

El ciclo, el embudo y qué compran los próximos dieciocho meses.

La rueda de impulso del negocio

Rueda de impulso del negocio

skailis



Rueda de impulso del negocio · skailis · generado desde el perfil de negocio / growth.json en skailis investor kit · canvases v1

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

El engajamiento de clientes

#	Etapas	Cifra	Base	Qué pasa aquí
1	Llega a skaiils.ai en uno de cuatro idiomas	<i>sin cifra publicada</i>	Supuesto del plan	Llega al sitio público en español, inglés, francés o portugués. No se publica cifra de tráfico.
2	Abre una cuenta gratuita	<i>sin cifra publicada</i>	Supuesto del plan	Crea una cuenta gratuita. Sin contacto de ventas, sin tarjeta, sin reloj de prueba.
3	Completa una primera evaluación	<i>sin cifra publicada</i>	Supuesto del plan	Completa una primera evaluación, que es el momento en que el producto se demuestra.
4	Pasa a Pro (\$29/mes) o Premium (\$79/mes)	<i>sin cifra publicada</i>	Supuesto del plan	Pasa a un plan personal pago. Los precios están publicados; el ritmo al que la gente sube no, porque todavía no ha ocurrido.
5	Una organización abre un piloto, con compromiso de caso de estudio	<i>sin cifra publicada</i>	Supuesto del plan	Una organización abre un piloto. El plan adjunta a cada uno un compromiso de caso de estudio, que es de donde el segundo círculo de comercialización saca su material.
6	Se suscribe a Starter (\$199/mes) o Business (\$499/mes)	unas 200 al cierre del primer año — objetivo del plan, no una medición	Supuesto del plan	La organización se suscribe a un plan publicado. La cifra mostrada es el objetivo de año uno del plan de negocio, declarado allí como prospectivo — un objetivo, no una medición.
7	Pasa a Enterprise (a medida) con el Plan de Transformación Organizacional	<i>sin cifra publicada</i>	Supuesto del plan	Pasa a Enterprise, donde viven el Plan de Transformación Organizacional y las integraciones. Se cotiza por encargo; no se publica tarifario.
8	Agrega credenciales o campañas de reclutamiento — ambas previstas, ninguna en vivo	<i>sin cifra publicada</i>	Supuesto del plan	Agrega credenciales o campañas de reclutamiento. Ambas son fuentes previstas; la página de ingresos las marca como previstas, y ninguna está en vivo.

Hoja de ruta

skails · Pista de 18 meses · periodos derivados de ROUND.runway · declaraciones prospectivas

	Mes 1–6 tras el cierre	Mes 7–12 tras el cierre	Mes 13–18 tras el cierre
PRODUCTO	• Superficies de atribución de ESCO en vivo en la UI; el crosswalk expuesto en las trayectorias product 40% ◆ Mentor Matching y el Mapa de Adyacencia de Habilidades desplegados product 40%	• Copiloto de IA para Gerentes desplegado product 40% • O*NET ingerido; SFIA y DigComp investigados product 40% • Observabilidad y seguimiento de errores a escala de producción; costo unitario por evaluación medido infra 15%	◆ Biblioteca de Playbooks de Cambio desplegada, completando la Capa Transformadora que el plan debe product 40% ◆ Fase 5 de ISCO-08 — verificabilidad de certificados en vivo, que mueve la fuente de credenciales de prevista a en vivo product 40% • Mejoras de voz premium y multimodalidad en los niveles pagos infra 15%
MERCADO	• Alianzas con comunidades de RR.HH. abiertas en República Dominicana, Colombia, México y España gtm 20% ◆ Primeras organizaciones de pago ganadas por prospección directa, cada piloto con compromiso de caso de estudio gtm 20%	• La biblioteca de opinión sostenida como canal de entrada; CRM e infraestructura de prospección en pleno uso gtm 20%	◆ Objetivos de integración HRIS perseguidos, y programas de certificación abiertos con instituciones gtm 20%
EQUIPO	◆ Dos ingenieros contratados — se retira la dependencia del fundador solo que el plan nombra como su primer riesgo product 40% ◆ Responsable de comercialización contratado gtm 20%	• Primera contratación de éxito del cliente gtm 20%	• Capacidad de ingeniería sostenida durante todo el runway sin una segunda ronda product 40%
FINANZAS	◆ SAFE cerrado en o por encima del cierre mínimo viable; arranca el runway reserve 5% • Fundador con un salario modesto por debajo del mercado durante todo el runway founder 5%	• Preparación para ISO 27001 y SOC 2 iniciada compliance 15% ◆ Primeros ingresos reconocidos, y reportados mensualmente a los inversionistas reserve 5%	◆ Confirmación de cesión de propiedad intelectual y limpieza legal completadas compliance 15% ◆ Materiales de Series Seed preparados a partir de ingresos medidos y no de un plan reserve 5%

Uso de los fondos: Product 40% · Gtm 20% · Infra 15% · Compliance 15% · Founder 5% · Reserve 5%
Hoja de ruta · skails · generado desde el perfil de negocio / growth.json en skails investor kit · canvases v1

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