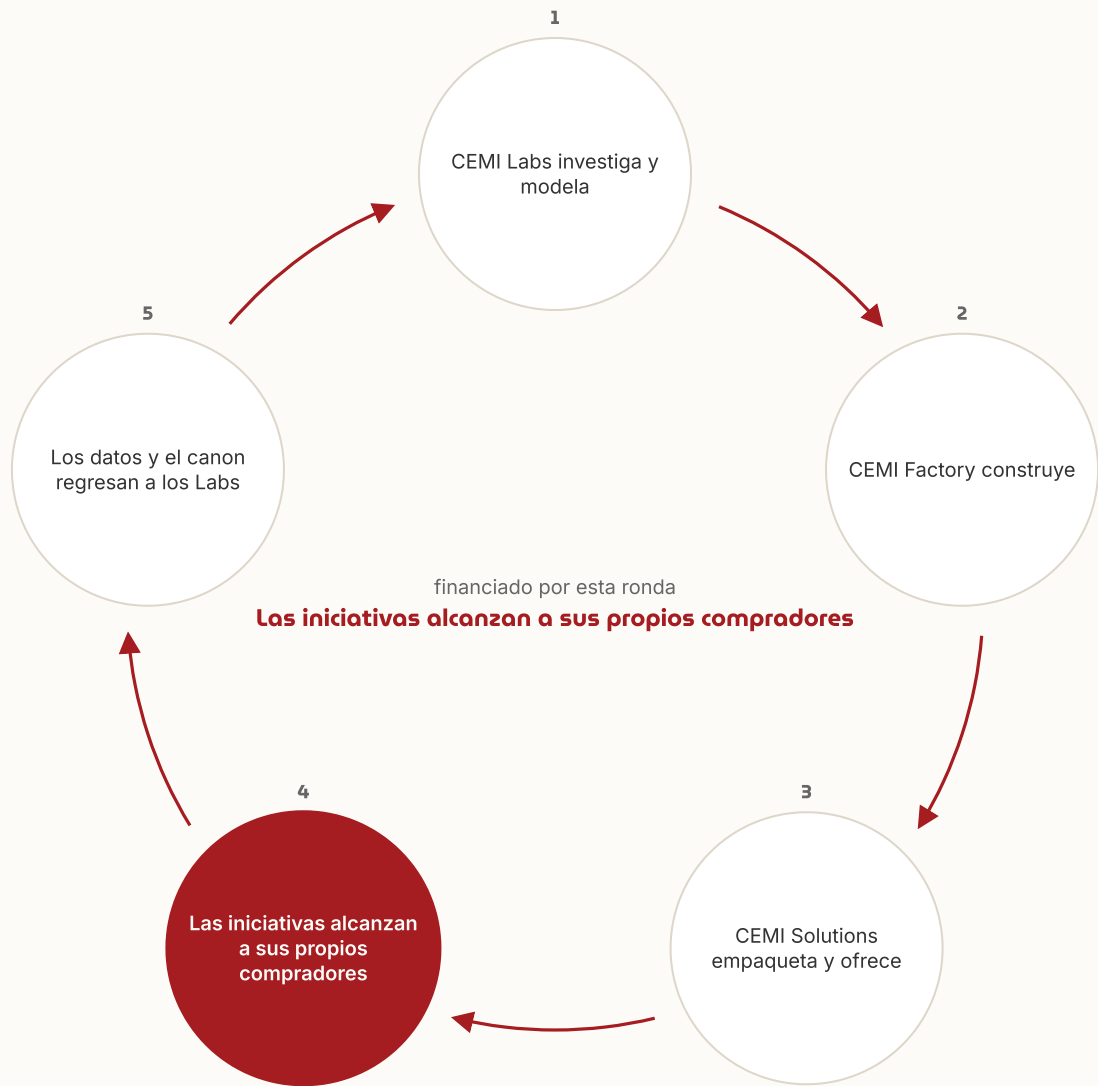


Rueda de impulso del negocio

CEMI.ai



Etapas	Cifra	Base	Sobre qué base
Primer contacto	<i>por definir</i>	supuesto del plan	Entrada desde un documento publicado — este kit, el dossier institucional, la página de portafolio, el sitio propio de una iniciativa — o una presentación conducida por el fundador o la dirección comercial, o una visita al piso de un laboratorio. Los canales son conocidos y públicos; el volumen por cada uno no lo es, y aquí no se estima.
Conversación calificada	<i>por definir</i>	supuesto del plan	Un proceso concreto sobre el que trabajar, alguien que decide el presupuesto y un alcance de idiomas. La etapa existe porque la prueba necesita un proceso real contra el que correr; sin él no hay nada que comenzar.
Prueba de tres semanas iniciada	<i>por definir</i>	supuesto del plan (<i>cemifactory.com</i> , <i>English home page</i>)	El mecanismo está publicado literalmente — «Tres semanas. Un proceso real. Sin factura a menos que quieras continuar.» (<i>cemifactory.com</i>) — de modo que la ETAPA tiene fuente publicada. La conversión hacia y desde ella no: no hay cifra publicada y no se afirma ninguna. Para los laboratorios y la línea de impacto social la etapa equivalente es un piloto privado acordado o una cohorte financiada, acordados por escrito antes de que algo comience.
Primer proyecto pagado	<i>por definir</i>	supuesto del plan	El cliente continúa tras la prueba y se le factura, o alguien se suscribe contra un precio que la iniciativa ya publica. Los ingresos a la fecha, la tasa de facturación y la facturación por cliente no se publican, así que esta etapa no lleva cifra — es una decisión, no una omisión.
Trabajo recurrente o repetido	<i>por definir</i>	supuesto del plan	Un segundo proyecto, una suscripción renovada, un patrocinio renovado o una segunda cohorte. El plan del grupo trata las líneas de suscripción a nivel de iniciativa como la etapa destinada a acumularse a medida que maduran las verticales; eso se declara como el rol de la línea en el plan, no como una medición.
Expansión	<i>por definir</i>	supuesto del plan	La relación se amplía más allá del primer proceso: una segunda vertical para la misma organización, un área de experimentación patrocinada o un reto con nombre en el piso de un laboratorio, un despliegue en una iniciativa, o un segundo y tercer idioma del mismo trabajo. Es la etapa en la que rinde la tesis de plataforma, y no se publica cifra alguna para ella.

Hoja de ruta

CEMI.ai · Pista de 24 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	Mes 19–24 tras el cierre
PRODUCTO	◆ División del ecosistema, fases 0–3: cuatro repositorios creados, cada sistema de canon pasa a ser la fuente directa de sus bloques gestionados, un solo sincronizador y un solo manifiesto Not funded by this round — the group's own delivery capacity ● Un perfil de negocio redactado para cada ítem del registro, para que el cuadro comercial del portafolio sea consultable en lugar de rederivado a mano Not funded by this round — the group's own delivery	◆ División del ecosistema, fases 4–6: registry-web y personals-web sirven los endpoints de fuente única desde sus propios repositorios, las colecciones SSoT se mueven a la base de datos cemi-ssot, y cemi-web pasa a ser un cliente del ecosistema como cualquier otro sitio Not funded by this round — the group's own delivery capacity	● CEMI Solutions publica una oferta empaquetada — hoy no se publica precio, plan ni nivel en la página de Solutions, y por eso la línea está marcada como planeada y no viva en la página de ingresos Not funded by this round — the group's own delivery capacity	◆ Una nueva vertical sectorial abierta sobre la plataforma compartida, con el tiempo y el costo de abrirla medidos contra la anterior — el número del que vive o muere la tesis de plataforma Not funded by this round — the group's own delivery capacity
MERCADO	◆ Las propiedades que hoy publican un precio — Skails, iBizAI, Alrtistic, Journalaism y la escalera de patrocinio de papas.academy — pasan de precio publicado a cliente que paga Pilots to contracts ● Un kit de inversión por cada iniciativa que levanta capital, publicado con este estándar — los mismos diez documentos, con canvases y crecimiento incluidos — para que quien lea dos encuentre una sola historia Shared marketing operations	◆ El primer nodo patrocinado del Laboratorio de Innovación Financiera con una institución aliada, seguido abiertamente en el propio registro de brechas del laboratorio Pilots to contracts ● El Laboratorio de Innovación en Medios atrae grupos de medios con formatos, y el de Aprendizaje conduce una cohorte por el AI Learning Challenge con sus espacios de patrocinio por edición Shared marketing operations	● Ariski publica una oferta comercial o permanece como activo de portafolio por decisión: hoy no publica página de servicios, ni de precios, ni nivel pagado, y la página de ingresos lo dice Commercial team ● La solicitud de impacto social financiada, en su totalidad o al nivel de un solo sector, cohorte o serie presencial, a su costo publicado por persona alcanzada Commercial team	● Expansión al segundo mercado sobre la plataforma trilingüe, atendiendo el mercado francófono con el mismo trabajo y no con un segundo proyecto Shared marketing operations
EQUIPO	● Reducir más la dependencia de persona clave externalizando el conocimiento operativo — los registros de fuente única, el canon sincronizado, y la dirección comercial liderando distribución y alianzas. La dependencia es real y no se pretende resuelta Not funded by this round — the group's own delivery capacity	◆ Estructura corporativa formalizada: jurisdicciones y entidades definidas, con una incorporación sin fines de lucro en Delaware para el brazo de impacto social en consideración. El FAQ lo nombra entre los puntos que quien invierte debe preguntar antes de firmar Operations and reserve ● Ampliar el banco trilingüe certificado por delante de la entrega que debe absorber, manteniendo pequeño el núcleo permanente Not funded by this round — the group's own delivery	● Revisar la capa ejecutiva de IA y el canon de personas a medida que los sistemas de canon se mueven a sus propios repositorios, para que lo que un ejecutivo de IA puede decir siga gobernado por una sola fuente Not funded by this round — the group's own delivery capacity	por definir
FINANZAS	◆ La ronda de grupo fijada y publicada: US\$750,000 en capital con valoración fijada a US\$3,750,000 pre / US\$4,500,000 post, sobre un plan de 24 meses, para financiar un motor comercial compartido Operations and reserve ◆ El motor comercial contratado: un responsable comercial y un responsable de alianzas y sector público, ambos trabajando para todas las iniciativas y no para una sola Commercial team	● Las solicitudes de las iniciativas reconciliadas contra un solo registro, para que quien lea dos kits del mismo principal no encuentre dos rondas Operations and reserve	● La página de ingresos y el perfil de negocio mantenidos en acuerdo con el perfil como fuente aguas arriba: un cambio se hace primero en /admin/business y desde allí llega a la página Operations and reserve	● La ronda rendida contra lo que compró: uso de los fondos partida por partida, y los pilotos que se convirtieron en contratos firmados Operations and reserve