

El modelo en una página, tres veces.

Lienzo de Modelo de Negocio

Lienzo de Modelo de Negocio

skailis

SOCIOS CLAVE

- Proveedores de modelos de IA, nombrados en el plan y mantenidos intercambiables: Claude, Gemini y modelos de clase GPT-4, más ElevenLabs para las funciones de voz premium que los niveles pagos reservan.
- Smoother Experiences y aiLearning dentro del grupo CEMI — la plataforma hermana cuyos programas de aprendizaje ya aparecen en cada evaluación de skailis.
- Estándares abiertos usados como fuentes, no como alianzas: ISCO-08 (Organización Internacional del Trabajo), ESCO (Comisión Europea) y O*NET (Departamento de Trabajo de EE. UU.). Las clasificaciones se usan bajo sus propios términos publicados; no se afirma alianza, respaldo ni afiliación alguna.
- Organizaciones de comunidades de RR.HH. en República Dominicana, Colombia, México y España, alcanzadas por las relaciones establecidas del fundador. Nombradas en el plan como mercados y relaciones, no como acuerdos firmados.
- Objetivos de integración, todavía no socios: BambooHR, Personio y Sage están nombrados en el plan como los HRIS que el tercer círculo de comercialización persigue desde el mes 9. No hay acuerdo firmado con ninguno.

ACTIVIDADES CLAVE

- Autoría del corpus de evaluación — cientos de perfiles y miles de preguntas de competencia, en cuatro idiomas.
- Trabajo de estándares: las fases restantes de ISCO-08, el crosswalk de ESCO v1.2.1, O*NET según lo previsto y las superficies de atribución.
- Construir los instrumentos de la Capa Transformadora que el plan aún debe.
- Ingeniería nativa en IA sobre una abstracción agnóstica al proveedor, con caché para que una subida del precio de inferencia no reperca el producto.
- Publicar la biblioteca de opinión, y venta directa con pilotos que llevan compromiso de caso de estudio.

RECURSOS CLAVE

- El fundador. Hoy el modelo depende de una sola persona — el primer riesgo del plan — y las primeras contrataciones de la ronda son la mitigación.
- La plataforma multi-inquilino desplegada en la v0.21.x, y capacidad de IA agnóstica para que ningún proveedor sea un punto único de falla.
- Acceso establecido a comunidades en el Caribe, Centroamérica, la región andina y España, y la plataforma del grupo CEMI sobre la que skailis está construida.
- El corpus de evaluación — cientos de perfiles de evaluación en docenas de sectores y múltiples niveles, y miles de preguntas multilingües de competencia — junto con el crosswalk ISCO-08 y ESCO, los instrumentos de la Capa Transformadora y los simuladores de escenarios, todos de autoría propia.
- Profundidad en estándares y construcción multilingüe.

PROPUESTAS DE VALOR

- skailis se ocupa del trabajo mecánico de RR.HH. — evaluaciones, reclutamiento, CV, certificados — para que las personas hagan lo que solo las personas pueden hacer: planificar, juzgar y liderar. La plataforma está organizada explícitamente en dos capas: una Capa Mecánica que la IA absorbe sin fricción, y una Capa Transformadora que entrega a personas y organizaciones instrumentos reales para planificar la transición en lugar de reaccionar a ella.

RELACIÓN CON CLIENTES

- Autoservicio para los planes personales gratuito y pagos: una persona puede evaluarse, construir un CV y obtener un plan de crecimiento sin hablar nunca con nosotros.
- Comunidades de práctica dentro de la plataforma, desplegadas y abiertas en el plan gratuito — pares, no una cola de soporte.
- Gestión de cuenta dedicada y un SLA en Enterprise, según se publica en la página de precios.
- Relaciones lideradas por el fundador con los primeros clientes organizacionales — a propósito, y a propósito temporal: la ronda financia las contrataciones que lo sustituyen.

CANALES

- skailis.ai en sí — registro y pago autoservicio en cuatro idiomas, con el plan personal gratuito abierto a cualquiera y sin necesidad de hablar con ventas.
- Prospección directa del fundador y alianzas con comunidades de RR.HH. en el Caribe, Centroamérica, la región andina y España — el primer círculo del plan.
- La biblioteca de opinión publicada en /resources — artículos de fondo que son a la vez activos de búsqueda y de credibilidad, el segundo círculo del plan.
- Smoother Experiences (experiences.ailearning.global), la plataforma hermana, que expone programas de aprendizaje adaptados al sector y al rol en cada evaluación que produce skailis.
- Previsto, todavía no abierto: un canal de socios mediante integraciones con HRIS y ATS y mediante programas de certificación. El plan lo sitúa como tercer círculo, desde el mes 9.

SEGMENTOS DE CLIENTES

- PYMES
- Startups
- Grandes corporaciones
- Freelancers y profesionales independientes
- Consumidores (mercado masivo)
- Gobierno y sector público
- Educadores e instituciones educativas

ESTRUCTURA DE COSTES

- Inferencia de proveedores de IA — el principal costo variable, restringida para que las funciones costosas queden en los niveles pagos, y con caché para no pagar dos veces el mismo trabajo.
- Infraestructura en la nube a escala de producción: Cloud Functions, Firestore, Storage, observabilidad y seguimiento de errores.
- Nómina de ingeniería — los dos ingenieros y el responsable de comercialización que financia la ronda. Hoy este costo es casi cero, que es justamente la fragilidad que la ronda elimina.
- Comercialización: alianzas con comunidades, producción de contenido, despliegue de pilotos, CRM e infraestructura de prospección.
- Cumplimiento, estándares y legal: preparación para ISO 27001 y SOC 2, superficies de atribución, limpieza de propiedad intelectual.
- Un salario modesto del fundador, por debajo del mercado, en el 5% de la ronda. La ronda extiende el foco, no el estilo de vida.

FUENTES DE INGRESOS

- Suscripciones (SaaS, membresías)
- Venta de servicios
- Consultoría
- Gratuito — sin ingreso directo

Lienzo de Modelo de Negocio · skailis · generado desde el perfil de negocio / growth.json en skailis investor kit · canvases v1

El mismo contenido de los bloques de arriba, dibujado por el renderizador de lienzo compartido de CEMI — el archivo que se imprime en el PDF.

Lean Canvas

skails

PROBLEMA

- Toda organización necesita hoy un plan sobre lo que la IA le hace a su trabajo, y casi ninguna lo tiene. El estudio de Anthropic de marzo de 2026 sobre impactos en el mercado laboral mide el cambio que ya está en curso. Mientras tanto, los equipos de RR.HH. gastan su tiempo en puntuación repetitiva, procesamiento de CV y papeleo, y el trabajo de planificación — rediseño de roles, rutas de recualificación, navegación de carrera — nunca se hace. En América Latina, Europa ibérica y África francófona el problema es peor, porque las plataformas que podrían ayudar están solo en inglés y se apoyan en taxonomías que esos mercados laborales no usan.

SOLUCIÓN

- skails personal plans (Free / Pro / Premium)
- skails organizational plans (Starter / Business / Enterprise)
- Org Transformation Plan engagements
- Certificate issuance (ISCO-stamped, verifiable)
- Recruitment campaigns

MÉTRICAS CLAVE

- Organizaciones que pagan. Sin valor medido — skails está en pre-ingresos. El caso base del plan de negocio apunta a unas 200 al cierre del primer año y lo marca como prospectivo.
- Ingreso recurrente mensual. Nada medido que reportar: no se ha firmado ningún cliente de pago.
- Ingreso promedio por organización que paga. Un objetivo, publicado en el plan: US\$ 300 al mes después del mes 12.
- Margen bruto después del costo variable de proveedores de IA. Un objetivo, publicado en el plan: 75 a 82%.
- Costo de adquisición de cliente y su recuperación. Objetivos, publicados en el plan: menos de US\$ 600, recuperados en tres meses.
- Valor de vida sobre costo de adquisición. Un objetivo, publicado en el plan: 12 veces, sobre una permanencia promedio de 24 meses.
- Conversión de gratuito a pago en los planes personales. Todavía sin definir: no hay cifra publicada ni medida, así que el embudo lo lleva como supuesto del plan y no como una tasa.

PROPUESTA ÚNICA DE VALOR

- skails se ocupa del trabajo mecánico de RR.HH. — evaluaciones, reclutamiento, CV, certificados — para que las personas hagan lo que solo las personas pueden hacer: planificar, juzgar y liderar. La plataforma está organizada explícitamente en dos capas: una Capa Mecánica que la IA absorbe sin fricción, y una Capa Transformadora que entrega a personas y organizaciones instrumentos reales para planificar la transición en lugar de reaccionar a ella.

VENTAJA INJUSTA

- El corpus de evaluación y el crosswalk ISCO-08 / ESCO, escritos en cuatro idiomas durante más de dos años, son la parte costosa de copiar: tiempo de autoría, no una funcionalidad. Lo que skails no tiene es una patente, un efecto de red ni un conjunto de datos exclusivo, y esta ronda no se defiende con ninguno. La arquitectura de dos capas y la construcción multilingüe son una ventaja de partida que un incumbente con capital podría cerrar — el corpus es lo que le costaría los mismos dos años.

CANALES

- skails.ai en sí — registro y pago autoservicio en cuatro idiomas, con el plan personal gratuito abierto a cualquiera y sin necesidad de hablar con ventas.
- Prospección directa del fundador y alianzas con comunidades de RR.HH. en el Caribe, Centroamérica, la región andina y España — el primer círculo del plan.
- La biblioteca de opinión publicada en /resources — artículos de fondo que son a la vez activos de búsqueda y de credibilidad, el segundo círculo del plan.
- Smoother Experiences (experiences.allearning.global), la plataforma hermana, que expone programas de aprendizaje adaptados al sector y al rol en cada evaluación que produce skails.
- Previsto, todavía no abierto: un canal de socios mediante integraciones con HRIS y ATS y mediante programas de certificación. El plan lo sitúa como tercer círculo, desde el mes 9.

SEGMENTOS DE CLIENTES

- PYMES
- Startups
- Grandes corporaciones
- Freelancers y profesionales independientes
- Consumidores (mercado masivo)
- Gobierno y sector público
- Educadores e instituciones educativas

ESTRUCTURA DE COSTES

- Inferencia de proveedores de IA — el principal costo variable, restringida para que las funciones costosas queden en los niveles pagos, y con caché para no pagar dos veces el mismo trabajo.
- Infraestructura en la nube a escala de producción: Cloud Functions, Firestore, Storage, observabilidad y seguimiento de errores.
- Nómina de ingeniería — los dos ingenieros y el responsable de comercialización que financia la ronda. Hoy este costo es casi cero, que es justamente la fragilidad que la ronda elimina.
- Comercialización: alianzas con comunidades, producción de contenido, despliegue de pilotos, CRM e infraestructura de prospección.
- Cumplimiento, estándares y legal: preparación para ISO 27001 y SOC 2, superficies de atribución, limpieza de propiedad intelectual.
- Un salario modesto del fundador, por debajo del mercado, en el 5% de la ronda. La ronda extiende el foco, no el estilo de vida.

FUENTES DE INGRESOS

- Suscripciones (SaaS, membresías)
- Venta de servicios
- Consultoría
- Gratuito — sin ingreso directo

Lean Canvas · skails · generado desde el perfil de negocio / growth.json en skails investor kit · canvases v1

El mismo contenido de los bloques de arriba, dibujado por el renderizador de lienzo compartido de CEMI — el archivo que se imprime en el PDF.

Liengo de Propuesta de Valor

SEGMENTO

Consumidores (mercado masivo)

Liengo de Propuesta de Valor — Consumidores (mercado masivo)

skails · Segmento: Consumidores (mercado masivo)

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS skails personal plans (Free / Pro / Premium) — Evaluaciones personales, herramientas de CV, plan de crecimiento y comunidades en el nivel gratuito, con análisis avanzado de IA y los instrumentos de la Capa Transformadora en los niveles pagos. Publicados a \$0, \$29/mes y \$79/mes.	CREADORES DE BENEFICIOS - La Evaluación de Preparación para IA tiene variante individual, de modo que la pregunta sobre la IA se responde para el puesto de esta persona. - El Simulador de Entrevistas corre una entrevista simulada multi-turno con decisión del reclutador y revisión de calidad en tres vías. - Programas de aprendizaje adaptados a sector, nivel y rol aparecen en cada evaluación a través de Smoother Experiences.
	ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES - El plan gratuito es un producto real, no una prueba: evaluaciones personales, herramientas de CV, plan de crecimiento y comunidades a \$0, publicado en /pricing. - Cuatro idiomas desde la primera versión, no una traducción agregada después. - El Navegador de Trayectorias Profesionales da de 3 a 5 rutas plausibles basadas en ISCO-08, en lugar de consejos genéricos.

Perfil del cliente



Liengo de Propuesta de Valor · Consumidores (mercado masivo) · skails · generado desde el perfil de negocio / growth.json en skails investor kit · canvases v1

El mismo contenido de los bloques de arriba, dibujado por el renderizador de lienzos compartido de CEMI — el archivo que se imprime en el PDF.



SEGMENTO

Freelancers y profesionales independientes

Lienzo de Propuesta de Valor — Freelancers y profesionales independientes

skails · Segmento: Freelancers y profesionales independientes

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · skails personal plans (Free / Pro / Premium) — Evaluaciones personales, herramientas de CV, plan de crecimiento y comunidades en el nivel gratuito, con análisis avanzado de IA y los instrumentos de la Capa Transformadora en los niveles pagos. Publicados a \$0, \$29/mes y \$79/mes.	CREADORES DE BENEFICIOS · Pro a \$29/mes y Premium a \$79/mes, publicados en /pricing — tarificados para una persona, no para una empresa. · Los instrumentos de la Capa Transformadora vienen con Premium: plan de crecimiento, preparación para IA, trayectorias, simuladores de escenarios. · Comunidades de práctica, desplegadas, con pares que trabajan el mismo mercado y no una cola de soporte.
	ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · El Estimador de Aspiración Salarial, con auto-extracción de CV, convierte una suposición en una posición. · Evaluador, Creador y Traductor de CV en cuatro idiomas — el mismo perfil presentado a cuatro mercados. · El perfil está anclado en ISCO-08, así que lo que dice de mí es legible fuera de skails.

Perfil del cliente



Lienzo de Propuesta de Valor · Freelancers y profesionales independientes · skails · generado desde el perfil de negocio / growth.json en skails investor kit · canvases v1

El mismo contenido de los bloques de arriba, dibujado por el renderizador de lienzos compartido de CEMI — el archivo que se imprime en el PDF.

Lienzo de Propuesta de Valor — PYMES

skails · Segmento: PYMES

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS

- skails organizational plans (Starter / Business / Enterprise) — Plataforma de RR.HH. multi-inquilino por banda de plantilla — suite de evaluación, reclutamiento, encuestas de clima y evaluaciones 360, tableros organizacionales; Enterprise añade el Plan de Transformación Organizacional, agentes de IA, integraciones y SLA. Publicados a \$199/mes, \$499/mes y a medida.
- Recruitment campaigns — Campañas de reclutamiento por campaña o por contratación, sobre el flujo de reclutamiento de siete pasos ya desplegado. Prevista; se cotiza por encargo y no se publica como tarifario.

CREADORES DE BENEFICIOS

- Puntaje de ajuste al puesto contra cientos de perfiles de evaluación en docenas de sectores.
- Encuestas de clima y evaluaciones 360 en el nivel Business a \$499/mes, publicado en /pricing.
- La Evaluación de Preparación para IA en su variante organizacional, que responde la pregunta sobre la IA sin contratar consultoría.

ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES

- Starter a \$199/mes para hasta 25 empleados, publicado en /pricing — la suite de evaluación completa, no una edición recortada.
- El flujo de reclutamiento de siete pasos — definir, abrir, puntuar, ordenar, simular, preparar, decidir — con registro de auditoría y mapeo ISCO, desplegado.
- Registro y pago autoservicio, así que no hay un proyecto de implementación entre el precio y el producto.

Perfil del cliente

BENEFICIOS

- Un proceso de contratación que puedo defender ante un candidato y ante mí mismo.
- Un plan de transición del tamaño de mi empresa, no de una multinacional.
- Tiempo recuperado del papeleo, gastado en el negocio en su lugar.

FRUSTRACIONES

- Las suites de RR.HH. están tarifadas y dimensionadas para empresas diez veces mi tamaño.
- Cada contratación es una apuesta hecha sobre un CV y una conversación.
- No hay presupuesto para que consultores me digan qué le hace la IA a mis puestos.

TAREAS DEL CLIENTE

- Contratar bien sin un departamento de RR.HH. que lleve el proceso.
- Saber cuáles de las personas que ya tengo pueden crecer hacia cuál puesto.
- Sacar el trabajo mecánico sin poner a una persona de tiempo completo en ello.

Lienzo de Propuesta de Valor · PYMES · skails · generado desde el perfil de negocio / growth.json en skails investor kit · canvases v1

El mismo contenido de los bloques de arriba, dibujado por el renderizador de lienzo compartido de CEMI — el archivo que se imprime en el PDF.

Lienzo de Propuesta de Valor — Startups

skails · Segmento: Startups

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · skails organizational plans (Starter / Business / Enterprise) — Plataforma de RR.HH. multi-inquilino por banda de plantilla — suite de evaluación, reclutamiento, encuestas de clima y evaluaciones 360, tableros organizacionales; Enterprise añade el Plan de Transformación Organizacional, agentes de IA, integraciones y SLA. Publicados a \$199/mes, \$499/mes y a medida. · Recruitment campaigns — Campañas de reclutamiento por campaña o por contratación, sobre el flujo de reclutamiento de siete pasos ya desplegado. Prevista; se cotiza por encargo y no se publica como tarifario.	CREADORES DE BENEFICIOS · Starter y Business están escalonados por plantilla, así que el precio sigue el crecimiento del equipo en vez de adelantarlo. · Mapeo a ISCO-08, para que un puesto inventado en casa aterrice igualmente en un estándar que otro pueda leer. · El Navegador de Trayectorias aplicado hacia adentro: hacia dónde pueden ir de forma plausible las personas que ya están. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · El workflow completo de Posición / Campaña / Candidato con pipeline de candidatos, desplegado y funcionando. · Una bolsa pública de empleo y páginas públicas de organización, para que los candidatos encuentren la empresa sin una marca detrás. · El Simulador de Entrevistas, usado para preparar al entrevistador tanto como para filtrar al candidato.
--	---

Perfil del cliente



Lienzo de Propuesta de Valor · Startups · skails · generado desde el perfil de negocio / growth.json en skails investor kit · canvases v1

El mismo contenido de los bloques de arriba, dibujado por el renderizador de lienzos compartido de CEMI — el archivo que se imprime en el PDF.



SEGMENTO

Grandes corporaciones

Lienzo de Propuesta de Valor — Grandes corporaciones

skalls · Segmento: Grandes corporaciones

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · skalls organizational plans (Starter / Business / Enterprise) — Plataforma de RR.HH. multi-inquilino por banda de plantilla — suite de evaluación, reclutamiento, encuestas de clima y evaluaciones 360, tableros organizacionales; Enterprise añade el Plan de Transformación Organizacional, agentes de IA, integraciones y SLA. Publicados a \$199/mes, \$499/mes y a medida. · Org Transformation Plan engagements — La hoja de ruta de transformación de nivel CHRO entregada y actualizada como un encargo. Prevista; se cotiza por encargo y no se publica como tarifario. · Recruitment campaigns — Campañas de reclutamiento por campaña o por contratación, sobre el flujo de reclutamiento de siete pasos ya desplegado. Prevista; se cotiza por encargo y no se publica como tarifario. · Certificate issuance (ISCO-stamped, verifiable) — Credenciales verificables selladas con ISCO, emitidas por credencial. Prevista; se cotiza por encargo y no se publica como tarifario.	CREADORES DE BENEFICIOS · Enterprise: plantilla ilimitada, agentes de IA, integraciones, gestión de cuenta dedicada y SLA — publicado como precio a medida en /pricing. · Simuladores de escenarios que ponen a los ejecutivos bajo presión de decisión en vivo: Defensa ante Comité, Triage AML, Crisis de Caja, Investigación de Variaciones. · Integración con HRIS, ATS, nómina, SSO, calendarios y mensajería sobre APIs abiertas, webhooks, SCIM y SAML. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · El Plan de Transformación Organizacional — hoja de ruta de nivel CHRO, desplegada — se entrega y se actualiza como un encargo, no se cede una sola vez. · La Capa Mecánica absorbe la puntuación y el procesamiento, que es como el tiempo de RR.HH. se mueve a la planificación. · Cuatro idiomas en un solo tenant, para que una plantilla en América Latina, Iberia y África francófona use un solo sistema.
---	---

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Una hoja de ruta de transformación que la organización posee y actualiza ella misma. · Un solo registro de auditoría en contratación y evaluación, defendible ante un auditor. · Datos de capacidad en las clasificaciones que nuestros reguladores y nuestro HRIS ya usan. FRUSTRACIONES · El trabajo de planificación nunca se hace, porque el tiempo de RR.HH. se va en puntuación repetitiva y procesamiento de CV. · Los consultores entregan una presentación; seis meses después nadie puede actualizarla. · Un sistema en un solo idioma no sirve a una plantilla que trabaja en cuatro.	TAREAS DEL CLIENTE · Responder la pregunta del directorio sobre qué le hace la IA a nuestra plantilla, con un instrumento y no con una lámina. · Correr evaluación, reclutamiento, clima y 360 en un solo sistema en lugar de cuatro. · Mover a las personas a puestos adyacentes en lugar de reemplazarlas.
---	--

Lienzo de Propuesta de Valor · Grandes corporaciones · skalls · generado desde el perfil de negocio / growth.json en skalls investor kit · canvases v1

El mismo contenido de los bloques de arriba, dibujado por el renderizador de lienzo compartido de CEMI — el archivo que se imprime en el PDF.



SEGMENTO

Gobierno y sector público

Lienzo de Propuesta de Valor — Gobierno y sector público

skails · Segmento: Gobierno y sector público

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · skails organizational plans (Starter / Business / Enterprise) — Plataforma de RR.HH. multi-inquilino por banda de plantilla — suite de evaluación, reclutamiento, encuestas de clima y evaluaciones 360, tableros organizacionales; Enterprise añade el Plan de Transformación Organizacional, agentes de IA, integraciones y SLA. Publicados a \$199/mes, \$499/mes y a medida. · Org Transformation Plan engagements — La hoja de ruta de transformación de nivel CHRO entregada y actualizada como un encargo. Prevista; se cotiza por encargo y no se publica como tarifario. · Certificate issuance (ISCO-stamped, verifiable) — Credenciales verificables selladas con ISCO, emitidas por credencial. Prevista; se cotiza por encargo y no se publica como tarifario.	CREADORES DE BENEFICIOS · El plan personal gratuito pone los mismos instrumentos ante la ciudadanía sin costo para ella ni para el Estado. · Adquisición Enterprise con integraciones y SLA, cotizada por encargo — no se publica tarifario público. · Emisión de certificados, sellados con ISCO y verificables. Prevista, todavía no en vivo — la página de ingresos del kit lo marca así. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · ISCO-08 es el modelo de datos, no una capa de mapeo atomillada: las fases 1 a 4 están en vivo, con un webhook HR-XML de salida. · ESCO v1.2.1 está ingerido en cuatro idiomas — 3.043 ocupaciones y 426 grupos primarios ISCO — con el crosswalk sembrado. · Reclutamiento y evaluación quedan registrados de extremo a extremo, que es lo que hace defendible un proceso público.
---	--

Perfil del cliente



Lienzo de Propuesta de Valor · Gobierno y sector público · skails · generado desde el perfil de negocio / growth.json en skails investor kit · canvases v1

El mismo contenido de los bloques de arriba, dibujado por el renderizador de lienzo compartido de CEMI — el archivo que se imprime en el PDF.



SEGMENTO

Educadores e instituciones educativas

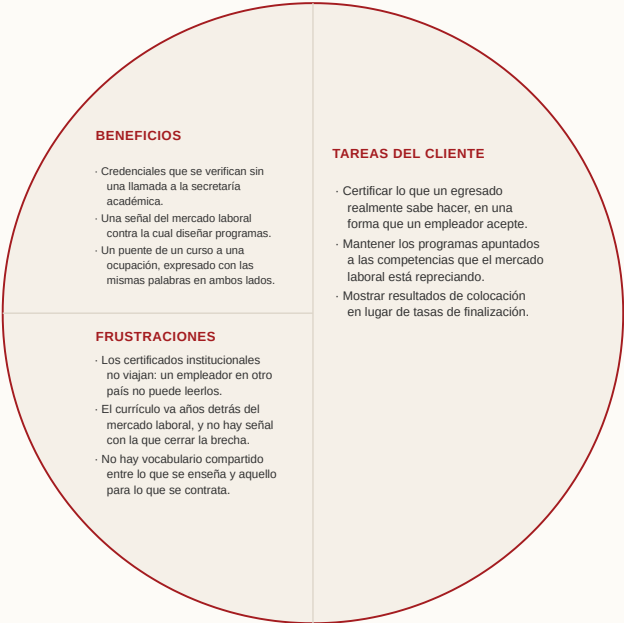
Lienzo de Propuesta de Valor — Educadores e instituciones educativas

skails · Segmento: Educadores e instituciones educativas

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Certificate issuance (ISCO-stamped, verifiable) — Credenciales verificables selladas con ISCO, emitidas por credencial. Prevista; se cotiza por encargo y no se publica como tarifario. · skails organizational plans (Starter / Business / Enterprise) — Plataforma de RR.HH. multi-inquilino por banda de plantilla — suite de evaluación, reclutamiento, encuestas de clima y evaluaciones 360, tableros organizacionales; Enterprise añade el Plan de Transformación Organizacional, agentes de IA, integraciones y SLA. Publicados a \$199/mes, \$499/mes y a medida.	CREADORES DE BENEFICIOS · Cientos de perfiles de evaluación en docenas de sectores y múltiples niveles contra los cuales evaluar a un egresado. · El Navegador de Trayectorias muestra hacia dónde puede ir de forma plausible el perfil de un egresado, anclado en ISCO-08. · Cuatro idiomas, que es lo que hace esto usable siquiera en América Latina, Iberia y África francófona. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Emisión de certificados sellados con ISCO-08 y verificables. Prevista, cotizada por encargo, y marcada como prevista en la página de ingresos del kit. · El mismo anclaje en ISCO-08 y ESCO que usa el lado de la contratación, para que un programa y una vacante hablen un solo vocabulario. · Smoother Experiences ya expone programas adaptados a sector, nivel y rol en cada evaluación, que es el lado de la demanda del mismo puente.
--	---

Perfil del cliente



Lienzo de Propuesta de Valor · Educadores e instituciones educativas · skails · generado desde el perfil de negocio / growth.json en skails investor kit · canvases v1

El mismo contenido de los bloques de arriba, dibujado por el renderizador de lienzos compartido de CEMI — el archivo que se imprime en el PDF.