

La boucle, l'entonnoir, et ce qu'achètent les dix-huit prochains mois.

Le volant d'inertie

Volant d'inertie

skailis



Volant d'inertie - skailis - généré depuis le profil d'affaires / growth.json sur skailis investor kit - canvases v1

Le même contenu, dessiné par le moteur de rendu de canevas partagé de CEMI — le fichier imprimé dans le PDF.

L'entrevue client

#	Étape	Chiffre	Base	Ce qui se passe ici
1	Arrive sur skaills.ai dans l'une des quatre langues	<i>aucun chiffre publié</i>	Hypothèse du plan	Arrive sur le site public en espagnol, anglais, français ou portugais. Aucun chiffre de trafic n'est publié.
2	Ouvre un compte gratuit	<i>aucun chiffre publié</i>	Hypothèse du plan	Crée un compte gratuit. Aucun contact commercial, aucune carte, aucun compte à rebours d'essai.
3	Réalise une première évaluation	<i>aucun chiffre publié</i>	Hypothèse du plan	Réalise une première évaluation, le moment où le produit fait sa preuve.
4	Passe à Pro (29 \$/mois) ou Premium (79 \$/mois)	<i>aucun chiffre publié</i>	Hypothèse du plan	Passe à une offre personnelle payante. Les prix sont publiés ; le rythme auquel les gens montent ne l'est pas, car cela ne s'est pas encore produit.
5	Une organisation ouvre un pilote, avec un engagement d'étude de cas	<i>aucun chiffre publié</i>	Hypothèse du plan	Une organisation ouvre un pilote. Le plan attache à chacun un engagement d'étude de cas, d'où le deuxième cercle de commercialisation tire sa matière.
6	Souscrit à Starter (199 \$/mois) ou Business (499 \$/mois)	environ 200 à la fin de la première année — un objectif du plan, non une mesure	Hypothèse du plan	L'organisation souscrit à une offre publiée. Le chiffre montré est l'objectif de première année du plan d'affaires, déclaré prospectif — un objectif, non une mesure.
7	Passe à Entreprise (sur mesure) avec le Plan de transformation organisationnelle	<i>aucun chiffre publié</i>	Hypothèse du plan	Passe à Entreprise, où vivent le Plan de transformation organisationnelle et les intégrations. Tarifé à la mission ; aucune grille n'est publiée.
8	Ajoute des attestations ou des campagnes de recrutement — les deux prévues, aucune en service	<i>aucun chiffre publié</i>	Hypothèse du plan	Ajoute des attestations ou des campagnes de recrutement. Les deux sont des sources prévues ; la page des revenus les marque prévues, et aucune n'est en service.

Feuille de route

skails · Autonomie de 18 mois : périodes dérivées de ROUND.runway ; énoncés prospectifs

	Mois 1–6 après la clôture	Mois 7–12 après la clôture	Mois 13–18 après la clôture
PRODUIT	• Surfaces d'attribution ESCO en production dans l'interface ; la table de correspondance exposée sur les trajectoires product 40 % ◆ Mentor Matching et la carte d'adjacence des compétences livrés product 40 %	• Copilote IA pour managers livré product 40 % • O*NET intégré ; SFIA et DigComp étudiés product 40 % • Observabilité et suivi des erreurs à l'échelle de production ; coût unitaire par évaluation suivi infra 15 %	◆ Bibliothèque de playbooks de changement livrée, achevant la Couche Transformatrice que le plan doit product 40 % ◆ Phase 5 d'ISCO-08 — vérifiabilité des attestations en service, ce qui fait passer la source de revenus des attestations de prévue à active product 40 % • Améliorations vocales premium et multimodalité sur les offres payantes infra 15 %
MARCHÉ	• Partenariats avec les communautés RH ouverts en République dominicaine, en Colombie, au Mexique et en Espagne gtm 20 % ◆ Premières organisations payantes gagnées par prospection directe, chaque pilote portant un engagement d'étude de cas gtm 20 %	• La bibliothèque d'opinion tenue comme canal entrant ; CRM et infrastructure de prospection pleinement utilisés gtm 20 %	◆ Cibles d'intégration SIRH démarchées, et programmes de certification ouverts avec des établissements gtm 20 %
ÉQUIPE	◆ Deux ingénieurs recrutés — la dépendance au fondateur seul, premier risque nommé par le plan, est levée product 40 % ◆ Responsable de la commercialisation recruté gtm 20 %	• Premier recrutement en réussite client gtm 20 %	• Capacité d'ingénierie tenue sur toute la durée d'autonomie sans second tour product 40 %
FINANCES	◆ SAFE clôturé au niveau du seuil minimal viable ou au-dessus ; l'autonomie commence reserve 5 % • Fondateur au salaire modeste, sous les prix du marché, sur toute la durée d'autonomie founder 5 %	• Préparation ISO 27001 et SOC 2 engagée compliance 15 % ◆ Premiers revenus constatés, et rapportés mensuellement aux investisseurs reserve 5 %	◆ Confirmation de cession de la propriété intellectuelle et mise au propre juridique achevées compliance 15 % ◆ Documents de Series Seed préparés à partir de revenus mesurés et non d'un plan reserve 5 %

Emploi des fonds : Product 40 % · Gtm 20 % · Infra 15 % · Compliance 15 % · Founder 5 % · Reserve 5 %
Feuille de route · skails · généré depuis le profil d'affaires / growth.json sur skails investor kit · canvases v1

Le même contenu, dessiné par le moteur de rendu de canevas partagé de CEMI — le fichier imprimé dans le PDF.