

O modelo em uma página, três vezes.

Tela de Modelo de Negócio

Canvas de Modelo de Negócio

skailis

PARCERIAS PRINCIPAIS

- Provedores de modelos de IA, nomeados no plano e mantidos intercambiáveis: Claude, Gemini e modelos da classe GPT-4, mais a ElevenLabs para os recursos de voz premium reservados aos planos pagos.
- Smoother Experiences e aiLearning dentro do grupo CEMI — a plataforma irmã cujos programas de aprendizagem já aparecem em cada avaliação da skailis.
- Padrões abertos usados como fontes, não como parcerias: ISCO-08 (Organização Internacional do Trabalho), ESCO (Comissão Europeia) e O*NET (Departamento do Trabalho dos EUA). As classificações são usadas sob os seus próprios termos publicados; nenhuma parceria, endosso ou afiliação é alegada.
- Organizações de comunidades de RH na República Dominicana, na Colômbia, no México e na Espanha, alcançadas pelas relações estabelecidas do fundador. Nomeadas no plano como mercados e relações, não como acordos assinados.
- Alvos de integração, ainda não parceiros: BambooHR, Personio e Sage estão nomeados no plano como os HRIS que o terceiro círculo de comercialização busca a partir do mês 9. Nenhum acordo está assinado com qualquer um deles.

ATIVIDADES-CHAVE

- Autoria do corpus de avaliação — centenas de perfis e milhares de perguntas de competência, em quatro idiomas.
- Trabalho de padrões: as fases restantes do ISCO-08, o crosswalk do ESCO v1.2.1, o O*NET conforme previsto e as superfícies de atribuição.
- Construir os instrumentos da Camada Transformativa que o plano ainda deve.
- Engenharia nativa em IA sobre uma abstração agnóstica quanto ao provedor, com cache para que uma alta no preço de inferência não reprefique o produto.
- Publicar a biblioteca de opinião, e venda direta com pilotos que carregam compromisso de estudo de caso.

RECURSOS-CHAVE

- O fundador. Hoje o modelo depende de uma só pessoa — o primeiro risco do plano — e as primeiras contratações da rodada são a mitigação.
- A plataforma multi-tenant implantada na v0.21.x, e capacidade de IA agnóstica para que nenhum fornecedor seja um ponto único de falha.
- Acesso estabelecido a comunidades no Caribe, na América Central, na região andina e na Espanha, e a plataforma do grupo CEMI sobre a qual a skailis é construída.
- O corpus de avaliação — centenas de perfis de avaliação em dezenas de setores e múltiplos níveis, e milhares de perguntas multilíngues de competência — junto com o crosswalk ISCO-08 e ESCO, os instrumentos da Camada Transformativa e os simuladores de cenários, todos de autoria própria.
- Profundidade em padrões e construção multilíngue.

PROPOSTAS DE VALOR

- A skailis cuida do trabalho mecânico de RH — avaliações, recrutamento, CVs, certificados — para que as pessoas façam o que só pessoas conseguem fazer: planejar, julgar e liderar. A plataforma é organizada explicitamente em torno de duas camadas: uma Camada Mecânica que a IA absorve sem atrito, e uma Camada Transformativa que dá a pessoas e organizações instrumentos reais para planejar a transição em vez de reagir a ela.

RELACIONAMENTO COM CLIENTES

- Self-service para os planos pessoais gratuito e pagos: uma pessoa pode se avaliar, construir um CV e obter um plano de crescimento sem nunca falar conosco.
- Comunidades de prática dentro da plataforma, entregues e abertas no plano gratuito — pares, não uma fila de suporte.
- Gestão de conta dedicada e um SLA no Enterprise, conforme publicado na página de preços.
- Relações conduzidas pelo fundador com os primeiros clientes organizacionais — de propósito, e de propósito temporário: a rodada financia as contratações que o substituem.

CANAIS

- A própria skailis.ai — cadastro e pagamento self-service em quatro idiomas, com o plano pessoal gratuito aberto a qualquer pessoa e sem falar com vendas.
- Prospeção direta do fundador e parcerias com comunidades de RH no Caribe, na América Central, na região andina e na Espanha — o primeiro círculo do plano.
- A biblioteca de opinião publicada em /resources — artigos longos que são ao mesmo tempo ativos de busca e de credibilidade, o segundo círculo do plano.
- Smoother Experiences (experiences.ailearning.global), a plataforma irmã, que apresenta programas de aprendizagem adaptados ao setor e ao cargo em cada avaliação que a skailis produz.
- Previsto, ainda não aberto: um canal de parceiros por meio de integrações com HRIS e ATS e de programas de certificação. O plano o situa como terceiro círculo, a partir do mês 9.

SEGMENTOS DE CLIENTES

- SMes
- Startups
- Large corporations
- Freelancers and independent professionals
- Consumers (mass market)
- Government and public sector
- Educators and educational institutions

ESTRUTURA DE CUSTOS

- Inferência dos provedores de IA — o principal custo variável, restringida para que os recursos caros fiquem nos planos pagos, e com cache para não pagar duas vezes pelo mesmo trabalho.
- Infraestrutura em nuvem em escala de produção: Cloud Functions, Firestore, Storage, observabilidade e rastreamento de erros.
- Folha de engenharia — os dois engenheiros e o responsável de comercialização que a rodada financia. Hoje esse custo é quase zero, que é exatamente a fragilidade que a rodada elimina.
- Comercialização: parcerias com comunidades, produção de conteúdo, implantação de pilotos, CRM e infraestrutura de prospecção.
- Compliance, padrões e jurídico: preparação para ISO 27001 e SOC 2, superfícies de atribuição, organização da propriedade intelectual.
- Um salário de fundador modesto, abaixo do mercado, em 5% da rodada. A rodada estende o foco, não o padrão de vida.

FONTES DE RECEITA

- Subscriptions (SaaS, memberships)
- Sale of services
- Consulting
- Free — no direct income

Canvas de Modelo de Negócio · skailis · gerado a partir do perfil de negócio / growth.json em skailis investor kit · canvases v1

O mesmo conteúdo dos blocos acima, desenhado pelo renderizador de telas compartilhado da CEMI — o arquivo impresso no PDF.

Lean Canvas

skails

PROBLEMA

- Toda organização precisa hoje de um plano sobre o que a IA faz com o seu trabalho, e quase nenhuma tem um. O estudo da Anthropic de março de 2026 sobre impactos no mercado de trabalho mede a mudança já em curso. Enquanto isso, as equipes de RH gastam o seu tempo com pontuação repetitiva, análise de CVs e papelada, e o trabalho de planejamento — redesenho de papéis, trilhas de requalificação, navegação de carreira — nunca é feito. Na América Latina, na Europa ibérica e na África francófona o problema é pior, porque as plataformas que poderiam ajudar são só em inglês e se apoiam em taxonomias que esses mercados de trabalho não usam.

SOLUÇÃO

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

MÉTRICAS-CHAVE

- Organizações pagantes. Sem valor medido — a skails está em pré-receita. O cenário-base do plano de negócios visa cerca de 200 ao fim do primeiro ano e o rotula como prospectivo.
- Receita recorrente mensal. Nada medido a relatar: nenhum cliente pagante foi assinado.
- Receita média por organização pagante. Uma meta, publicada no plano: US\$ 300 por mês após o mês 12.
- Margem bruta após o custo variável dos provedores de IA. Uma meta, publicada no plano: 75 a 82%.
- Custo de aquisição de cliente e o seu retorno. Metas, publicadas no plano: menos de US\$ 600, recuperados em três meses.
- Valor vitalício sobre custo de aquisição. Uma meta, publicada no plano: 12 vezes, sobre uma permanência média de 24 meses.
- Conversão de gratuito para pago nos planos pessoais. Ainda não definido: nenhum número é publicado nem foi medido, e o funil o carrega como premissa do plano em vez de uma taxa.

PROPOSTA ÚNICA DE VALOR

- A skails cuida do trabalho mecânico de RH — avaliações, recrutamento, CVs, certificados — para que as pessoas façam o que só pessoas conseguem fazer: planejar, julgar e liderar. A plataforma é organizada explicitamente em torno de duas camadas: uma Camada Mecânica que a IA absorve sem atrito, e uma Camada Transformativa que dá a pessoas e organizações instrumentos reais para planejar a transição em vez de reagir a ela.

VANTAGEM INJUSTA

- O corpus de avaliação e o crosswalk ISCO-08 / ESCO, escritos em quatro idiomas ao longo de mais de dois anos, são a parte cara de copiar: tempo de autoria, não um recurso. O que a skails não tem é uma patente, um efeito de rede ou um conjunto de dados exclusivo, e esta rodada não se defende com nenhum deles. A arquitetura de duas camadas e a construção multilíngue são uma vantagem de partida que um incumbente capitalizado poderia fechar — o corpus é o que lhe custaria os mesmos dois anos.

CANAIS

- A própria skails.ai — cadastro e pagamento self-service em quatro idiomas, com o plano pessoal gratuito aberto a qualquer pessoa e sem falar com vendas.
- Prospeção direta do fundador e parcerias com comunidades de RH no Caribe, na América Central, na região andina e na Espanha — o primeiro círculo do plano.
- A biblioteca de opinião publicada em /resources — artigos longos que são ao mesmo tempo ativos de busca e de credibilidade, o segundo círculo do plano.
- Smoother Experiences (experiences.ailearning.global), a plataforma irmã, que apresenta programas de aprendizagem adaptados ao setor e ao cargo em cada avaliação que a skails produz.
- Previsto, ainda não aberto: um canal de parceiros por meio de integrações com HRIS e ATS e de programas de certificação. O plano o situa como terceiro círculo, a partir do mês 9.

SEGMENTOS DE CLIENTES

- SMEs
- Startups
- Large corporations
- Freelancers and independent professionals
- Consumers (mass market)
- Government and public sector
- Educators and educational institutions

ESTRUTURA DE CUSTOS

- Inferência dos provedores de IA — o principal custo variável, restringida para que os recursos caros fiquem nos planos pagos, e com cache para não pagar duas vezes pelo mesmo trabalho.
- Infraestrutura em nuvem em escala de produção: Cloud Functions, Firestore, Storage, observabilidade e rastreamento de erros.
- Folha de engenharia — os dois engenheiros e o responsável de comercialização que a rodada financia. Hoje esse custo é quase zero, que é exatamente a fragilidade que a rodada elimina.
- Comercialização: parcerias com comunidades, produção de conteúdo, implantação de pilotos, CRM e infraestrutura de prospecção.
- Compliance, padrões e jurídico: preparação para ISO 27001 e SOC 2, superfícies de atribuição, organização da propriedade intelectual.
- Um salário de fundador modesto, abaixo do mercado, em 5% da rodada. A rodada estende o foco, não o padrão de vida.

FONTES DE RECEITA

- Subscriptions (SaaS, memberships)
- Sale of services
- Consulting
- Free — no direct income

Lean Canvas · skails · gerado a partir do perfil de negócio / growth.json em skails investor kit · canvases v1

O mesmo conteúdo dos blocos acima, desenhado pelo renderizador de telas compartilhado da CEMI — o arquivo impresso no PDF.

Canvas de Proposta de Valor — Consumers (mass market)

skails · Segmento: Consumers (mass market)

Mapa de valor

PRODUTOS E SERVIÇOS · skails personal plans (Free / Pro / Premium) — Avaliações pessoais, ferramentas de CV, plano de crescimento e comunidades no plano gratuito, com análise avançada de IA e os instrumentos da Camada Transformativa nos planos pagos. Publicados a US\$ 0, US\$ 29/mês e US\$ 79/mês.	CRIADORES DE GANHOS · A Avaliação de Preparação para IA tem variante individual, de modo que a pergunta sobre a IA é respondida para o cargo desta pessoa. · O Simulador de Entrevistas roda uma entrevista simulada de múltiplos turnos com decisão do recrutador e revisão de qualidade em três trilhas. · Programas de aprendizagem adaptados a setor, nível e cargo aparecem em cada avaliação por meio do Smoother Experiences.
	ALIVIADORES DE DORES · O plano gratuito é um produto de verdade, não um teste: avaliações pessoais, ferramentas de CV, plano de crescimento e comunidades a US\$ 0, publicado em /pricing. · Quatro idiomas desde a primeira versão, não uma tradução acrescentada depois. · O Navegador de Trajetórias Profissionais dá de 3 a 5 caminhos plausíveis ancorados no ISCO-08, em vez de conselhos genéricos.

Perfil do cliente



Canvas de Proposta de Valor · Consumers (mass market) · skails · gerado a partir do perfil de negócio / growth.json em skails investor kit · canvases v1

O mesmo conteúdo dos blocos acima, desenhado pelo renderizador de telas compartilhado da CEMI — o arquivo impresso no PDF.

Canvas de Proposta de Valor — Freelancers and independent professionals

skails · Segmento: Freelancers and independent professionals

Mapa de valor

PRODUTOS E SERVIÇOS

- skails personal plans (Free / Pro / Premium) — Avaliações pessoais, ferramentas de CV, plano de crescimento e comunidades no plano gratuito, com análise avançada de IA e os instrumentos da Camada Transformativa nos planos pagos. Publicados a US\$ 0, US\$ 29/mês e US\$ 79/mês.

CRIADORES DE GANHOS

- Pro a US\$ 29/mês e Premium a US\$ 79/mês, publicados em /pricing — precificados para uma pessoa, não para uma empresa.
- Os instrumentos da Camada Transformativa vêm com o Premium: plano de crescimento, preparação para IA, trajetórias, simuladores de cenários.
- Comunidades de prática, entregues, com pares atuando no mesmo mercado e não uma fila de suporte.

ALIVIADORES DE DORES

- O Estimador de Aspiração Salarial, com auto-extração de CV, transforma um palpite numa posição.
- Avaliador, Criador e Tradutor de CV em quatro idiomas — o mesmo perfil apresentado a quatro mercados.
- O perfil é ancorado no ISCO-08, então o que ele diz de mim é legível fora da skails.

Perfil do cliente

GANHOS

- Uma tarifa que consigo defender com algo além de confiança.
- Uma credencial que viaje — para outro cliente, outro país, outro idioma.
- Uma noção baseada em evidência de para onde o meu campo vai, não uma previsão de manchete.

DORES

- Não há um departamento de RH que me avalie ou certifique — todo o aparato pressupõe um empregador.
- A minha tarifa é definida pelo que o último cliente pagou, o que não é o mesmo que o trabalho vale.
- Os clientes pedem prova de capacidade que não tenho como produzir.

TAREFAS DO CLIENTE

- Precificar o meu trabalho sem adivinhar, e defender o número quando for questionado.
- Mostrar competência sem o nome de um empregador atrás de mim.
- Manter-me atualizado enquanto o mercado reprecifica as habilidades que vendo.

Canvas de Proposta de Valor · Freelancers and independent professionals · skails · gerado a partir do perfil de negócio / growth.json em skails investor kit · canvases v1

O mesmo conteúdo dos blocos acima, desenhado pelo renderizador de telas compartilhado da CEMI — o arquivo impresso no PDF.

Canvas de Proposta de Valor — SMEs

skails · Segmento: SMEs

Mapa de valor

PRODUTOS E SERVIÇOS

- skails organizational plans (Starter / Business / Enterprise) — Plataforma de RH multi-tenant por faixa de quadro — suite de avaliação, recrutamento, pesquisas de clima e avaliações 360, painéis organizacionais; Enterprise acrescenta o Org Transformation Plan, agentes de IA, integrações e SLA. Publicados a US\$ 199/mês, US\$ 499/mês e sob medida.
- Recruitment campaigns — Campanhas de recrutamento por campanha ou por contratação, sobre o fluxo de recrutamento de sete etapas já entregue. Prevista; precificada por trabalho e não publicada como tabela.

CRIADORES DE GANHOS

- Pontuação de aderência ao cargo contra centenas de perfis de avaliação em dezenas de setores.
- Pesquisas de clima e avaliações 360 no plano Business a US\$ 499/mês, publicado em /pricing.
- A Avaliação de Preparação para IA na variante organizacional, que responde à pergunta sobre a IA sem uma consultoria.

ALIVIADORES DE DORES

- Starter a US\$ 199/mês para até 25 colaboradores, publicado em /pricing — a suite de avaliação inteira, não uma edição reduzida.
- O fluxo de recrutamento de sete etapas — definir, abrir, pontuar, classificar, simular, preparar, decidir — com log de auditoria e mapeamento ISCO, entregue.
- Cadastro e pagamento self-service, então não há um projeto de implantação entre o preço e o produto.

Perfil do cliente

GANHOS

- Um processo de contratação que consigo defender diante de um candidato e de mim mesmo.
- Um plano de transição do tamanho da minha empresa, não de uma multinacional.
- Tempo recuperado da papelada, gasto no negócio em vez disso.

DORES

- As suites de RH são precificadas e dimensionadas para empresas dez vezes o meu tamanho.
- Cada contratação é uma aposta feita sobre um CV e uma conversa.
- Não há orçamento para consultores me dizerem o que a IA faz com os meus cargos.

TAREFAS DO CLIENTE

- Contratar bem sem um departamento de RH para conduzir o processo.
- Saber quais das pessoas que já tenho podem crescer para qual cargo.
- Dar conta do trabalho mecânico sem colocar uma pessoa em tempo integral nisso.

Canvas de Proposta de Valor · SMEs · skails · gerado a partir do perfil de negócio / growth.json em skails investor kit · canvases v1

O mesmo conteúdo dos blocos acima, desenhado pelo renderizador de telas compartilhado da CEMI — o arquivo impresso no PDF.

Canvas de Proposta de Valor — Startups

skails · Segmento: Startups

Mapa de valor

PRODUTOS E SERVIÇOS · skails organizational plans (Starter / Business / Enterprise) — Plataforma de RH multi-tenant por faixa de quadro — suite de avaliação, recrutamento, pesquisas de clima e avaliações 360, painéis organizacionais; Enterprise acrescenta o Org Transformation Plan, agentes de IA, integrações e SLA. Publicados a US\$ 199/mês, US\$ 499/mês e sob medida. · Recruitment campaigns — Campanhas de recrutamento por campanha ou por contratação, sobre o fluxo de recrutamento de sete etapas já entregue. Prevista; precificada por trabalho e não publicada como tabela.	CRIADORES DE GANHOS · Starter e Business são faixados por quadro de pessoal, então o preço segue o crescimento da equipe em vez de o antecipar. · Mapeamento para o ISCO-08, para que um cargo inventado internamente ainda caia num padrão que outra pessoa consiga ler. · O Navegador de Trajetórias voltado para dentro: para onde as pessoas que já estão podem plausivelmente ir em seguida. ALIVIADORES DE DORES · O workflow completo de Vaga / Campanha / Candidato com pipeline de candidatos, entregue e em operação. · Um quadro público de vagas e páginas públicas de organização, para que os candidatos encontrem a empresa sem uma marca atrás. · O Simulador de Entrevistas, usado para preparar o entrevistador tanto quanto para triar o candidato.
---	--

Perfil do cliente





SEGMENTO

Large corporations

Canvas de Proposta de Valor — Large corporations

skails · Segmento: Large corporations

Mapa de valor

PRODUTOS E SERVIÇOS · skails organizational plans (Starter / Business / Enterprise) — Plataforma de RH multi-tenant por faixa de quadro — suite de avaliação, recrutamento, pesquisas de clima e avaliações 360, painéis organizacionais; Enterprise acrescenta o Org Transformation Plan, agentes de IA, integrações e SLA. Publicados a US\$ 199/mês, US\$ 499/mês e sob medida. · Org Transformation Plan engagements — O roteiro de transformação nível CHRO entregue e atualizado como um trabalho. Previsto; precificado por trabalho e não publicado como tabela. · Recruitment campaigns — Campanhas de recrutamento por campanha ou por contratação, sobre o fluxo de recrutamento de sete etapas já entregue. Prevista; precificada por trabalho e não publicada como tabela. · Certificate issuance (ISCO-stamped, verifiable) — Credenciais verificáveis com selo ISCO, emitidas por credencial. Prevista; precificada por trabalho e não publicada como tabela.	CRIADORES DE GANHOS · Enterprise: quadro ilimitado, agentes de IA, integrações, gestão de conta dedicada e um SLA — publicado como preço sob medida em /pricing. · Simuladores de cenários que colocam executivos sob pressão de decisão ao vivo: Defesa em Comitê, Triagem AML, Crise de Caixa, Investigação de Variações. · Integração com HRIS, ATS, folha, SSO, calendários e mensageria por APIs abertas, webhooks, SCIM e SAML. ALIVIADORES DE DORES · O Org Transformation Plan — roteiro nível CHRO, entregue — é fornecido e atualizado como um trabalho, e não entregue uma única vez. · A Camada Mecânica absorve a pontuação e a análise, que é como o tempo do RH se move para o planejamento. · Quatro idiomas em um só tenant, para que um quadro na América Latina, na Ibéria e na África francófona use um só sistema.
---	---

Perfil do cliente

GANHOS · Um roteiro de transformação que a organização possui e atualiza ela mesma. · Um único log de auditoria em contratação e avaliação, defensável diante de um auditor. · Dados de capacidade nas classificações que os nossos reguladores e o nosso HRIS já usam. DORES · O trabalho de planejamento nunca é feito, porque o tempo do RH vai para pontuação repetitiva e análise de CV's. · Os consultores entregam uma apresentação; seis meses depois ninguém consegue atualizá-la. · Um sistema em um só idioma não serve a um quadro que trabalha em quatro.	TAREFAS DO CLIENTE · Responder à pergunta do conselho sobre o que a IA faz com o nosso quadro, com um instrumento e não com um slide. · Rodar avaliação, recrutamento, clima e 360 em um só sistema em vez de quatro. · Mover as pessoas para cargos adjacentes em vez de as substituir.
--	---

Canvas de Proposta de Valor · Large corporations · skails · gerado a partir do perfil de negócio / growth.json em skails investor kit · canvases v1

O mesmo conteúdo dos blocos acima, desenhado pelo renderizador de telas compartilhado da CEMI — o arquivo impresso no PDF.

Canvas de Proposta de Valor — Government and public sector

skails · Segmento: Government and public sector

Mapa de valor

PRODUTOS E SERVIÇOS

- skails organizational plans (Starter / Business / Enterprise) — Plataforma de RH multi-tenant por faixa de quadro — suite de avaliação, recrutamento, pesquisas de clima e avaliações 360, painéis organizacionais; Enterprise acrescenta o Org Transformation Plan, agentes de IA, integrações e SLA. Publicados a US\$ 199/mês, US\$ 499/mês e sob medida.
- Org Transformation Plan engagements — O roteiro de transformação nível CHRO entregue e atualizado como um trabalho. Previsto; precificado por trabalho e não publicado como tabela.
- Certificate issuance (ISCO-stamped, verifiable) — Credenciais verificáveis com selo ISCO, emitidas por credencial. Prevista; precificada por trabalho e não publicada como tabela.

CRIADORES DE GANHOS

- O plano pessoal gratuito coloca os mesmos instrumentos diante dos cidadãos sem custo para eles nem para o Estado.
- Aquisição Enterprise com integrações e SLA, cotada por trabalho — nenhuma tabela pública é publicada.
- Emissão de certificados, com selo ISCO e verificáveis. Prevista, ainda não no ar — a página de receitas do kit assinala isso.

ALIVIADORES DE DORES

- O ISCO-08 é o modelo de dados, não uma camada de mapeamento para fusada: as fases 1 a 4 estão no ar, com um webhook HR-XML de saída.
- O ESCO v1.2.1 está ingerido em quatro idiomas — 3.043 ocupações e 426 grupos de base ISCO — com o crosswalk semeado.
- Recrutamento e avaliação ficam registrados de ponta a ponta, que é o que torna um processo público defensável.

Perfil do cliente

GANHOS

- Dados de quadro alinhados ao ISCO-08, o padrão da OIT que o Estado já usa.
- Um log de auditoria por decisão, que é o que um processo público tem de sobreviver.
- Instrumentos que os cidadãos podem usar diretamente, não apenas servidores em seu nome.

DORES

- Os dados de capacidade vivem em taxonomias inventadas por fornecedores, então não podem ser reportados nem comparados.
- Os programas são avaliados por presença porque a capacidade nunca foi medida no início.
- Nada está disponível no idioma de trabalho do país no nível de que a população precisa.

TAREFAS DO CLIENTE

- Descrever um quadro público na classificação em que o Estado já reporta.
- Executar programas de requalificação cujos resultados possam ser auditados, não apenas frequentados.
- Adquirir um sistema que continue inteligível para a próxima administração.

Canvas de Proposta de Valor — Educators and educational institutions

skails · Segmento: Educators and educational institutions

Mapa de valor

PRODUTOS E SERVIÇOS

- Certificate issuance (ISCO-stamped, verifiable) — Credenciais verificáveis com selo ISCO, emitidas por credencial. Prevista; precificada por trabalho e não publicada como tabela.
- skails organizational plans (Starter / Business / Enterprise) — Plataforma de RH multi-tenant por faixa de quadro — suite de avaliação, recrutamento, pesquisas de clima e avaliações 360, painéis organizacionais; Enterprise acrescenta o Org Transformation Plan, agentes de IA, integrações e SLA. Publicados a US\$ 199/mês, US\$ 499/mês e sob medida.

CRIADORES DE GANHOS

- Centenas de perfis de avaliação em dezenas de setores e múltiplos níveis contra os quais avaliar um formado.
- O Navegador de Trajetórias mostra para onde o perfil de um formado pode plausivelmente ir em seguida, ancorado no ISCO-08.
- Quatro idiomas, que é o que torna isso sequer usável na América Latina, na Ibéria e na África francófona.

ALIVIADORES DE DORES

- Emissão de certificados com selo ISCO-08 e verificáveis. Prevista, precificada por trabalho, e marcada como prevista na página de receitas do kit.
- A mesma ancoragem em ISCO-08 e ESCO que o lado da contratação usa, para que um programa e uma vaga falem um só vocabulário.
- Smoother Experiences já apresenta programas adaptados a setor, nível e cargo em cada avaliação, que é o lado da demanda da mesma ponte.

Perfil do cliente

GANHOS

- Credenciais que se verificam sem um telefonema à secretária.
- Um sinal do mercado de trabalho contra o qual desenhar programas.
- Uma ponte de um curso para uma ocupação, expressa com as mesmas palavras em ambos os lados.

DORES

- Os certificados institucionais não viajam: um empregador em outro país não consegue lê-los.
- O currículo fica anos atrás do mercado de trabalho, e não há sinal com que fechar a lacuna.
- Não há vocabulário compartilhado entre o que se ensina e aquilo para o que se contrata.

TAREFAS DO CLIENTE

- Certificar o que um formado realmente sabe fazer, numa forma que um empregador aceite.
- Manter os programas apontados para as competências que o mercado de trabalho está reprecificando.
- Mostrar resultados de colocação em vez de taxas de conclusão.

Canvas de Proposta de Valor · Educators and educational institutions · skails · gerado a partir do perfil de negócio / growth.json em skails investor kit · canvases v1

O mesmo conteúdo dos blocos acima, desenhado pelo renderizador de telas compartilhado da CEMI — o arquivo impresso no PDF.