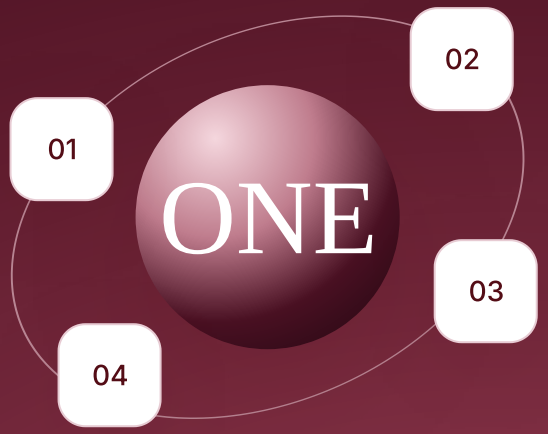
NUESTRA CONVICCIÓN

Una empresa.
Una realidad compartida.

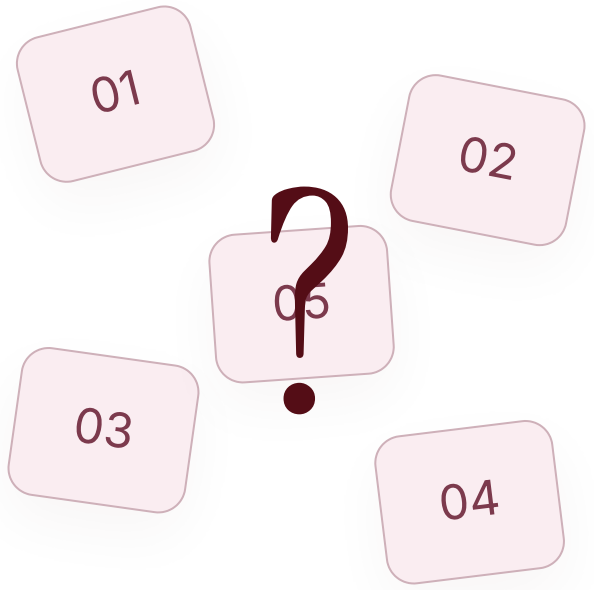
Personas e IA que actúan con el mismo contexto.



EL ENEMIGO COMÚN

El trabajo entre el trabajo.

Buscar. Copiar. Preguntar. Conciliar.



EL MOMENTO QUE SE RECUERDA

Cambiar una vez. Mantener el contexto.

Un plazo. Tres vistas. El mismo contexto.

Vista guiada · Datos de ejemplo

«¿Podríamos recibir la oferta el viernes? Nuestro equipo va a decidir antes».

Antes de aprobar	Tras tu aprobación
Contexto del cliente **Lunes**	Contexto del cliente **Viernes**
Preparar la oferta para Nordwind **Lunes**	Preparar la oferta para Nordwind **Viernes**
Borrador de oferta **Lunes**	Borrador de oferta **Viernes**

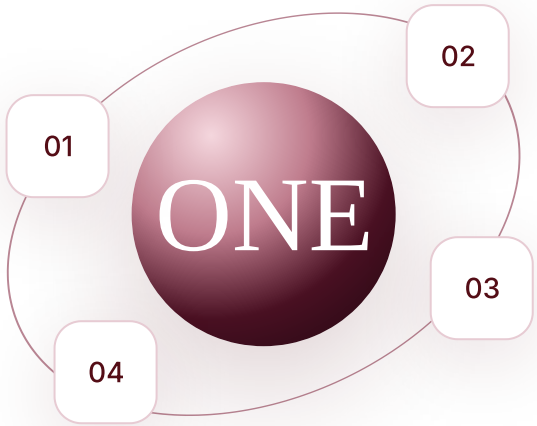
Las personas deciden. El contexto permanece conectado. El contexto del cliente, la tarea y el borrador muestran el viernes. No se ha enviado nada.

Esta tesis de producto interactiva sigue el diseño de Home de Peak One. La secuencia utiliza datos de ejemplo y no ejecuta acciones en el producto real.

LA TESIS DE PRODUCTO

Muchas perspectivas. Una realidad empresarial.

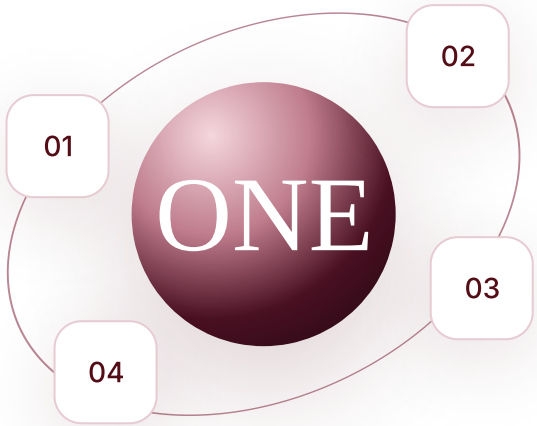
Cliente → Tarea → Decisión → Resultado



CÓMO SE CONVIERTE EN NEGOCIO

Empezar con valor. Crecer con el uso.

Entrada → Uso recurrente → Expansión



LA ESCALA A LARGO PLAZO

100.000 M€ necesitan un modelo.

Regiones × clientes de pago × ingresos anuales por cliente

Examinar el modelo de mercado



Escenario ilustrativo de 10× · no es una previsión

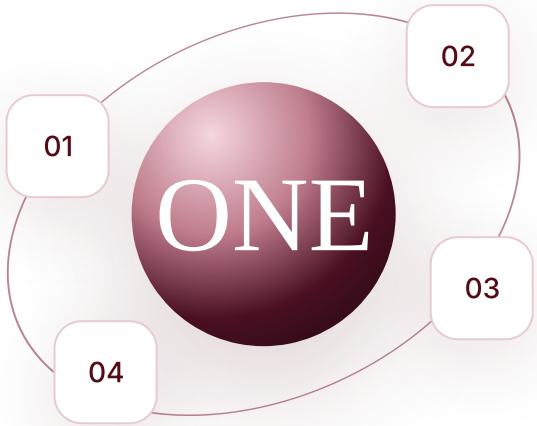
Cuentas de pago, aprox.	Ingresos anuales por cuenta	Ingresos anuales necesarios
4,2 M	2395 €	10 mil M €

Clientes y múltiplo mixto de 10× son supuestos, no previsión ni potencial demostrado. Los planes premium incluyen servicios: no es un múltiplo SaaS general. Valor de empresa no equivale a patrimonio ni rentabilidad.

LO QUE DEBE REFORZARSE

Más contexto conectado.
Más valor duradero.

Integración de procesos · Retención · Distribución repetible



CONVICCIÓN QUE SE PUEDE EXAMINAR

Tesis. Demo. La siguiente prueba.

Entender hoy. Cuestionar en el análisis detallado.

01 Tesis

02 Demo

03 Evidencia

CONSTRUIR JUNTOS LA SIGUIENTE ETAPA

Entender la tesis.
Examinar la sustancia.

Commercial Deep-Dive + Tech/Product Deep-Dive

Solicitar conversación y data room

Fechas de financiación

