Roadmap 24 meses

PlaneTech Air Express — Venta express de partes aeronáuticas desde Miami para operadores y talleres en México: un agente de IA busca la parte en el mercado global, pide cotización a proveedores y entrega la propuesta al cliente en horas.

Próximas 8 semanas (antes de pedir dinero)

Lo que YC recomienda hacer primero: hablar con usuarios, cobrar pronto y conseguir 10 clientes que de verdad usen el producto.

- Documentar órdenes, GMV y margen con ALE.
- Cerrar 5 clientes en Toluca.
- Renovar dominio.

Hitos ligados al uso de fondos. Cada trimestre tiene un entregable verificable por el inversionista.

Meses 1–6: Base comercial

- Documentar ventas con ALE
- Membresía ASA y LLC en Miami
- 5 clientes activos en Toluca

Meses 7–12: Recompra

- Programa de consumibles para MROs
- Certificación ASA-100
- US$100k de ventas al mes

Meses 13–18: AOG 24/7

- Guardia AOG con stock de alta rotación
- Monterrey y Guadalajara
- US$200k de ventas al mes

Meses 19–24: Escala

- ~US$325k de ventas al mes
- AS9120B en curso

- Centroamérica

Features que responden a quejas de la competencia

Salen del análisis 09_Competencia_y_Quejas: lo que los clientes reclaman a los competidores y que nosotros aún no cubrimos del todo.

Meses 1–6

- **Verificación de documentación (8130-3/Form 1, traza) con checklist y evidencia** (parcial, alta): Se promete inspección en Miami y verificación de 8130-3; falta un flujo sistematizado con evidencia (fotos, escaneos, cadena de custodia) adjunta a cada propuesta.
- **Calificación y lista negra de proveedores (historial, certificaciones, cumplimiento)** (falta, alta): Hoy se filtra por condición, certificados y ubicación; falta un score por proveedor basado en respuestas, entregas y documentos.
- **Señales de confianza para el comprador: LLC en Miami, membresía ASA y términos claros de pago** (falta, alta): En roadmap (meses 1–6); necesario frente al temor a fraudes de brokers con prepago.
- **Sourcing en varios marketplaces (ILS, ePlaneAI, Locatory) además de PartsBase** (parcial, alta): Hoy solo PartsBase y la red propia; más fuentes reducen los callejones sin salida por listados viejos.
- **Seguimiento de pedido en tiempo real por WhatsApp** (parcial, media): Se promete seguimiento por WhatsApp, pero el bot está en Telegram y no hay estado de envío automatizado.

Meses 7–12

- **Acreditación ASA-100 y después AS9120B** (falta, alta): En roadmap (ASA-100 meses 7–12; AS9120B meses 19–24); requisito para MRO grandes y principal antídoto a la desconfianza en documentación.
- **Servicio DAP Toluca con trámite aduanal incluido** (parcial, media): Existe como fee por embarque; falta documentar tiempos reales de despacho y socio aduanal fijo.
- **Comparador de ofertas con puntaje (precio, plazo, condición, documentación)** (parcial, media): La selección existe dentro del agente; falta mostrar al cliente la comparación y el porqué de la recomendación.

Meses 13–18

- **Guardia AOG 24/7 con stock de alta rotación** (falta, media): En roadmap (meses 13–18); los distribuidores grandes y ePlaneAI ofrecen atención 24/7.
- **Búsqueda por avión: IPC, alternos/PMA e historial de compras por matrícula** (falta, baja): Ayuda a la queja de acceso a IPC y números de parte; previsto como "historial de compras por avión".

Meses 19–24

- **Exchanges, préstamos y consignación de rotables** (falta, baja): Hoy solo venta en firme; los distribuidores grandes ofrecen exchange, que baja el costo de AOG.

Métricas que reportaremos cada trimestre

- Solicitudes (RFQs) por mes
- Tiempo a primera cotización
- Tasa de conversión cotización → orden
- Ventas (GMV) y margen bruto
- Clientes activos y recompra
- Días de capital de trabajo