

O ciclo, o funil e o que compram os próximos dezoito meses.

O volante de impulso do negócio

Volante do negócio

skailis



Volante do negócio - skailis - gerado a partir do perfil de negócio / growth.json em skailis investor kit - canvases v1

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

O fusk de clientes

#	Etapa	Número	Base	O que acontece aqui
1	Chega à skaiills.ai em um de quatro idiomas	<i>sem número publicado</i>	Premissa do plano	Chega ao site público em espanhol, inglês, francês ou português. Nenhum número de tráfego é publicado.
2	Abre uma conta gratuita	<i>sem número publicado</i>	Premissa do plano	Cria uma conta gratuita. Sem contato de vendas, sem cartão, sem relógio de teste.
3	Conclui uma primeira avaliação	<i>sem número publicado</i>	Premissa do plano	Conclui uma primeira avaliação, que é o momento em que o produto se prova.
4	Passa para Pro (US\$ 29/mês) ou Premium (US\$ 79/mês)	<i>sem número publicado</i>	Premissa do plano	Passa para um plano pessoal pago. Os preços estão publicados; o ritmo com que as pessoas sobem não, porque ainda não aconteceu.
5	Uma organização abre um piloto, com compromisso de estudo de caso	<i>sem número publicado</i>	Premissa do plano	Uma organização abre um piloto. O plano anexa a cada um um compromisso de estudo de caso, de onde o segundo círculo de comercialização tira o seu material.
6	Assina Starter (US\$ 199/mês) ou Business (US\$ 499/mês)	cerca de 200 ao fim do primeiro ano — meta do plano, não uma medição	Premissa do plano	A organização assina um plano publicado. O número mostrado é a meta de ano um do plano de negócios, declarada lá como prospectiva — uma meta, não uma medição.
7	Passa para Enterprise (sob medida) com o Org Transformation Plan	<i>sem número publicado</i>	Premissa do plano	Passa para Enterprise, onde vivem o Org Transformation Plan e as integrações. Precificado por trabalho; nenhuma tabela é publicada.
8	Acrescenta credenciais ou campanhas de recrutamento — ambas previstas, nenhuma no ar	<i>sem número publicado</i>	Premissa do plano	Acrescenta credenciais ou campanhas de recrutamento. Ambas são fontes previstas; a página de receitas as marca como previstas, e nenhuma está no ar.

Roteiro

skails · Autonomia de 18 meses · períodos derivados de ROUND.runway · declarações prospectivas

	Mês 1–6 após o fechamento	Mês 7–12 após o fechamento	Mês 13–18 após o fechamento
PRODUTO	• Superfícies de atribuição do ESCO no ar na UI; o crosswalk exposto nas trajetórias product 40% ◆ Mentor Matching e o Mapa de Adjacência de Habilidades entregues product 40%	• Copiloto de IA para Gestores entregue product 40% • O*NET ingerido; SFIA e DigComp pesquisados product 40% • Observabilidade e rastreamento de erros em escala de produção; custo unitário por avaliação medido infra 15%	◆ Biblioteca de Playbooks de Mudança entregue, completando a Camada Transformativa que o plano deve product 40% ◆ Fase 5 do ISCO-08 — verificabilidade de certificados no ar, o que move a fonte de credenciais de prevista para ativa product 40% • Melhorias de voz premium e multimodalidade nos planos pagos infra 15%
MERCADO	• Parcerias com comunidades de RH abertas na República Dominicana, na Colômbia, no México e na Espanha gtm 20% ◆ Primeiras organizações pagantes conquistadas por prospecção direta, cada piloto com compromisso de estudo de caso gtm 20%	• A biblioteca de opinião sustentada como canal de entrada; CRM e infraestrutura de prospecção em pleno uso gtm 20%	◆ Alvos de integração HRIS buscados, e programas de certificação abertos com instituições gtm 20%
EQUIPE	◆ Dois engenheiros contratados — a dependência do fundador solo que o plano nomeia como primeiro risco é retirada product 40% ◆ Responsável de comercialização contratado gtm 20%	• Primeira contratação de sucesso do cliente gtm 20%	• Capacidade de engenharia mantida por todo o runway sem uma segunda rodada product 40%
FINANÇAS	◆ SAFE fechado no mínimo viável ou acima; o runway começa reserve 5% • Fundador com salário modesto abaixo do mercado por todo o runway founder 5%	• Preparação para ISO 27001 e SOC 2 iniciada compliance 15% ◆ Primeiras receitas reconhecidas, e reportadas mensalmente aos investidores reserve 5%	◆ Confirmação de cessão de propriedade intelectual e organização jurídica concluídas compliance 15% ◆ Materiais de Series Seed preparados a partir de receita medida e não de um plano reserve 5%

Uso dos recursos: Product 40% · Gtm 20% · Infra 15% · Compliance 15% · Founder 5% · Reserve 5%
Roteiro · skails · gerado a partir do perfil de negócio / growth.json em skails investor kit · canvases v1

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