

EDICIÓN 001 · 15 OCTUBRE 2026

Cat Collector

Una idea que se entiende.
Un producto que se comparte.

Cómo leer un éxito viral sin confundir visualizaciones con crecimiento sostenible.
Un caso de estudio y un plan para experimentar con tu app.

RIZOMA ACADEMY · CASO 001

30,000
descargas en
2 semanas

Cat Collector
Pokémon GO para gatos

Cifra reportada por Social Growth Engineers

La pregunta útil no es cómo copiar un video. Es qué parte de su mecanismo puede mejorar tu distribución, tu activación y el regreso de tus usuarios.

Investigación y análisis originales de Rizoma. Punto de partida: Social Growth Engineers. Contraste: tiendas oficiales, respuestas públicas del fundador y trackers de apps.

01 · EVIDENCIA ANTES DE INTERPRETACIÓN

Tres fuentes. Tres unidades diferentes.

Un caso sólido conserva la fecha, la plataforma y la procedencia de cada cifra.

APP STORE · EE. UU.

4.9/5

397 valoraciones.
Ficha consultada el
15 de octubre de 2026.

APPBRAIN · ANDROID

~11 mil

Instalaciones estimadas.
Corte declarado:
11 de octubre de 2026.

FUNDADOR · DECLARACIÓN

95 países

Presencia de coleccionistas
según respuesta pública
del 19 de septiembre.

OTRA SEÑAL POSTERIOR AL EPISODIO VIRAL

Valoraciones Android

7 oct



14 oct



Scaling Radar registró 266 → 1,853 valoraciones entre el 7 y el 14 de octubre: +1,587. En esa ventana, el umbral de instalaciones Play pasó de 5,000+ a 10,000+.

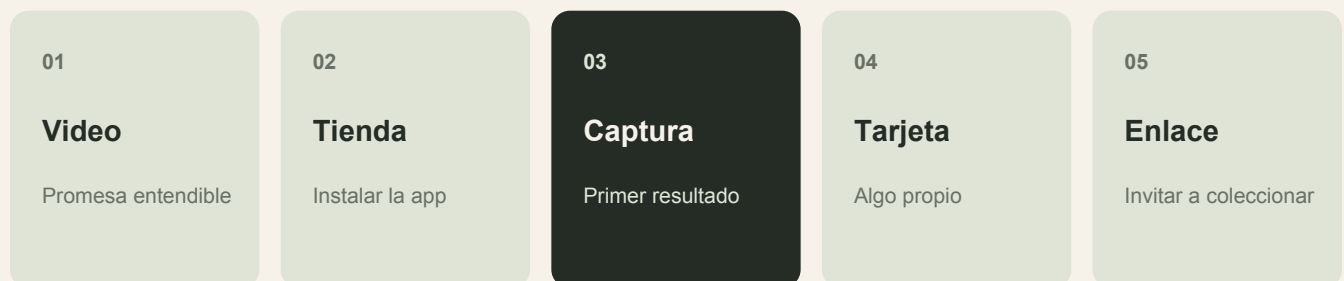
El salto de umbral no demuestra una duplicación exacta. Las valoraciones no son instalaciones, usuarios activos ni ingresos.

Qué cambia la lectura. El fundador ya declaraba más de 9,000 coleccionistas en Corea durante agosto. El video de septiembre amplificó un producto que tenía actividad previa; no se dispone de una medición de su contribución incremental.

Fuentes: App Store US; AppBrain (11 oct); respuestas del desarrollador en App Store Corea (25 ago y 19 sep); Scaling Radar (7-14 oct). Enlaces en la página 6.

La distribución también vive dentro del producto.

El video abre la puerta. La primera captura y la tarjeta compartible deciden qué puede pasar después.



Mecanismo editorial construido a partir de funciones públicas. Los pasos muestran un recorrido posible; no porcentajes de conversión observados.

01 Una categoría mental conocida

La analogía entrega contexto antes de explicar funciones. Nuestra hipótesis: una persona entiende antes qué puede hacer y por qué le resultaría divertido. No hay un test A/B público que aísle el efecto del gancho.

02 Una demostración que cumple

La transformación es visible: un gato del mundo real se vuelve parte de una colección. Para tu app, busca una acción y un resultado que puedan entenderse sin narrar una lista de características.

03 Un resultado que circula

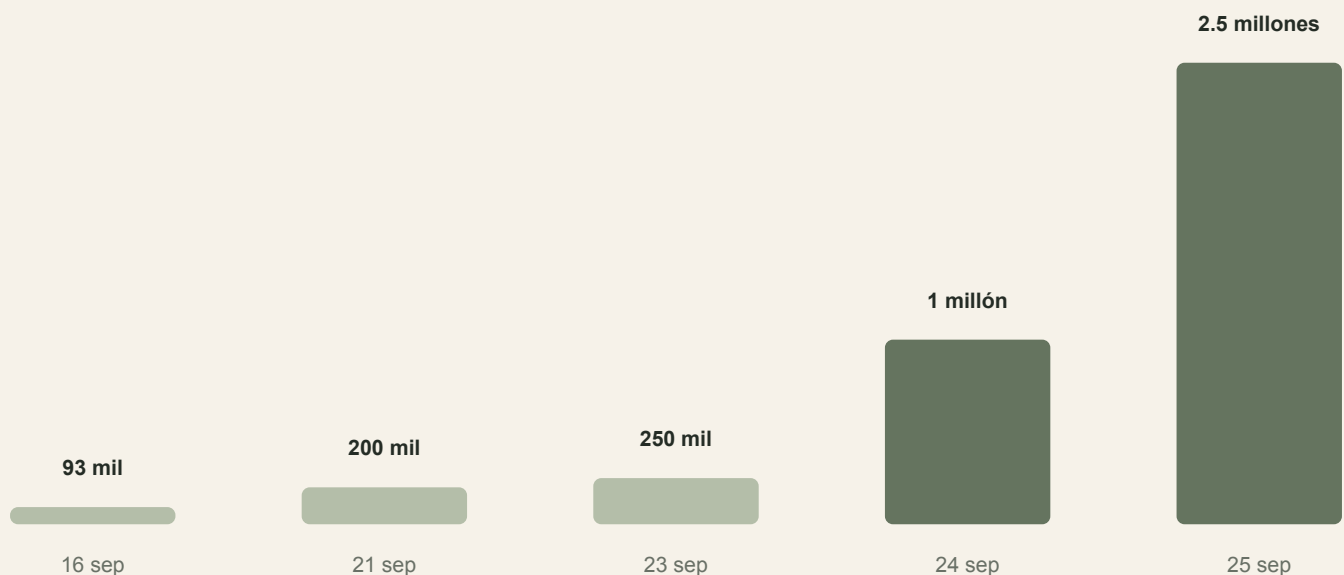
La tarjeta tiene un enlace para que otra persona la colecciona. Los stickers de iMessage añaden presencia en conversaciones. Son canales incorporados al uso; su aporte real a instalaciones no es público.

03 · EL ALCANCE Y SUS LÍMITES

La señal mejoró. La atribución sigue abierta.

SGE reporta 30 mil descargas en dos semanas y 4.8M vistas en 24 horas. Son ventanas diferentes, sin atribución pública.

VISTAS REPORTADAS POR PUBLICACIÓN · FUENTE: SGE



Vistas por publicación; puede repetirse la audiencia. El PDF no fecha el hito de 4.8M/24h.

9

guardados por mil vistas
24 septiembre

9.6

guardados por mil vistas
25 septiembre

Cálculo Rizoma sobre cifras redondeadas de SGE: 9 mil/1M y 24 mil/2.5M. Guardados por vista.

Qué hacer con esto. Repite una promesa que ya mostró señales y registra qué cambiaste. Mantén comparables la ventana de observación y el objetivo. El caso no prueba que un número fijo de reposts produzca viralidad.

Un experimento. Siete días para decidir.

No necesitas millones de vistas para aprender si tu promesa atrae a la persona correcta.

DÍA 1	Define un resultado Elige la acción que entrega valor por primera vez. Escribe un evento medible y verifica que se registre.
DÍA 2	Haz visible la transformación Graba problema, acción y resultado. Una toma de producto debe cumplir la promesa del primer segundo.
DÍA 3	Publica una línea base Usa un enlace identificable. Anota hora, canal, pieza y oferta. Observa cada publicación en la misma ventana.
DÍA 4	Revisa la primera experiencia Mide desde la llegada hasta la acción de valor. Revisa fricciones reales: permisos, carga, registro y errores.
DÍA 5	Prueba una variante Cambia una sola variable principal: inicio, demostración o contexto. Conserva la misma acción objetivo.
DÍA 6	Observa si el valor circula Registra resultados compartidos y aperturas del enlace. Pregunta qué motivó compartir; no asumas viralidad.
DÍA 7	Decide el siguiente paso Continúa si mejora la acción de valor con usuarios comparables. Si hay vistas sin activación, ajusta promesa o experiencia.

Tablero mínimo · Visitas identificadas → primera acción completada → segunda sesión → resultado compartido. Compara tasas con denominador y ventana explícitos. Siete días permiten una decisión inicial; D7/D30 requieren seguimiento posterior.

05 · FUENTES Y SIGUIENTE PASO

Lee las señales. Diseña tu siguiente paso.

Corte editorial: 15 de octubre de 2026. Sin acceso a analítica interna del desarrollador. No se verificaron ingresos, retención ni rentabilidad.

01 · Social Growth Engineers

Caso original publicado el 7 de octubre de 2026. Cifras sociales atribuidas a SGE.

02 · App Store US

Valoración y funciones públicas. Snapshot consultado el 15 de octubre.

03 · AppBrain

Estimación de instalaciones Android. Ficha con corte declarado del 11 de octubre.

04 · Scaling Radar

Capturas Android del 7 al 14 de octubre. Valoraciones y umbrales Play.

05 · Fundador en App Store Corea

Declaraciones del 25 de agosto y 19 de septiembre. No auditadas.

06 · Cat Collector y Google Play

Mecánicas de producto, enlaces compartibles y disponibilidad Android.

[Abrir ficha oficial de Google Play](#)

REELS ORIGINALES · SEPTIEMBRE DE 2026

[16 sep](#)

[21 sep](#)

[23 sep](#)

[24 sep](#)

[25 sep](#)

Este estudio aporta interpretación y un plan de trabajo propios. No suma cifras de distintos sistemas o ventanas ni convierte vistas en instalaciones. Los trackers ofrecen señales externas; sus estimaciones pueden cambiar.

¿Quieres una auditoría de crecimiento de tu app?

Revisemos dónde se frena la llegada, la activación o el regreso.

WhatsApp

Llamada de 15 min

Dejar mi correo