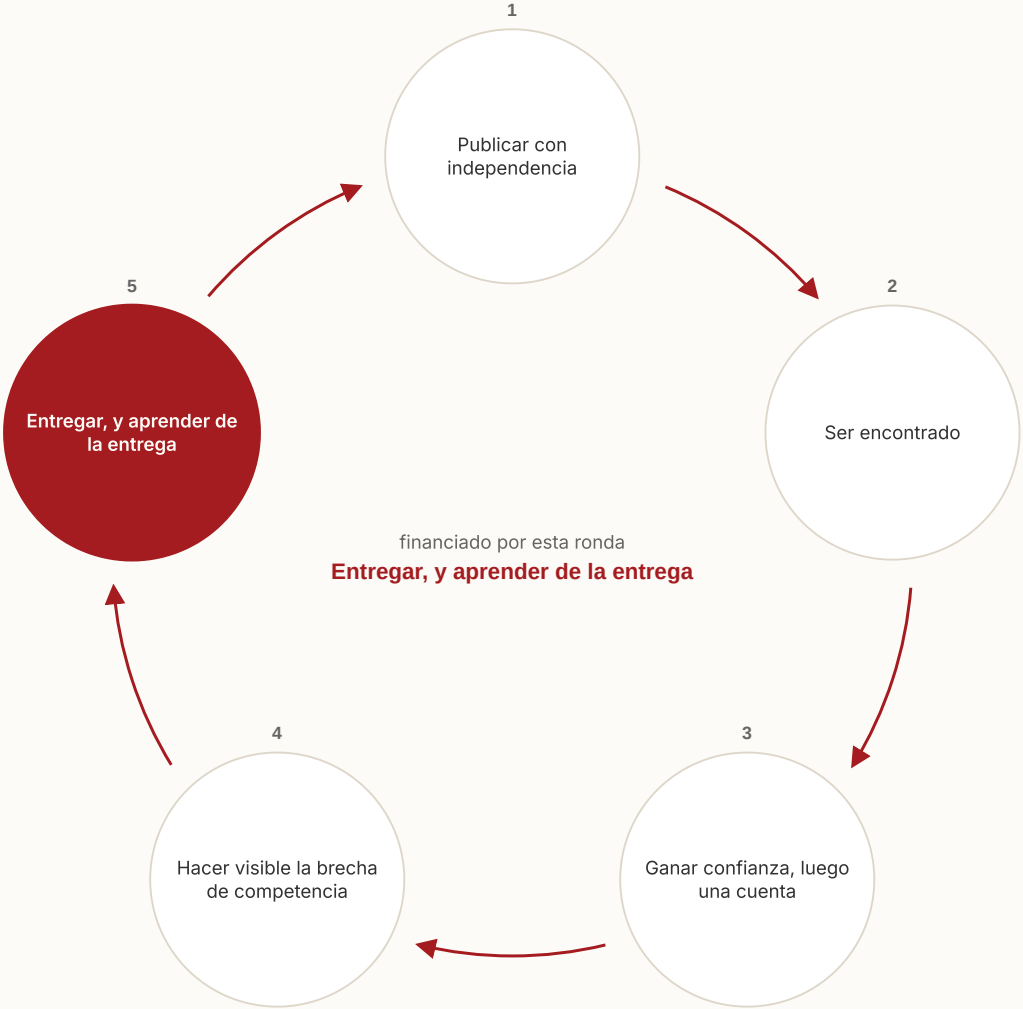


Rueda de impulso del negocio

Ariski



El embudo de clientes

Toda cifra abajo es nula y toda base dice «supuesto». Ariski está en etapa pre-ingresos y no se ha medido ninguna conversión de punta a punta, porque el embudo nunca ha pasado de la etapa de consulta. Los conteos de lectores y cuentas sí existen en la analítica de la plataforma y están disponibles para inversionistas bajo NDA — pero un conteo no es una tasa de conversión, y aquí no se publica ninguna.

Etapa	Qué ocurre	Cifra	Base
Lector	Lee una página gratuita — llega por búsqueda orgánica, visita directa o enlace compartido. Sin cuenta, sin muro, sin precio detrás de un formulario.	—	Supuesto del plan
Usa una herramienta o el asistente	Ejecuta una herramienta gratuita — evaluación de madurez, calculadora de ayuda de IA, hoja de ruta de adopción, constructor de prompts, simulador de ética, o las herramientas de plazos, pérdida total y reconstrucción de siniestros — o pregunta a Ask Ariski, con tope de cinco mensajes diarios en anónimo.	—	Supuesto del plan
Se registra	Crea una cuenta gratuita para veinticinco mensajes diarios y las cuatro voces, o se suscribe al boletín. La primera relación propia y direccionable.	—	Supuesto del plan
Consulta cualificada	Envía uno de los tres tipos de consulta de la página de contacto — Programa de Aprendizaje, consultoría en estrategia de IA, o herramientas y productos de IA — en nombre de una organización y no de sí mismo. La última etapa que la plataforma alcanza por sí sola.	—	Supuesto del plan
Propuesta dimensionada	Un programa o encargo de consultoría dimensionado y con precio para esa organización. No hay precio publicado, así que cada uno se redacta en lugar de cotizarse — que es precisamente lo que la línea de entrega del programa de la ronda debe cambiar.	—	Supuesto del plan
Cliente que paga	Un encargo firmado, entregado y facturado. Hoy no existe ninguno: Ariski nunca ha facturado a nadie. El plan de negocio convierte esto en la prueba de disposición a pagar a doce meses.	—	Supuesto del plan
Renueva o amplía	Un segundo encargo con el mismo cliente — otra cohorte, otro ramo, o consultoría después de un programa. La única etapa que determina si el modelo es un negocio y no una secuencia de favores.	—	Supuesto del plan

Hoja de ruta

Ariski · Pista de 18 meses · periodos derivados de ROUND.runway · declaraciones prospectivas

	Mes 1–6 tras el cierre	Mes 7–12 tras el cierre	Mes 13–18 tras el cierre
PRODUCTO	- Convertir los formatos publicados del Programa de Aprendizaje en unidades diseñadas y entregables — diseño instruccional, evaluación y el material de casos que cada ramo necesita. <i>Programme delivery</i> - Continuar la serie explicativa de siniestros de auto — hoy en producción: promover más jurisdicciones verificadas desde el registro de candidatas y completar las tres pistas de lectura (conductores, empresas y flotas, profesionales de siniestros). <i>Platform and content</i> ◆ Hito: precios indicativos detrás de cada formato del programa, para que una consulta se responda con una cotización y no con una conversación.	◆ Hito: todo el sitio publicado en francés junto al inglés y el español — el sistema de diseño ya admite un tercer idioma sin reconstruir nada. <i>Platform and content</i> - Mantener al día el catálogo y el conjunto de datos de jurisdicciones conforme cambian la regulación y las herramientas. Es una actividad permanente, no una tarea que termina — un catálogo desactualizado no vale nada. <i>Platform and content</i> - Margen de capacidad para Ask Ariski conforme crece la base registrada — la inferencia de modelos es el único costo que escala con la audiencia.	◆ Hito: decidir sobre la línea de productos de IA nombrada en la página de contacto — invertir en ella o abandonarla, con la evidencia del primer año y no con la esperanza del plan. <i>Platform and content</i>
MERCADO	Realizar los primeros encargos con organizaciones que llegan por los propios tipos de consulta de la página de contacto — los compradores que la plataforma ya alcanza como lectores. <i>Commercial capacity</i>	Construir una operación comercial que se repita — la misma conversación hacia aseguradoras, corredurías, asociaciones profesionales y supervisores, en vez de un acercamiento hecho a medida cada vez. <i>Commercial capacity</i> ◆ Hito: una primera cohorte de organizaciones firmada dentro de doce meses. Es la prueba que el plan de negocio fija para la disposición a pagar, y la que puede fracasar. <i>Commercial capacity</i>	◆ Hito: segundos encargos con los primeros clientes. Que alguno renueve es la única evidencia que separa un negocio de una secuencia de favores puntuales. <i>Commercial capacity</i> Acercarse a asociaciones profesionales e institutos como vía hacia sus miembros. Hoy ninguna está firmada y ninguna se nombra aquí, porque no existe. <i>Commercial capacity</i>
EQUIPO	Primera capacidad de entrega del programa más allá del curador — contratada o por encargo. La dependencia de persona clave que nombra el plan de negocio empieza a reducirse aquí; no desaparece. <i>Programme delivery</i>	Primera capacidad comercial dedicada — hasta ahora no ha habido ninguna. <i>Commercial capacity</i>	Dar forma al equipo según lo que el primer año realmente demostró — entrega, contenido o comercial, según lo que la evidencia indique que limita. <i>Programme delivery</i>
FINANZAS	◆ Hito: ronda cerrada en o por encima del cierre mínimo, entidad y contratos constituidos, contabilidad en marcha y enviado el primer informe trimestral escrito a inversionistas. <i>Legal and administration</i>	◆ Hito: costo de entrega por encargo medido por primera vez — la cifra que hoy le falta a todo el plan. <i>Programme delivery</i>	Informes trimestrales escritos a inversionistas durante todo el período, y derechos plenos de información honrados desde el tramo de cincuenta mil dólares en adelante, según comprometen los derechos del ticket. <i>Legal and administration</i> ◆ Hito: alcanzar los dieciocho meses con la evidencia que una próxima ronda — o una decisión honesta de detenerse — realmente exige. <i>Legal and administration</i>

Uso de los fondos: Entrega del programa 40% · Plataforma y contenido 25% · Capacidad comercial 20% · Infraestructura 10% · Legal y administración 5%

Hoja de ruta · Ariski · generado desde el perfil de negocio / growth.json en 2026.09.13