

Plan d'affaires

Ce qui est vendu, à qui, comment ils arrivent, comment cela s'exploite, et ce que font les douze prochains mois.

L'offre

Airtistic.ai vend un ensemble de lignes tarifées et une chiffrée sur demande. L'AI Creative Suite est un abonnement pour les particuliers et les petites équipes. L'Évaluation de maturité IA, le Conseil, la Mise en œuvre et la Formation sont du travail au projet et au forfait pour les organisations. Les Conférences sont la porte d'entrée institutionnelle et souvent la première chose qu'achète un musée ou une école d'art. Le Digital Twin est une mission sur mesure, chiffrée par fonds d'archives. Chaque ligne a sa propre page sur le site, et chaque prix publié est cité avec son chemin sur la page des revenus.

Qui achète

Les acheteurs, atteints par la même œuvre. Les artistes et créateurs individuels achètent l'abonnement à des prix grand public. Les ateliers, galeries et organisations petites et moyennes achètent l'évaluation, le conseil et la mise en œuvre, parce qu'ils ont une échéance et aucune réponse en interne. Les musées, écoles d'art, fondations et autres institutions achètent la formation et les conférences, parce qu'il leur faut donner une position à leurs équipes avant de leur donner des outils.

Comment les acheteurs arrivent

La publication est l'entonnoir. Quelqu'un qui cherche en espagnol si un outil génératif peut être utilisé sans risque sur une commande arrive sur un essai, une analyse d'outil ou une entrée de glossaire, et trouve à la fin l'évaluation gratuite et le palier gratuit. Rien dans le modèle n'exige d'acquisition payante pour fonctionner; le tour finance la profondeur éditoriale et la couverture linguistique, pas l'achat d'espace.



Comment cela s'exploite

Un petit noyau humain exploite la propriété sur le pipeline partagé de recherche, de production et de diffusion de CEMI, avec une distribution d'IA qui fait le travail d'une rédaction bien plus nombreuse — écrire, répondre, relire et traduire sous direction humaine. Cette distribution est déclarée comme IA partout où elle apparaît. C'est pourquoi une publication de cette taille peut être exploitée à ce coût, et c'est la raison structurelle pour laquelle la demande est de US\$100,000 et non d'un multiple de ce montant.

Emploi des fonds

5 lignes, US\$100,000 au total, sur 12 mois — environ US\$8,333 par mois.



Produit et paliers payants

35%

Inscription, facturation et droits d'accès des paliers Studio et Gallery, publiés aujourd'hui mais encore impossibles à acheter.

US\$35,000



Éditorial et localisation

20%

Tenir à jour l'anglais, l'espagnol et le français, et faire passer au moins une langue en attente par sa relecture éditoriale.

US\$20,000



Mise sur le marché

20%

Ouvrir le pipeline de services avec méthode — conférences et évaluations d'abord, le chemin le plus court d'un prix publié à une mission signée.

US\$20,000



Infrastructure

15%

Hébergement, coûts des modèles, recherche et stockage qu'exige un site de cette taille, dans chaque langue qu'il porte.

US\$15,000



Opérations

10%

Les obligations juridiques, comptables, de support et de conformité qui commencent dès l'instant où l'on facture. US\$10,000

Les 12 mois que ce tour finance

Produit et paliers payants (35%) : livrer l'inscription, la facturation et les droits d'accès des paliers Studio et Gallery, publiés aujourd'hui mais encore impossibles à acheter. Éditorial et localisation (20%) : tenir à jour l'anglais, l'espagnol et le français, et faire passer au moins une langue en attente par sa relecture éditoriale. Mise sur le marché (20%) : ouvrir le pipeline de services avec méthode — conférences et évaluations d'abord, parce que c'est le chemin le plus court d'un prix publié à une mission signée. Infrastructure (15%) et opérations (10%) : hébergement, coûts des modèles, et les obligations juridiques, comptables et de support qui commencent dès que l'on facture.

Ce qui ferait échouer cela

Les risques, nommés. Premièrement, les paliers payants n'existent pas encore comme achat — tant qu'ils n'existent pas, la ligne abonnement est un plan et non une activité. Deuxièmement, les services dépendent aujourd'hui du fondateur ; le plan les convertit en pratique reproductible, et c'est cette conversion qui est difficile. Troisièmement, l'actualité éditoriale est un coût courant : une publication sur des outils qui bougent vite se dégrade si on ne l'alimente pas. Quatrièmement, le produit repose sur des fournisseurs de modèles tiers dont nous ne maîtrisons ni les prix ni les conditions — la Suite est délibérément conçue comme une couche mince au-dessus d'eux, avec les clés de l'utilisateur, pour limiter cette exposition.

Énoncés prospectifs

Tout ce qui, dans cette section, décrit ce que le tour finance, ce que les lignes sont censées rapporter ou comment la pratique se développe est prospectif et identifié comme tel. Les chiffres du reste de ce dossier décrivent une capacité construite et opérationnelle aujourd'hui.



Chaque source et chaque prix publié: voir la page des revenus.

Parlons-en

Les questions sur le tour, le modèle ou tout point de ce dossier vont à invest@airtistic.ai. Les demandes commerciales et de partenariat vont à business@airtistic.ai.

DEMANDES D'INVESTISSEMENT

invest@airtistic.ai

COMMERCIAL ET PARTENARIATS

business@airtistic.ai

airtistic.ai/fr/investors/

Carlos Miranda Levy

Coordinateur des Intelligences Augmentées de CEMI