

Cada tour, una oportunidad de aprender.

Sales Academy conecta los datos de la operación con reportes y entrenamiento para representantes.

1 sala

20 representantes · 2 líderes
Piloto base en M3

Propuesta de piloto. Accesos, contrato de datos y aceptación pendientes.

Conectar la operación con el entrenamiento.

Contexto

Perfil y encuesta del tour.

Reporte

Módulos, tiempos y recorrido.

Práctica

Conocimiento y acompañamiento.



Demo ilustrativa. Falta el resultado comercial actual; no se promete un aumento de ventas.

EJECUTIVO / LA EJECUCIÓN

Un piloto con límites claros.

Implementar, integrar y aceptar antes de ampliar a nuevas salas.

8 semanas

implementación estimada

10 días

hábles de piloto

1,000 tours

máximo total del piloto

Datos conciliados. Permisos probados. Aceptación del cliente.

Hasta 1,000 llamadas IA totales. M1 = inicio financiado. La fecha depende de los tres requisitos.

Una suscripción por sala.

\$25,000

MXN netos / mes
20 representantes

\$15,000 por sala
+ \$500 por representante

Activación propuesta
\$15,000 netos, una vez

Precios sin IVA, por validar. El piloto se financia por separado; suscripción después de aceptación.

COMERCIAL + FINANCIERO / CRECIMIENTO

Tres salas. Una hipótesis medible.

Altas en M4, M7 y M10 · Cobranza a un mes

\$495,000

ingresos previstos · año 1

\$420,000

cobros previstos · año 1

\$75,000

recurrente mensual en M12

Conservador: \$150 mil / Expansión: \$1.29 millones

Ingresos hipotéticos del año 1; cambian tarifas y ritmo de altas.

Primeros 12 meses del proyecto, MXN sin IVA. Hipótesis, no contratos ni retorno garantizado.

FINANCIERO / EL USO DE FONDOS

\$500,000 para llegar y operar.

\$409,620

Hasta el piloto, incluyendo
\$35,000 protegidos en caja.

3 meses

de operación posterior
+ \$8,600 adicionales

Incluye \$50,000 netos de equipo y \$20,000 de licencia inicial.

Semilla sin ventas. \$27,260/mes posteriores con provisión fiscal. Operación acotada.

Tres formas de colaborar.

Desarrollo pagado

Softvibes factura entregables.

Sin participación automática
en ganancias.

Coinversión

Efectivo + tecnología.

Recuperación del aporte y
reparto del remanente.

Nueva empresa

La sociedad opera y paga
licencias.

Dividendos sujetos a
resultados y caja.

Separar aportación tecnológica, licencia y desarrollo. Definir derechos y obligaciones.

LA PROPUESTA / PRÓXIMA DECISIÓN

Acordar el piloto. Preparar la inversión.

14.29%

por \$500,000 de capital nuevo

\$3 millones previos
\$3.5 millones posteriores

Sala · Datos · Derechos
Desembolso y aceptación

Valuación indicada por el promotor. Una clase de acciones; sin preferencias ni diluciones futuras.