

Volant d'inertie

Airtistic.ai



L'entonnoir client

ÉTAPE	CHIFFRE	BASE DU CHIFFRE
1. Portée — un lecteur arrive sur une page publiée depuis une recherche, une réponse d’IA, un renvoi ou une autre propriété de CEMI.	—	hypothèse du plan
2. Engagement — le lecteur utilise quelque chose de gratuit : une analyse d’outil, une entrée de glossaire, un prompt, le programme autonome, ou interroge un assistant IA déclaré comme tel.	—	hypothèse du plan
3. Déclaration — le lecteur remplit l’auto-diagnostic gratuit de douze questions, ou écrit, et se désigne ainsi comme une organisation avec un budget et une échéance plutôt que comme un lecteur individuel.	—	hypothèse du plan
4. Cadrage — une conversation établit l’adéquation, le calendrier et le budget face à un prix déjà publié, de sorte que l’appel confirme un chiffre au lieu de le découvrir.	—	hypothèse du plan
5. Premier engagement payant — une évaluation de maturité menée par un curateur, une séance d’une demi-journée, une place en cohorte, un keynote, ou un abonnement à la Suite dès que le paiement existera.	—	hypothèse du plan
6. Expansion — le premier engagement en amène un plus important : une implémentation de cas, un conseiller à temps partagé sous forfait, ou un programme de formation organisationnel.	—	hypothèse du plan

Aucun chiffre de conversion n’est publié à aucune étape. Airtistic.ai est en phase pré-revenus et ne publie aucune analytique, de sorte que chaque étape ci-dessous est nommée et que son chiffre indique « supposition du plan » — l’état honnête du constat, non une lacune de la page. Les chiffres seront renseignés à partir des registres propres de l’entreprise lorsqu’ils existeront.

Feuille de route

Airtistic.ai · Autonomie de 12 mois : périodes dérivées de ROUND.runway ; énoncés prospectifs

	Mois 1–6 après la clôture	Mois 7–12 après la clôture
PRODUIT	◆ Livrer inscription, facturation et droits d'accès du palier Studio — le palier est publié aujourd'hui et ne peut pas être acheté. product ● Renforcer l'hébergement, la recherche et le comptage de consommation des modèles avant les premiers comptes payants. infrastructure ◆ Livrer le palier Gallery et ses droits d'accès, complétant l'échelle d'abonnement publiée. product ● Passe d'actualité éditoriale sur le catalogue anglais, espagnol et français — analyses et entrées de glossaire vérifiées face à ce que font désormais les outils. content	◆ Faire passer au moins une langue traduite et en attente par sa relecture éditoriale et la mettre en ligne. content ● Rafraîchir les bibliothèques d'outils et de prompts à partir de ce dont les premières missions ont réellement eu besoin. content ● Itérer la Suite selon ce qu'utilisent réellement les premiers abonnés payants. product
MARCHÉ	● Ouvrir le pipeline de services d'abord par les interventions et les évaluations de maturité — le chemin le plus court d'un prix publié à un engagement signé. market ● Convertir les évaluations en premières implémentations de cas et sprints de conseil. market	◆ Faire tourner la première cohorte de formation avec formateur. market ● Vendre les programmes institutionnels comme formation organisationnelle plutôt que comme places individuelles. market
ÉQUIPE	● Rédiger les manuels de cadrage et de livraison permettant qu'une évaluation soit menée par quelqu'un d'autre que le fondateur. operations	◆ Une deuxième personne livrant à partir du manuel d'implémentation, pour que les services cessent de dépendre du fondateur. operations ● Dimensionner la capacité éditoriale et de livraison pour les douze mois suivants. operations
FINANCES	◆ Atteindre la clôture minimale viable et engager la clôture au fil de l'eau. ● Encaissement, traitement fiscal et obligations de support en place pour des revenus récurrents. operations	◆ Énoncer la position à douze mois : ce que chaque ligne a rapporté, et à quoi servirait un prochain tour. operations