

Curso gratis de *Skool*: cómo crear una comunidad

5 h 31 min · 8 módulos · publicado en mayo de 2025 · imparte: Mateo Jiménez, Adrián Sáenz

Vídeo completo y gratis: <https://www.youtube.com/watch?v=CAklInnv-Wuo> · Página del curso:

<https://skilio.com/cursos-gratis/crear-comunidad-skool/>

Este curso gratis explica cómo crear una comunidad en Skool, la plataforma para montar comunidades online de pago o gratuitas, y cómo hacerla crecer. Lo imparte Mateo Jiménez, que se dedica a crear y escalar comunidades en Skool. Dura 5 horas y 31 minutos y recorre la configuración completa, el lanzamiento y cómo mantener activos a los miembros.

Qué aprenderás

- **Por qué comunidad y no curso.** Las diferencias entre vender un curso y crear una comunidad, con pagos mensuales y difícil de copiar.
- **Configurar Skool de principio a fin.** Cobros con Stripe, precios, afiliados, bienvenida automática, Classroom, calendario, niveles y página About.
- **Elegir el embudo adecuado.** Comunidad gratuita, de pago a bajo precio o con prueba gratis, según tu audiencia y tu oferta.
- **Mantener activa la comunidad.** Dinámicas, contenido por niveles, un calendario lleno y premios para quien participa.
- **Lanzar con miembros fundadores.** Prelanzamiento privado, lista de espera, calentamiento y lanzamiento oficial para arrancar con actividad.
- **Ofrecer el servicio a creadores.** Si no tienes marca personal, cómo encontrar a un creador y asociarte con él.

Temario, con el minuto de cada módulo

1. Introducción

Adrián explica qué es Skool, una plataforma para crear comunidades de pago o gratuitas, y presenta a Mateo Jiménez, que montó su propia comunidad y ayuda a otros creadores con las suyas. Mateo aclara que el curso sirve a dos perfiles: quien tiene marca personal y quiere su comunidad, y quien no la tiene y quiere ofrecer este servicio a creadores. Explica qué es el MRR, la facturación recurrente mensual, recomienda ver el curso en una computadora y con atención, porque es técnico, y adelanta el temario, incluido el error más común de las comunidades que no funcionan. También cuenta que dirige una empresa, Skool Scaling, que trabaja con creadores.

14:03 2. Qué es Skool y por qué una comunidad

Mateo explica la economía de los infoproductos, que son cursos y formaciones digitales, y la forma tradicional de venderlos: un embudo con vídeo, llamada y un programa de pago único. Señala sus problemas: tu conocimiento se acaba, es fácil de copiar y necesitas muchas herramientas distintas para entregar el servicio. La alternativa es una comunidad de nicho en Skool, que reúne contenido, conversación, calendario y cobros en un solo sitio. Compara las ventas únicas con los ingresos recurrentes, más predecibles, y explica que una comunidad es difícil de copiar porque su valor está en la actividad: retos, feedback y relaciones entre los miembros.

41:07 3. Cómo crear una comunidad en Skool paso a paso

Es la parte técnica. Mateo crea una comunidad desde cero y recorre todos los ajustes: el panel de métricas, con la tasa de bajas o churn; el nombre y la dirección del grupo, que en la grabación solo se podía cambiar gratis una vez; los cobros a través de Stripe y los precios mensuales o anuales; el programa de afiliados; las preguntas de acceso; el mensaje automático de bienvenida; la integración con Zapier y Discovery, el buscador de comunidades de Skool. Después enseña Classroom, la zona de cursos, con módulos que se desbloquean por nivel o por tiempo, las publicaciones, el calendario, el mapa, los niveles y la página About. Cierra con los embudos de Skool: pago único, comunidad gratuita y comunidad de pago, con o sin prueba gratis.

02:16:01 4. Cómo hacer crecer una comunidad de pago

Lo primero es el producto. Mateo propone dinámicas que mantengan activa la comunidad, un vídeo de bienvenida que explique cómo funciona Skool, contenido por niveles, un programa más caro dentro y un calendario lleno. Recomienda una sola comunidad y premiar a quien participa. La página About necesita un vídeo con introducción, qué es la comunidad, tu autoridad y una llamada a la acción. Para lanzar, sugiere meter primero a miembros fundadores en un prelanzamiento privado, con un descuento que mantienen para siempre, y después hacer el lanzamiento oficial con lista de espera y unos días de calentamiento. Termina con la prueba gratis de 7 días y cómo reducir las bajas y el coste de conseguir cada miembro. Si quieres centrarte en la venta, el canal tiene un curso sobre cómo vender en Skool.

03:33:14 5. Cómo hacer crecer una comunidad gratuita

Aquí la comunidad gratuita funciona como embudo hacia un programa de pago. Mateo explica que el nuevo miembro debe recibir valor enseguida y, en sus primeros días, una invitación a una llamada o la información del programa. Las preguntas de acceso filtran a quien encaja con tu cliente ideal. Enseña recursos para guiar a cada miembro: mensaje automático, enlaces con llamada a la acción, publicaciones fijadas y un módulo con valor y testimonios. Compara lanzar con un empujón fuerte con dejar que la gente entre poco a poco, y explica por qué la actividad inicial decide si una comunidad despegue. Propone un calentamiento de 7 días, un CRM sencillo para seguir las conversaciones y una oferta que no se base solo en cursos.

04:34:17 6. Los números de una comunidad: haz tus cálculos

Mateo usa una plantilla para que calcules hacia dónde apuntar: visitas a tu página, porcentaje que entra a la prueba gratis o paga, porcentaje que se queda, bajas mensuales y ventas de un programa más caro, lo que se llama upsell. Compara escenarios optimistas y pesimistas, explica por qué conviene dejar unos meses entre lanzamientos para no cansar a tu audiencia y cómo se suman los resultados de varios lanzamientos. Las cifras que usa son ejemplos y medias de los clientes de su empresa, no una garantía: lo que consigas dependerá de tu audiencia, tu oferta y tu trabajo. Para ver otras formas de cobrar con la plataforma, el canal tiene un curso sobre cómo ganar dinero con Skool.

04:59:25 7. Cómo conseguir tu primer cliente

Esta parte es para quien no tiene marca personal y quiere ofrecer este servicio a creadores. Mateo enseña cómo no hacerlo, con un mensaje genérico que solo habla de ti, y propone obsesionarse con conseguir casos de éxito, porque la prueba social quita el miedo al cliente. Recomendaba escribir solo a creadores que encajan con tu cliente ideal, con mensajes y seguimientos diarios, y enseñarles en un vídeo cómo podrías ayudarles. Explica tres formas de cobrar: gratis al principio, un porcentaje o una cuota fija, y que en Skool los ingresos quedan registrados, lo que facilita el reparto. Cierra con las llamadas para cerrar el acuerdo y cómo un caso de éxito trae otros. En medio, Mateo invita a contactar con su empresa, que ofrece acompañamiento de pago; no hace falta para seguir el curso.

05:27:13 8. Próximos pasos

Mateo insiste en que montar una comunidad que funcione lleva tiempo y trabajo: si buscas resultados de un día para otro, recomienda probar otra cosa. Aclara que los casos que ha enseñado son de personas con marca personal que, además, siguieron el programa de su empresa, y que esa formación solo trabaja con quien ya tiene marca personal. Invita a escribirle por Instagram para contarle tus avances. Cierra Adrián, que agradece a Mateo que comparta todo lo que sabe y comenta que Skool ha llegado para quedarse.

Preguntas frecuentes

¿Cómo crear una comunidad en Skool?

Te registras en Skool, eliges crear una comunidad y completas el nombre, la foto y la descripción. Después configuras los cobros con Stripe si es de pago, los precios, las preguntas de acceso, la bienvenida automática, los cursos en Classroom, el calendario y la página About. En este curso, Mateo Jiménez enseña cómo crear una comunidad en Skool paso a paso, con cada ajuste explicado en pantalla.

¿Qué es Skool y cómo funciona?

Skool es una plataforma para crear comunidades online, de pago o gratuitas. En un mismo sitio reúne la comunidad, donde los miembros publican y conversan, la zona de cursos, llamada Classroom, un calendario de eventos, un sistema de niveles y los cobros. Según Mateo, su ventaja frente a vender cursos sueltos es que todo está en un solo lugar y el valor está en la actividad de los miembros.

¿Crear una comunidad en Skool es gratis?

No del todo. Cuando se grabó el curso, en 2025, Skool ofrecía 14 días de prueba gratis y después costaba 99 dólares al mes por comunidad. Desde entonces los planes han podido cambiar, así que conviene revisar los precios en la web de Skool. Lo que sí puedes hacer es que tu comunidad sea gratuita para los miembros y usarla como puerta a un programa de pago.

¿Es mejor una comunidad gratuita o de pago en Skool?

Depende sobre todo del tamaño de tu audiencia. Según Mateo, si todavía no puedes llevar a mucha gente, conviene una comunidad gratuita, que se activa con más facilidad y sirve de puerta a un programa de pago. Con una audiencia más grande recomienda una comunidad de pago a bajo precio, y la prueba gratis de 7 días cuando además tienes autoridad, un precio medio o alto y un buen producto.

¿Cómo hacer crecer una comunidad en Skool?

Primero, con un producto que dé ganas de quedarse: dinámicas, contenido por niveles, un calendario lleno y premios para quien participa. Después, con un buen lanzamiento: miembros fundadores en un prelanzamiento privado, lista de espera, calentamiento y lanzamiento oficial. Mateo recomienda seguir publicando contenido después para que entren miembros cada día y vigilar las bajas.

¿Por qué fracasan muchas comunidades de Skool?

Según Mateo, el error más común es lanzarlas sin un empujón inicial. Si la gente entra poco a poco y apenas hay actividad, los nuevos ven una comunidad vacía y se desactivan, aunque el número de miembros suba. Por eso propone abrir con miembros fundadores y un lanzamiento que meta a mucha gente a la vez, para que la actividad arranque.

Glosario

Skool

Plataforma para crear comunidades online con publicaciones, cursos, calendario, niveles y cobros en un mismo sitio.

MRR

Siglas en inglés de facturación recurrente mensual: lo que ingresas cada mes por suscripciones.

Churn

Tasa de bajas: porcentaje de miembros de pago que se van de la comunidad cada mes.

Low ticket

Producto de precio bajo, como una comunidad con cuota mensual reducida.

Classroom

Zona de Skool donde se suben los cursos y módulos, que pueden desbloquearse por nivel o por tiempo.

Página About

Página pública de la comunidad que ve quien todavía no ha entrado: descripción, vídeo, precio y botón de acceso.

Embudo

Recorrido que sigue una persona desde que te conoce hasta que compra; en inglés, funnel.

Miembros fundadores

Primeras personas que entran en la comunidad antes del lanzamiento, normalmente con un precio especial.

LTV

Siglas en inglés de valor del cliente a lo largo del tiempo: todo lo que te paga mientras sigue contigo.

CAC

Coste de adquisición de cliente: lo que te cuesta conseguir cada nuevo miembro de pago.

Upsell

Venta de un producto más caro a quien ya es cliente, por ejemplo un programa dentro de la comunidad.

Curso gratis del canal de YouTube de Adrián Sáenz · Skilio. Míralo completo, con el índice para saltar a cada módulo, en <https://skilio.com/cursos-gratis/crear-comunidad-skool/>