. Confirmalo con gente real: `/founder-launch` arranca justamente con un test barato en la calle.

LA SKILL ES GRATIS, EL CONSUMO NO

El panel completo son 100 sub-agentes corriendo contra tu plan de Claude. Empezá con `--quick` y reservá los 100 para la idea que de verdad te tomarías en serio.

EL DIRECTORIO NO HABLA POR NADIE

Aplica ideas resumidas de esos libros, en palabras propias del proyecto. No cita a los autores ni representa su opinión.

LOS NÚMEROS VALEN LO QUE VALEN TUS DATOS

El CFO marca qué cifras son estimadas. Pedí presupuestos reales a proveedores y confirmá impuestos y estructura con un contador. No es asesoramiento financiero, legal ni impositivo.

UN "TODAVÍA NO" TAMBIÉN SIRVE

Si el veredito sale negativo, el plan te dice qué número falló y qué skill volver a correr. Mejor enterarte ahora que con el local abierto.



NodeStudio

Automatizamos procesos de negocio con IA y sistemas a medida.

nodestudioai.com