

Plan de negocio

Qué se vende, a quién, cómo llegan, cómo se opera y qué hacen los próximos doce meses.

La oferta

Airtistic.ai vende un conjunto de líneas con precio y una que se cotiza a solicitud. El AI Creative Suite es una suscripción para personas y equipos pequeños. La Evaluación de Preparación para la IA, la Consultoría, la Implementación y la Formación son trabajo por proyecto e iguala para organizaciones. Las Conferencias son la puerta institucional y con frecuencia lo primero que compra un museo o una escuela de arte. El Digital Twin es un encargo a medida, cotizado por archivo. Cada línea tiene su propia página en el sitio, y cada precio publicado se cita con su ruta en la página de ingresos.

Quién compra

Los compradores, alcanzados por la misma obra. Artistas y creadores individuales compran la suscripción a precios de consumo. Estudios, galerías y organizaciones pequeñas y medianas compran la evaluación, la consultoría y la implementación, porque tienen una fecha límite y ninguna respuesta interna. Museos, escuelas de arte, fundaciones y otras instituciones compran formación y conferencias, porque deben darle una posición a su gente antes de darle herramientas.

Cómo llegan los compradores

La publicación es el embudo. Alguien que busca en español si una herramienta generativa puede usarse con seguridad en un encargo llega a un ensayo, una reseña de herramienta o una entrada de glosario, y encuentra al final la evaluación gratuita y el nivel gratuito. Nada del modelo exige adquisición pagada para funcionar; la ronda financia profundidad editorial y cobertura de idiomas, no compra de medios.



Cómo se opera

Un núcleo humano pequeño opera la propiedad sobre el pipeline compartido de investigación, producción y distribución de CEMI, con un elenco de IA que hace el trabajo de una redacción mucho mayor — escribir, responder, revisar y traducir bajo dirección humana. El elenco se declara como IA dondequiera que aparece. Por eso una publicación de este tamaño puede operarse a este costo, y es la razón estructural de que la solicitud sea de US\$100,000 y no de un múltiplo de esa cifra.

Uso de fondos

5 líneas, US\$100,000 en total, a lo largo de 12 meses — unos US\$8,333 al mes.



Producto y niveles de pago

35%

Registro, facturación y permisos de los niveles Studio y Gallery, hoy publicados pero todavía no comprables.

US\$35,000



Editorial y localización

20%

Mantener al día inglés, español y francés, y llevar al menos un idioma en espera a través de su revisión editorial.

US\$20,000



Salida al mercado

20%

Abrir el pipeline de servicios de forma deliberada — conferencias y evaluaciones primero, por ser el camino más corto de un precio publicado a un encargo firmado.

US\$20,000



Infraestructura

15%

Alojamiento, costos de modelos, búsqueda y el almacenamiento que exige un sitio de este tamaño, en cada idioma que sostiene.

US\$15,000



Operaciones

10%

Las obligaciones legales, contables, de soporte y de cumplimiento que empiezan en el momento en que se cobra. US\$10,000

Los 12 meses que financia esta ronda

Producto y niveles de pago (35%): construir el registro, la facturación y los permisos de los niveles Studio y Gallery, hoy publicados pero todavía no comprables. Editorial y localización (20%): mantener al día inglés, español y francés, y llevar al menos un idioma en espera a través de su revisión editorial. Salida al mercado (20%): abrir el pipeline de servicios de forma deliberada — conferencias y evaluaciones primero, por ser el camino más corto de un precio publicado a un encargo firmado. Infraestructura (15%) y operaciones (10%): alojamiento, costos de modelos, y las obligaciones legales, contables y de soporte que empiezan en cuanto se cobra.

Qué haría fracasar esto

Los riesgos, nombrados. Primero, los niveles de pago todavía no existen como compra — hasta que existan, la línea de suscripción es un plan y no un negocio. Segundo, los servicios dependen hoy del fundador; el plan los convierte en una práctica repetible, y esa conversión es la parte difícil. Tercero, la vigencia editorial es un costo corriente: una publicación sobre herramientas que cambian rápido se degrada si no se alimenta. Cuarto, el producto se apoya en proveedores de modelos de terceros cuyos precios y condiciones no controlamos — el Suite está deliberadamente construido como una capa delgada sobre ellos, con claves propias del usuario, para limitar esa exposición.

Afirmaciones prospectivas

Todo lo que en esta sección describe qué financia la ronda, qué se espera que produzcan las líneas o cómo se desarrolla la práctica es prospectivo y se identifica como tal. Las cifras del resto de este dossier describen capacidad construida y operando hoy.



Cada fuente y cada precio publicado: vea la página de ingresos.

Hablemos

Las preguntas sobre la ronda, el modelo o cualquier punto de este dossier van a invest@airtistic.ai. Las consultas comerciales y de alianzas van a business@airtistic.ai.

CONSULTAS DE INVERSIÓN

invest@airtistic.ai

COMERCIAL Y ALIANZAS

business@airtistic.ai

airtistic.ai/es/investors/

Carlos Miranda Levy

Coordinador de las Inteligencias Aumentadas de CEMI