

Lienzo de Modelo de Negocio

Airtistic.ai

SOCIOS CLAVE

- CEMI.ai, el grupo matriz — el pipeline compartido de investigación, producción y distribución, los registros compartidos del elenco de personas y del ecosistema, y las demás propiedades del grupo como superficies de referencia. Esta relación es pública y consta en el registro del ecosistema CEMI.
- Proveedores de modelos fundacionales y de herramientas creativas de terceros, como suministradores y no como aliados: el producto es deliberadamente una capa delgada sobre ellos, con claves propias del usuario, justamente para limitar la exposición. No se publica ninguna alianza comercial con ninguno, y no se afirma ninguna.
- Más allá de esas dos, no hay ninguna alianza publicada. Las alianzas de distribución, institucionales y de canal pertenecen al plan y no al registro, y este bloque las nombrará cuando existan y sean públicas.

ACTIVIDADES CLAVE

- Publicar y mantener al día el catálogo, las reseñas, el glosario y los prompts en tres idiomas vivos.
- Redactar el elenco de personas IA y operar los asistentes que alimenta.
- Traducción y localización, internas — nunca traducción automática.
- Construir el producto de pago: registro, facturación y permisos Studio y Gallery.
- Entregar los servicios: evaluaciones, consultoría, implementaciones, cohortes, charlas.
- Convertir los servicios del fundador en una práctica repetible.
- Ser encontrables en tres idiomas — una actividad, no compra de medios.

RECURSOS CLAVE

- El pequeño núcleo humano que dirige el trabajo y entrega los servicios.
- El pipeline compartido de investigación, producción y distribución de CEMI.
- El catálogo publicado: cientos de páginas en tres idiomas vivos.
- El método editorial: reglas contra la fabricación, citas, postura plural.
- Modelos de terceros, tras una capa delgada con claves del usuario.
- El catálogo y sus traducciones, las definiciones de personas, las bibliotecas de herramientas y prompts, y la marca.
- Una publicación estática multilingüe con asistentes de IA, sobre la plataforma compartida de CEMI.

PROPUESTAS DE VALOR

- Orientación sobre IA escrita desde el lado del artista, por quienes se toman el oficio en serio, en el idioma del lector — y, para quien necesita más que un artículo, una práctica de servicios con precios publicados que convierte esa orientación en una decisión, un flujo de trabajo o un equipo formado.

RELACIÓN CON CLIENTES

- Autoservicio en todo lo gratuito — el catálogo, el glosario, las bibliotecas, el programa autodirigido y el autodiagnóstico no requieren contacto y, en su mayor parte, tampoco cuenta.
- Contacto y alcance acordado en cada línea de servicio de pago: el precio publicado en la página es el punto de partida de la conversación, no su resultado.
- Mediada por asistentes — el elenco de personas IA responde a cualquier hora, en el idioma del lector, y se declara como IA donde aparece.
- Retenida, donde el trabajo es continuo: el asesor fraccional de tres a seis meses, y los noventa días de soporte posterior al lanzamiento incluidos en cada implementación.
- De cohorte, en la formación con instructor: un grupo que avanza junto durante seis semanas, no un conjunto de plazas individuales.
- Editorial, y plural por construcción — al lector se le da un argumento y su réplica en vez de un veredicto único de la casa, que es lo que de verdad necesita un campo que decide bajo presión.

CANALES

- La propia publicación — búsqueda orgánica y motores de respuesta con IA, en inglés, español y francés. El plan de negocio lo dice sin rodeos: la publicación es el embudo, y la ronda financia profundidad editorial, no compra de medios.
- Las páginas de servicios, una por línea, cada una con su precio publicado y su propia vía de contacto.
- Las superficies gratuitas como canal propio: el autodiagnóstico de preparación, el glosario, las bibliotecas de herramientas reseñadas y de prompts, y el programa de aprendizaje autodirigido.
- Las conferencias — keynotes y talleres son la puerta institucional, y con frecuencia lo primero que compra un museo o una escuela de arte.
- Los asistentes de IA declarados como tales en el sitio, que responden en el idioma del lector y encaminan a las páginas de servicios.
- El ecosistema CEMI.ai — las demás propiedades del grupo, su pie de página compartido y sus documentos para inversionistas e institucionales.
- Correo directo: business@airtistic.ai para consultas comerciales, invest@airtistic.ai para la ronda.

SEGMENTOS DE CLIENTES

- Consumidores de alto nivel
- Educadores e instituciones educativas
- Estudiantes y aprendices
- Artistas y creadores
- Freelancers y profesionales independientes
- PYMES
- Grandes corporaciones
- Medios y editores
- Gobierno y sector público
- ONG y fundaciones

ESTRUCTURA DE COSTES

- Ingeniería de producto para los niveles de pago — registro, facturación y permisos. La línea mayor de la ronda, con 35%.
- Capacidad editorial y de localización — mantener al día tres idiomas vivos y llevar al menos un idioma en espera por su pasada editorial. 20% de la ronda.
- Salida al mercado — abrir la tubería de servicios deliberadamente, primero conferencias y evaluaciones. 20% de la ronda, y no compra de medios.
- Infraestructura — alojamiento, búsqueda, dominios y uso de modelos y API. 15% de la ronda. El alojamiento estático mantiene baja la parte fija; el uso de modelos es la parte variable, y las claves propias del usuario trasladan una parte al suscriptor.
- Operaciones — las obligaciones legales, contables, de procesamiento de pagos y de soporte que empiezan en el momento en que se cobra. 10% de la ronda.
- El tiempo de entrega de las líneas de servicio, hoy dependiente del fundador. Es el costo que el plan más necesita cambiar, y convertirlo en una práctica repetible es en sí un costo.

FUENTES DE INGRESOS

- Suscripciones (SaaS, membresías)
- Venta de servicios
- Consultoría
- Formación y eventos
- Licencias y regalías
- Gratuito — sin ingreso directo

Lean Canvas

Airtistic.ai

PROBLEMA · Artistas, estudios e instituciones artísticas están tomando decisiones irreversibles sobre IA — elección de herramientas, procedencia, consentimiento, precios, oficio — a partir sobre todo del marketing de los proveedores y del rumor de los foros, y casi siempre solo en inglés. La cobertura general de IA no atiende al arte, y el material de un proveedor no es asesoría.	SOLUCIÓN · AI Creative Suite · AI Readiness Assessment · Consulting · Case Implementation · Training · Speaking · Digital Twin MÉTRICAS CLAVE · Conversiones de pago en la Suite, cuando exista el checkout — hoy ninguna. · Compromisos firmados por trimestre, y la proporción que empezó gratis. · Vigencia editorial: parte del catálogo revisada en dos trimestres. · Cobertura de idiomas: locales vivos frente a traducidos en espera. · Expansión: si un primer compromiso lleva a otro mayor. · Sesiones de asistente que terminan en una página de servicio. · Ninguna medida aún: pre-ingresos. Métricas previstas, no resultados.	PROPUESTA ÚNICA DE VALOR · Orientación sobre IA escrita desde el lado del artista, por quienes se toman el oficio en serio, en el idioma del lector — y, para quien necesita más que un artículo, una práctica de servicios con precios publicados que convierte esa orientación en una decisión, un flujo de trabajo o un equipo formado.	VENTAJA INJUSTA · El catálogo y el elenco de personas son baratos de mantener al día para CEMI y caros de reproducir para cualquier otro, porque el pipeline de investigación, producción, traducción y distribución es compartido por el grupo y ya está pagado. Un competidor de una sola propiedad tendría que financiarlo todo por su cuenta, en tres idiomas, antes de publicar su primera reseña. CANALES · La propia publicación — búsqueda orgánica y motores de respuesta con IA, en inglés, español y francés. El plan de negocio lo dice sin rodeos: la publicación es el embudo, y la ronda financia profundidad editorial, no compra de medios. · Las páginas de servicios, una por línea, cada una con su precio publicado y su propia vía de contacto. · Las superficies gratuitas como canal propio: el autodiagnóstico de preparación, el glosario, las bibliotecas de herramientas reseñadas y de prompts, y el programa de aprendizaje autodirigido. · Las conferencias — keynotes y talleres son la puerta institucional, y con frecuencia lo primero que compra un museo o una escuela de arte. · Los asistentes de IA declarados como tales en el sitio, que responden en el idioma del lector y encaminan a las páginas de servicios. · El ecosistema CEMI.ai — las demás propiedades del grupo, su pie de página compartido y sus documentos para inversionistas e institucionales. · Correo directo: business@airtistic.ai para consultas comerciales, invest@airtistic.ai para la ronda.	SEGMENTOS DE CLIENTES · Consumidores de alto nivel · Educadores e instituciones educativas · Estudiantes y aprendices · Artistas y creadores · Freelancers y profesionales independientes · PYMES · Grandes corporaciones · Medios y editores · Gobierno y sector público · ONG y fundaciones
ESTRUCTURA DE COSTES · Ingeniería de producto para los niveles de pago — registro, facturación y permisos. La línea mayor de la ronda, con 35%. · Capacidad editorial y de localización — mantener al día tres idiomas vivos y llevar al menos un idioma en espera por su pasada editorial. 20% de la ronda. · Salida al mercado — abrir la tubería de servicios deliberadamente, primero conferencias y evaluaciones. 20% de la ronda, y no compra de medios. · Infraestructura — alojamiento, búsqueda, dominios y uso de modelos y API. 15% de la ronda. El alojamiento estático mantiene baja la parte fija; el uso de modelos es la parte variable, y las claves propias del usuario trasladan una parte al suscriptor. · Operaciones — las obligaciones legales, contables, de procesamiento de pagos y de soporte que empiezan en el momento en que se cobra. 10% de la ronda. · El tiempo de entrega de las líneas de servicio, hoy dependiente del fundador. Es el costo que el plan más necesita cambiar, y convertirlo en una práctica repetible es en sí un costo.	FUENTES DE INGRESOS · Suscripciones (SaaS, membresías) · Venta de servicios · Consultoría · Formación y eventos · Licencias y regalías · Gratuito — sin ingreso directo			

Lienzo de Propuesta de Valor — Consumidores de alto nivel

Airtistic.ai · Segmento: Consumidores de alto nivel

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Digital Twin — Una persona IA entrenada de un artista, una voz de estudio o una institución, propiedad y bajo control del cliente. No se publica precio; se cotiza por archivo. · AI Readiness Assessment — Un autodiagnóstico gratuito de doce preguntas, o una evaluación guiada por un curador con dos sesiones en vivo y un informe escrito. · Consulting — Una sesión de trabajo de medio día, un sprint estratégico de tres semanas, o un asesor fraccional de tres a seis meses.	CREADORES DE BENEFICIOS · Una persona IA entrenada de un artista, una voz de estudio o una institución, propiedad y bajo control del cliente. · Alojamiento retenido solo donde el cliente lo quiera, y licenciado en vez de cedido. · Una sesión de medio día o un sprint estratégico para quien quiere la decisión sin la construcción.
	ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · La propiedad y el control de la persona son las condiciones declaradas de la oferta, no algo a negociar después. · Se cotiza por archivo y a solicitud — no se publica precio para esta línea, y la página de ingresos lo dice tal cual en vez de insinuar una tarifa. · Primero va la evaluación de preparación, que con frecuencia termina en la decisión de no construir nada. · El consentimiento y la procedencia se tratan como las preguntas principales, en una obra publicada que el cliente puede leer antes de comprometerse.

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Una representación entrenada que poseen y controlan. · Condiciones escritas sobre para qué puede usarse el archivo. · Alcance y precio acordados contra su propio archivo y no contra una plantilla. · La opción de decidir que no, habiendo entendido de verdad en qué consistiría.	TAREAS DEL CLIENTE · Mantener una voz u obra distintiva utilizable, y bajo su propio control, a medida que la IA entra en su campo. · Decidir si conviene construir una representación de IA de su propia práctica, o no hacerlo. · Fijar las condiciones bajo las cuales su archivo puede y no puede usarse. · Que se haga el trabajo técnico sin entregar el archivo a una plataforma.
FRUSTRACIONES · Ofertas de plataformas que exigen ceder el control del archivo como precio de entrada. · Ni precio ni forma estándar para este tipo de trabajo, así que nada se puede comparar. · El temor de que una representación entrenada se use de formas que nunca autorizaron. · Un mercado que se toma en serio la pregunta técnica y en absoluto la del oficio.	

Lienzo de Propuesta de Valor — Educadores e instituciones educativas

Airtistic.ai · Segmento: Educadores e instituciones educativas

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · AI Readiness Assessment — Un autodiagnóstico gratuito de doce preguntas, o una evaluación guiada por un curador con dos sesiones en vivo y un informe escrito. · Training — El programa autodirigido gratuito, una cohorte de seis semanas con instructor, o un programa organizacional a medida. · Speaking — Keynotes y talleres sobre IA en el arte, impartidos en inglés, español y francés. · Consulting — Una sesión de trabajo de medio día, un sprint estratégico de tres semanas, o un asesor fraccional de tres a seis meses.	CREADORES DE BENEFICIOS · Una cohorte de seis semanas con instructor, o un programa organizacional a medida construido sobre los propios casos de la institución. · Diseño centrado en quien aprende de principio a fin: la unidad de éxito es lo que un participante puede decidir y hacer después. · Una conferencia como primer paso de bajo compromiso, que a menudo precede al programa y permite a una institución ver el método en una sala antes de contratarlo. · Un grupo interno formado que puede sostener el método cuando termine el proyecto, más un catálogo gratuito en tres idiomas para seguir leyendo.
	ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Una evaluación guiada por un curador con dos sesiones en vivo y un informe escrito — un documento con el que pueden actuar tanto compras como un consejo. · Precios de partida publicados para la evaluación, la cohorte y el programa organizacional a medida, con tarifas reducidas para entidades sin fines de lucro, escuelas y organizaciones artísticas ofrecidas públicamente a solicitud. · Un autodiagnóstico gratuito y un programa autodirigido gratuito, para que una institución pruebe el método con su propia gente antes de comprar nada. · Plural por construcción: el material lleva el caso a favor y el caso en contra, que es exactamente lo que una institución dividida necesita para decidir. · Inglés, español y francés, escritos e impartidos — no un idioma con diapositivas traducidas después.

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Una postura institucional enunciada, alcanzada con quienes la vivirán. · Una cohorte que hizo el trabajo, no que vio un seminario web. · Material escrito en tres idiomas para circular internamente. · Un programa juzgado por lo que los participantes quedan capaces de hacer.	TAREAS DEL CLIENTE · Dar al personal y a quienes aprenden una postura sobre la IA antes de darles herramientas. · Fijar una política institucional que sobreviva al escrutinio del profesorado, los artistas y las familias. · Llevar a una cohorte a un estándar común en vez de dejar que cada persona improvise. · Mantener el material al día en un campo que se mueve más rápido que un ciclo de revisión curricular. · Decidir qué permitir, qué exigir y qué rechazar.
FRUSTRACIONES · La presión para adoptar y para prohibir llegan juntas, de grupos distintos. · Ninguna fuente neutral: los proveedores venden y los críticos rechazan. · Personal con puntos de partida muy distintos, en la misma sala. · Compras quiere precio y alcance antes de que haya conversación. · Material en un idioma, para una comunidad que no es monolingüe.	

Lienzo de Propuesta de Valor — Estudiantes y aprendices

Airtistic.ai · Segmento: Estudiantes y aprendices

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Training — El programa autodirigido gratuito, una cohorte de seis semanas con instructor, o un programa organizacional a medida. · AI Creative Suite — Suscripción a los asistentes de personas, la biblioteca de prompts y el stack curado de herramientas, en tres niveles (Canvas gratuito, Studio, Gallery). · AI Readiness Assessment — Un autodiagnóstico gratuito de doce preguntas, o una evaluación guiada por un curador con dos sesiones en vivo y un informe escrito.	CREADORES DE BENEFICIOS · Itinerarios de especialización — artes visuales, escritura, cine y otros — que ajustan herramientas, ejemplos y ejercicios a lo que realmente hace quien aprende. · Herramientas de práctica gratuitas junto a la lectura: el autodiagnóstico de preparación, el constructor de hoja de ruta, el constructor de prompts y las victorias rápidas. · Airte responde preguntas en el nivel gratuito, en el idioma del lector, dentro del límite diario de mensajes publicado. · Cuando el ritmo propio ya no alcanza: una cohorte de seis semanas con instructor, sesiones en vivo, ejercicios revisados, una crítica grupal y un certificado, publicada desde \$1,200 por plaza.
	ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · El Programa de Aprendizaje a ritmo propio está publicado como gratuito para siempre: seis módulos, ejercicios prácticos, casos guiados por personas, cuestionarios y simulaciones, con un mapa curricular. · El nivel Canvas es \$0 y trae la biblioteca pública de prompts, el glosario, las preguntas frecuentes y las galerías — el catálogo que necesita quien aprende es la mitad gratuita del sitio. · Procedencia, consentimiento y atribución están dentro de cada módulo y no en uno aparte, así la ética llega junto con el hacer. · Acceso de por vida: quien hace un programa conserva las actualizaciones del mismo contenido, así que empezar pronto no es empezar peor. · Inglés, español y francés están vivos y al día editorialmente, con más idiomas en preparación tras un paso editorial y no traducidos a máquina.

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Un itinerario con ejercicios y casos, no una lista de consejos. · Vocabulario confiable, y fichas de herramientas escritas por quien hace obra. · Algo terminado al final de cada módulo. · Lectura en su idioma, y una vía para ir más lejos cuando la quieran.	TAREAS DEL CLIENTE · Aprender a usar la IA dentro de su propia disciplina sin perder la voz que todavía están construyendo. · Pasar de la curiosidad a una obra terminada que puedan mostrar a alguien. · Entender derechos de autor, atribución y datos de entrenamiento antes de que esas preguntas se vuelvan profesionales. · Decir cómo se usó la IA en el trabajo que entregan. · Saber dónde están y qué hacer a continuación, sin pedirle permiso a nadie.
FRUSTRACIONES · Marketing de proveedores y rumor de foros en lugar de orientación, y casi todo en inglés. · Sin presupuesto: las herramientas, los cursos y las suscripciones cuestan un dinero que no tienen. · Tutoriales que muestran una herramienta y nunca el oficio a su alrededor. · La ética llega como una advertencia aparte y no como parte de hacer la obra. · Nadie a quien preguntar cuando un ejercicio falla y la razón no es evidente.	

Lienzo de Propuesta de Valor — Artistas y creadores

Airtistic.ai · Segmento: Artistas y creadores

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS

- AI Creative Suite — Suscripción a los asistentes de personas, la biblioteca de prompts y el stack curado de herramientas, en tres niveles (Canvas gratuito, Studio, Gallery).
- AI Readiness Assessment — Un autodiagnóstico gratuito de doce preguntas, o una evaluación guiada por un curador con dos sesiones en vivo y un informe escrito.
- Training — El programa autodirigido gratuito, una cohorte de seis semanas con instructor, o un programa organizacional a medida.

CREADORES DE BENEFICIOS

- Un stack curado de herramientas y una biblioteca de prompts que acortan la distancia entre una pregunta y un resultado utilizable.
- Asistentes de IA declarados como tales que responden en el idioma del lector a cualquier hora, y nunca se presentan como humanos.
- Niveles de pago Studio y Gallery para quien quiere el stack y los asistentes más que los artículos. Ambos están publicados; ninguno se puede comprar todavía, y la ronda es lo que cambia eso.
- Un itinerario de aprendizaje autodirigido que construye criterio y no solo técnica — lo que importa es qué queda capaz de decidir quien aprende.

ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES

- Decenas de herramientas reseñadas con las objeciones de oficio explicitadas, no solo la lista de funciones.
- El catálogo, el glosario y las bibliotecas en tres idiomas vivos, para que el lector vea el caso de ambos lados en vez de un veredicto en un segundo idioma.
- Perspectivas permanentes que discrepan en público — una crítica, una tradicionalista y una innovadora digital — para que el lector vea el caso de ambos lados en vez de un veredicto de la casa.
- Lo sustancial es gratuito y sigue siéndolo: el catálogo, el glosario, las bibliotecas de herramientas y prompts, el programa autodirigido y el autodiagnóstico no cuestan nada, así que la orientación nunca depende de tener presupuesto.
- Un autodiagnóstico de doce preguntas que convierte una inquietud difusa en una decisión con nombre, sin costo.

Perfil del cliente

BENEFICIOS

- Una postura que pueden enunciar y defender, alcanzada por sí mismos.
- Una lista corta de herramientas reseñadas por quien respeta el oficio.
- Prompts que funcionan y un glosario en su idioma.
- Un lugar donde preguntar y recibir un argumento y su réplica, a cualquier hora.

FRUSTRACIONES

- La orientación disponible es marketing de proveedores o rumor de foro, casi toda en inglés.
- Procedencia, consentimiento y licencias no tienen respuesta obvia y sí un costo real si se falla.
- El tiempo de evaluar herramientas es tiempo que no va a la obra.
- El consejo llega como un veredicto único — robo, o inevitable — y ninguno sirve con una entrega.
- Cursos y consultores cuestan más de lo que la decisión vale para una persona.

TAREAS DEL CLIENTE

- Decidir si una herramienta generativa es segura de usar en trabajo por encargo o de cliente, y bajo qué condiciones.
- Conservar una mano reconocible y una práctica defendible mientras las herramientas de base cambian cada pocos meses.
- Poner precio a un trabajo cuyos insumos y horas han cambiado a la vez.
- Explicar su postura sobre la IA a clientes, galerías y colegas sin perder el trabajo ni la reputación.
- Aprender la técnica suficiente para usar las herramientas sin convertirse en investigador de herramientas a tiempo completo.

Lienzo de Propuesta de Valor — Freelancers y profesionales independientes

Airtistic.ai · Segmento: Freelancers y profesionales independientes

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · AI Creative Suite — Suscripción a los asistentes de personas, la biblioteca de prompts y el stack curado de herramientas, en tres niveles (Canvas gratuito, Studio, Gallery). · Training — El programa autodirigido gratuito, una cohorte de seis semanas con instructor, o un programa organizacional a medida. · AI Readiness Assessment — Un autodiagnóstico gratuito de doce preguntas, o una evaluación guiada por un curador con dos sesiones en vivo y un informe escrito. · Consulting — Una sesión de trabajo de medio día, un sprint estratégico de tres semanas, o un asesor fraccional de tres a seis meses.	CREADORES DE BENEFICIOS · En el nivel Studio: los cuatro asistentes de personas, conversaciones guardadas, biblioteca personal de prompts y victorias rápidas para la disciplina propia. · Una sesión de trabajo de medio día, publicada desde \$800, para un profesional independiente que necesita una decisión y no un proyecto. · Itinerarios por disciplina en el programa de aprendizaje — escritura, artes visuales, cine y otros — incluyendo cómo declarar el uso de IA en un contrato, una carta de presentación o una cubierta. · El catálogo publicado sigue gratuito y en tres idiomas vivos cuando termina cualquier proyecto: las fichas de herramientas, el glosario, los prompts y los ensayos. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · El nivel Studio está publicado a \$12 / mes y es cancelable en cualquier momento, con el nivel gratuito Canvas debajo — un precio individual, no un contrato de empresa. · Comparaciones neutrales entre los proveedores principales por sus méritos, revisadas y actualizadas cada mes, para que evaluar no sea un trabajo en solitario entre entregas. · Claves propias y sin dependencia de un modelo: el coste y el flujo de datos quedan en manos del profesional, y cambiar de herramienta es un cambio de configuración. · Todo se exporta — la biblioteca de prompts, las conversaciones, las salidas guardadas — en formatos estándar, y los prompts son texto plano. · El autodiagnóstico de doce preguntas y el programa a ritmo propio son gratuitos, así que la primera decisión no cuesta más que la lectura.
---	---

Perfil del cliente

BENEFICIOS · La evaluación de herramientas ya hecha, y rehecha, por gente que hace obra. · Un precio que una persona puede pagar, con un nivel gratuito debajo. · Una biblioteca de prompts y un flujo que son suyos, y se van con ellos. · Una redacción de declaración de uso de IA, en su propio idioma. FRUSTRACIONES · Todo cae en una persona: herramientas, ética, preguntas del cliente, factura. · El marketing de proveedores no es asesoría, y casi todo está en inglés. · Suscripciones mensuales que pueden ser el stack equivocado en seis meses. · Un cliente pregunta por procedencia y consentimiento; no hay respuesta lista. · Ofertas de empresa con precio de equipo, cuando la práctica es una persona.	TAREAS DEL CLIENTE · Decidir qué herramientas de IA se pueden usar con seguridad en trabajo de cliente pagado, en solitario y sin un estudio detrás. · Decir por escrito cómo se usó la IA en una pieza entregada, ante un cliente o un editor. · Sostener un precio cuando el cliente supone que la IA abarata el trabajo. · Construir una forma de trabajar que sobreviva de un encargo al siguiente, en vez de empezar de cero cada vez. · Aprender una herramienta nueva entre entregas, sin presupuesto de formación ni horas facturables de sobra.
---	---

Lienzo de Propuesta de Valor — PYMES

Airtistic.ai · Segmento: PYMES

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Case Implementation — Un flujo de trabajo de IA construido y probado, con manual de operación, formación y noventa días de soporte posterior, en tres tamaños. · Consulting — Una sesión de trabajo de medio día, un sprint estratégico de tres semanas, o un asesor fraccional de tres a seis meses. · AI Readiness Assessment — Un autodiagnóstico gratuito de doce preguntas, o una evaluación guiada por un curador con dos sesiones en vivo y un informe escrito. · Training — El programa autodirigido gratuito, una cohorte de seis semanas con instructor, o un programa organizacional a medida.	CREADORES DE BENEFICIOS · Una sesión de trabajo de medio día o un sprint estratégico de tres semanas para estudios que necesitan una decisión antes de un proyecto, no un proyecto. · Un asesor fraccional de tres a seis meses donde el cambio es continuo y no una única construcción. · El mismo material plural publicado está detrás del proyecto, así que el equipo puede seguir leyendo — gratis, en tres idiomas — cuando termine.
	ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Precios y plazos publicados en la página de servicio — seis a ocho semanas para un estudio pequeño o individual, ocho a doce para una organización mediana — de modo que el alcance parte de una cifra y no de una llamada de descubrimiento. · Primero la evaluación de preparación: una decisión escrita y acotada antes de que nadie se comprometa con una implementación. · Un manual de operación y formación del equipo como entregables contratados, para que el flujo sobreviva al proyecto y a quien lo construyó. · Deliberadamente delgado sobre modelos de terceros, con claves propias del usuario, para que un cambio de precio o de condiciones de un proveedor sea un cambio de configuración y no una reconstrucción. · Noventa días de soporte posterior al lanzamiento incluidos en la oferta, no vendidos después.

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Un flujo de trabajo construido y probado, con un manual que el equipo puede seguir de verdad. · Un equipo formado en vez de un entusiasta. · Una postura escrita y defendible que pueden entregar a un cliente. · Soporte durante los primeros noventa días, que es cuando realmente aparecen los fallos.	TAREAS DEL CLIENTE · Meter la IA en el trabajo de cliente sin romper la calidad, los plazos ni la relación con el cliente. · Decidir qué partes de un flujo de trabajo cambiar, y en qué orden. · Poner a todo el equipo en un método en vez de cinco experimentos privados. · Responder por escrito a las preguntas de procedencia y consentimiento de un cliente. · Sostener una postura de precios cuando los clientes esperan que la IA abarate el trabajo.
FRUSTRACIONES · Una entrega y ninguna respuesta interna: nadie es dueño de la pregunta. · Experimentos que funcionan una vez y fallan al segundo proyecto. · Sin manual, el conocimiento se va con quien lo hizo. · Evaluar proveedores es un empleo completo que no pueden cubrir. · El riesgo de comprometerse con una herramienta errónea en seis meses.	

Lienzo de Propuesta de Valor — Grandes corporaciones

Airtistic.ai · Segmento: Grandes corporaciones

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · AI Readiness Assessment — Un autodiagnóstico gratuito de doce preguntas, o una evaluación guiada por un curador con dos sesiones en vivo y un informe escrito. · Consulting — Una sesión de trabajo de medio día, un sprint estratégico de tres semanas, o un asesor fraccional de tres a seis meses. · Case Implementation — Un flujo de trabajo de IA construido y probado, con manual de operación, formación y noventa días de soporte posterior, en tres tamaños. · Training — El programa autodirigido gratuito, una cohorte de seis semanas con instructor, o un programa organizacional a medida.	CREADORES DE BENEFICIOS · Un asesor fraccional de tres a seis meses, cuando una única construcción no es la forma del problema. · Programas de formación organizacional en vez de plazas individuales, para que una función entera se mueva junta. · Una obra publicada plural detrás del proyecto, que es lo que hace que un estándar interno se pueda argumentar en vez de imponer.
	ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Una evaluación de preparación que produce un informe escrito antes de encargar cualquier construcción. · Precios y plazos publicados para la implementación de tamaño institucional, de modo que compras parte de una cifra y no de una solicitud de propuesta. · Un manual de operación y personal formado como entregables contratados, para que el estándar no viva en la cabeza de un consultor. · Deliberadamente delgado sobre modelos de terceros, con claves propias del usuario, para que el flujo sobreviva a un cambio de proveedor o de contrato. · Impartición y material escrito en inglés, español y francés, para un equipo que no está en un solo lugar.

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Un estándar escrito, un flujo de trabajo construido y un equipo formado, en ese orden. · Un solo método en todos los idiomas y mercados. · Una postura de proveedores que sobrevive a una revisión de compras. · Algo que presentar a un consejo que no sea ni euforia ni una moratoria.	TAREAS DEL CLIENTE · Meter la IA en una función creativa o de comunicación sin una infracción de política ni un incidente de marca. · Conseguir un estándar interno que compras, legal y el estudio puedan firmar por igual. · Llevar a un equipo distribuido en idiomas y husos horarios a un solo método. · Elegir proveedores dentro de un marco de riesgo y compras ya existente. · Mostrar a un consejo qué se decidió, y por qué.
FRUSTRACIONES · Pilotos que nunca salen de la fase piloto, porque nadie es dueño del estándar. · Riesgo legal y de marca que nadie puede cuantificar, así que la respuesta segura pasa a ser no. · Capacidad repartida de forma desigual entre mercados e idiomas. · Consultoras que entregan una presentación en vez de un flujo de trabajo que funcione. · Un ciclo de aprobación más largo que el ciclo de lanzamiento de las herramientas.	

Lienzo de Propuesta de Valor — Medios y editores

Airtistic.ai · Segmento: Medios y editores

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS

- Case Implementation — Un flujo de trabajo de IA construido y probado, con manual de operación, formación y noventa días de soporte posterior, en tres tamaños.
- Digital Twin — Una persona IA entrenada de un artista, una voz de estudio o una institución, propiedad y bajo control del cliente. No se publica precio; se cotiza por archivo.
- Consulting — Una sesión de trabajo de medio día, un sprint estratégico de tres semanas, o un asesor fraccional de tres a seis meses.
- Training — El programa autodirigido gratuito, una cohorte de seis semanas con instructor, o un programa organizacional a medida.
- Speaking — Keynotes y talleres sobre IA en el arte, impartidos en inglés, español y francés.

CREADORES DE BENEFICIOS

- Una conferencia o un taller para abrir la pregunta con toda una redacción o membresía a la vez — precios publicados, con tarifas reducidas para organizaciones sin fines de lucro, escuelas y organizaciones artísticas a solicitud.
- Consultoría donde el cambio es continuo: un sprint estratégico de tres semanas, o un asesor fraccional de tres a seis meses.
- Un programa organizacional a medida, presencial o remoto, con itinerario de dirección e itinerario de práctica, para que la redacción y sus editores aprendan el mismo método desde extremos distintos.
- El catálogo publicado sigue gratuito detrás del proyecto, así la redacción sigue leyendo cuando termina.

ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES

- La propia práctica de Airtistic.ai es la demostración: el equipo de IA que opera la publicación se declara como IA donde aparece, y la postura editorial se publica en vez de afirmarse.
- Fichas de herramientas revisadas y un glosario, gratuitos y en tres idiomas vivos, para que un editor informe a un colaborador desde una página y no desde un rumor.
- Primero la evaluación de preparación: una decisión escrita y acotada, con dos sesiones en vivo y un informe, antes de que nadie se comprometa con una construcción.
- La Implementación de Casos entrega el flujo con manual, formación del equipo y noventa días de soporte posterior al lanzamiento, con precios y plazos publicados — ocho a doce semanas para una organización mediana.
- Un Gemelo Digital de la voz o del archivo de la publicación es propiedad del cliente y está bajo su control, y sus borradores se revisan antes de enviar nada.

Perfil del cliente

BENEFICIOS

- Una postura escrita y defendible que la publicación puede sostener.
- Un flujo de producción probado, con un manual que la redacción puede seguir.
- Un archivo que responde con la voz de la publicación, y que es suyo.
- Una redacción formada en un método, y material que los colaboradores leen.

FRUSTRACIONES

- La cobertura general de IA no atiende al arte, y el material del proveedor no es asesoría.
- La orientación llega primero en inglés; la redacción puede no trabajar en inglés.
- Un experimento que funciona una vez y falla en el segundo número.
- Ninguna redacción establecida para decir cómo se usó la IA en lo publicado.
- Encargar obra sin una postura escrita que entregar a un colaborador.

TAREAS DEL CLIENTE

- Definir cuál es la postura de la publicación sobre la IA en sus imágenes y su texto, y ponerla por escrito.
- Informar a editores, ilustradores y colaboradores sobre lo que se permite y lo que no.
- Responder a lectores y colaboradores sobre procedencia, consentimiento y atribución.
- Meter la IA en un flujo de producción que tiene que salir a tiempo, sin romperlo.
- Mantener un archivo consultable — buscable, citable — sin agotar a las pocas personas que lo sostienen.

Lienzo de Propuesta de Valor — Gobierno y sector público

Airtistic.ai · Segmento: Gobierno y sector público

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · AI Readiness Assessment — Un autodiagnóstico gratuito de doce preguntas, o una evaluación guiada por un curador con dos sesiones en vivo y un informe escrito. · Case Implementation — Un flujo de trabajo de IA construido y probado, con manual de operación, formación y noventa días de soporte posterior, en tres tamaños. · Training — El programa autodirigido gratuito, una cohorte de seis semanas con instructor, o un programa organizacional a medida. · Speaking — Keynotes y talleres sobre IA en el arte, impartidos en inglés, español y francés.	CREADORES DE BENEFICIOS · Conferencias como forma de poner la pregunta a todo un sector en público, en su propio idioma. · Un equipo interno formado que puede sostener la postura cuando termine el proyecto. · Un catálogo gratuito en tres idiomas que cualquier ciudadano o institución puede leer, que extiende el alcance de una política más allá de quienes recibieron financiación. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Precios y plazos publicados para la implementación de tamaño institucional, citados en la página de servicio, para abrir un expediente de contratación sin una llamada. · Una postura independiente: la propiedad vende orientación, flujos de trabajo y formación — nunca un modelo ni una licencia de herramienta — así que no hay interés en el resultado. · Plural por construcción, para que un electorado dividido encuentre su propio argumento representado y no descartado. · Entregables en forma de informe escrito que pueden adjuntarse a una decisión. · Tarifas reducidas para entidades sin fines de lucro, escuelas y organizaciones artísticas, publicadas como oferta abierta y no negociadas en privado.
--	--

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Una postura que se puede publicar y defender. · Un flujo de trabajo realmente construido y entregado, con manual de operación — no un informe sobre flujos de trabajo. · Ofertas con precio y alcance que encajan en un expediente de contratación. · Impartición y material en inglés, español y francés. FRUSTRACIONES · Asesoría que viene de proveedores con interés en el resultado. · Un electorado dividido entre artistas que se sienten amenazados e instituciones bajo presión de eficiencia. · Compras no puede actuar con un «consúltenos el precio». · Material e impartición en un solo idioma, para un público que no es monolingüe.	TAREAS DEL CLIENTE · Decidir qué pueden hacer con la IA las instituciones y programas culturales públicos, y publicarlo. · Apoyar a un sector creativo inquieto por la IA sin tomar partido prematuramente. · Contratar bajo normas que exigen un precio publicado y un alcance definido. · Cumplir obligaciones con la ciudadanía en más de un idioma.
--	--

Lienzo de Propuesta de Valor — ONG y fundaciones

Airtistic.ai · Segmento: ONG y fundaciones

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Speaking — Keynotes y talleres sobre IA en el arte, impartidos en inglés, español y francés. · Training — El programa autodirigido gratuito, una cohorte de seis semanas con instructor, o un programa organizacional a medida. · AI Readiness Assessment — Un autodiagnóstico gratuito de doce preguntas, o una evaluación guiada por un curador con dos sesiones en vivo y un informe escrito.	CREADORES DE BENEFICIOS · Talleres además de keynotes, para que el público haga el trabajo en la sala y no lo vea hacer. · Material de seguimiento gratuito en tres idiomas para cada asistente, y para los miembros que no pudieron asistir. · Un paso siguiente natural para las instituciones del público — la evaluación de preparación o la cohorte — sin que el propio evento se convierta en una venta.
	ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Honorarios publicados en la página para keynote, taller de medio día y taller de día completo, para que un comité de programación planifique contra una cifra en vez de pedirla. · Tarifas reducidas para entidades sin fines de lucro, escuelas y organizaciones artísticas, publicadas como invitación abierta a preguntar y no como descuento privado. · Impartición en inglés, español y francés. · Una postura plural en vez de un espacio de militancia: la sesión plantea el caso y su réplica, que es lo que una membresía mixta puede aceptar. · Un catálogo público extenso que el comité puede leer antes de contratar, para que la elección no se haga sobre una biografía.

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Una sesión de la que el público sale capaz de decidir algo concreto. · Impartida en el idioma del público. · Material que el público puede seguir leyendo después, gratis, y pasar a los miembros que no estuvieron en la sala. · Un ponente cuya obra publicada un comité de programación puede leer y verificar por adelantado.	TAREAS DEL CLIENTE · Programar una sesión sobre IA y arte en la que una membresía dividida confíe de verdad. · Llenar un espacio de keynote o taller con alguien capaz de sostener una sala en el idioma del público. · Dejar al público capaz de decidir algo, no solamente impresionado ni solamente alarmado. · Hacerlo dentro del presupuesto de un festival, un consejo de artes o una fundación.
FRUSTRACIONES · La mayoría de los ponentes disponibles son proveedores que venden o críticos que rechazan, y ninguno deja al público en condiciones de actuar. · Sesiones impartidas en inglés a un público que no trabaja en inglés. · Un taller que inspira a la sala y no deja nada para quienes no pudieron asistir. · Honorarios fijados para presupuestos de conferencias corporativas, que no encajan en un festival ni en un consejo de artes.	