

Rueda de impulso del negocio

Airtistic.ai



El embudo de clientes

ETAPA	CIFRA	BASE DE LA CIFRA
1. Alcance — un lector llega a una página publicada desde una búsqueda, una respuesta de IA, una referencia u otra propiedad de CEMI.	—	supuesto del plan
2. Interacción — el lector usa algo gratuito: una reseña de herramienta, una entrada del glosario, un prompt, el programa autodirigido, o pregunta a un asistente de IA declarado como tal.	—	supuesto del plan
3. Declaración — el lector completa el autodiagnóstico gratuito de doce preguntas, o escribe, y al hacerlo se identifica como una organización con presupuesto y fecha límite y no como un lector individual.	—	supuesto del plan
4. Alcance acordado — una conversación establece encaje, plazo y presupuesto contra un precio ya publicado, así que la llamada confirma una cifra en vez de descubrirla.	—	supuesto del plan
5. Primer compromiso de pago — una evaluación de preparación guiada por un curador, una sesión de medio día, una plaza en cohorte, una keynote, o una suscripción a la Suite cuando exista el checkout.	—	supuesto del plan
6. Expansión — el primer compromiso lleva a uno mayor: una implementación de caso, un asesor fraccional con retainer, o un programa de formación organizacional.	—	supuesto del plan

No se publica ninguna cifra de conversión en ninguna etapa. Airtistic.ai está en fase previa a los ingresos y no publica analíticas, así que cada etapa de abajo se nombra y su cifra dice «supuesto del plan» — el estado honesto del registro, no un hueco de la página. Las cifras se llenarán con los propios registros de la empresa cuando existan.

Hoja de ruta

Airtistic.ai · Pista de 12 meses · periodos derivados de ROUND.runway · declaraciones prospectivas

	Mes 1–6 tras el cierre	Mes 7–12 tras el cierre
PRODUCTO	◆ Lanzar registro, facturación y permisos del nivel Studio — el nivel está publicado hoy y no se puede comprar. product ● Endurecer alojamiento, búsqueda y medición de uso de modelos antes de las primeras cuentas de pago. infrastructure ◆ Lanzar el nivel Gallery y sus permisos, completando la escalera de suscripción publicada. product ● Pasada de vigencia editorial sobre el catálogo en inglés, español y francés — reseñas y entradas de glosario verificadas contra lo que hacen hoy las herramientas. content	◆ Llevar al menos un idioma traducido y en espera por su pasada editorial y ponerlo en vivo. content ● Refrescar las bibliotecas de herramientas y prompts con lo que realmente necesitaron los primeros proyectos. content ● Iterar la Suite según lo que realmente usan los primeros suscriptores de pago. product
MERCADO	● Abrir la tubería de servicios primero con conferencias y evaluaciones de preparación — el camino más corto de un precio publicado a un compromiso firmado. market ● Convertir evaluaciones en las primeras implementaciones de casos y sprints de consultoría. market	◆ Ejecutar la primera cohorte de formación con instructor. market ● Vender programas institucionales como formación organizacional y no como plazas individuales. market
EQUIPO	● Escribir los manuales de alcance y entrega que permiten que una evaluación la realice alguien distinto del fundador. operations	◆ Una segunda persona entregando a partir del manual de implementación, para que los servicios dejen de depender del fundador. operations ● Dimensionar la capacidad editorial y de entrega para los doce meses siguientes. operations
FINANZAS	◆ Alcanzar el cierre mínimo viable y comenzar el cierre continuo. ● Procesamiento de pagos, tratamiento fiscal y obligaciones de soporte listos para ingresos recurrentes. operations	◆ Enunciar la posición a doce meses: qué ganó cada línea y para qué serviría una próxima ronda. operations