

Lienzo de Modelo de Negocio

iBizAI

SOCIOS CLAVE - El grupo CEMI, como proveedor de plataforma y brazo de entrega: CEMI Factory para producción, CEMI Solutions para entrega y el motor Personal para la capa de personas. Relación intragrupo, no un contrato comercial entre partes independientes. - Proveedores de modelos de frontera, estrictamente como suministradores de inferencia. No se posee ni se reclama condición de revendedor, membresía en programa de partners ni respaldo alguno. - Las implementaciones de referencia de código abierto Claude for Financial Services de Anthropic (Apache 2.0), rastreadas módulo por módulo en este sitio y adaptadas donde encajan. Eso es un upstream público bajo licencia abierta — no hay acuerdo, ni alianza, ni respaldo entre ambas empresas, y el rastreador del sitio existe para que la distinción quede a la vista. - Cámaras de comercio, asociaciones empresariales, cooperativas y holdings diversificados, como la ruta institucional prevista al mercado. Más allá del encargo publicado de la Cámara Franco-Dominicana — una relación de cliente — no hay ningún acuerdo firmado, ni se insinúa aquí.	ACTIVIDADES CLAVE - Curar el catálogo de herramientas de la Suite y orquestar modelos de frontera tarea por tarea — la empresa elige modelos, no los entrena, y lo dice. - Construir y operar asistentes anclados en la base de conocimiento propia del cliente, con citas, barreras anti-educación y una persona en el círculo en los países invernables. - Escribir y mantener al día la biblioteca trilingüe de contenido y los cuatro instrumentos de diagnóstico de madurez en IA — la superficie de captación sobre la que se apoya toda la oferta comercial. - Desarrollo de negocio institucional: cámaras, asociaciones, cooperativas y holdings diversificados, primero en el Caribe y América Latina y después en Europa. - Entregar los servicios de adopción y madurez y conducir las cohortes de aprendizaje. - Mantener la revisión de seguridad, la postura de protección de datos y la disciplina de prompts que un comprador regulado pregunta antes de firmar.	PROPUESTAS DE VALOR IA para negocios que una empresa fuera de los mercados más grandes puede usar de verdad: anclada en sus propios documentos y con citas en lugar de en la web abierta, trilingüe por construcción y no por traducción posterior, y publicada en dos niveles regionales de precio en lugar de una única cifra de primer mundo. La guía y quien construye están deliberadamente separados: iBizAI recomienda sin necesitar ganarse la implementación, CEMI construye, opera y responde por el resultado.	RELACIÓN CON CLIENTES - Suscripción en los planes Individual y Team. El autosevicio no está activo — las cuentas se crean a mano, y automatizarlo es lo primero que paga esta ronda. - Dedicada en Enterprise y Grupo / Holding: un contacto nombrado, el SLA publicado y la integración que exige la infraestructura del cliente. - De asesoría en los servicios de adopción y madurez, a distancia de la entrega. iBizAI recomienda, CEMI construye y responde por el resultado. - Por cohortes en los programas de aprendizaje, construida alrededor del proceso del participante y no de la enseñanza. - Abierta y no paga con todos los demás: la capa educativa es gratuita y sigue siéndolo, para que una empresa decida por sí misma — incluido no comprar. - Institucional: la comprante es la institución, el público su membresía — se compra un asistente, y los miembros conocen la plataforma a través de él.	SEGMENTOS DE CLIENTES - PYMES - Grandes corporaciones - Freelancers y profesionales independientes - Startups - Bancos e instituciones financieras - Gobierno y sector público - ONG y fundaciones
ESTRUCTURA DE COSTES - Tiempo de ingeniería y entrega — la línea mayor, y hoy el del propio fundador antes que una cifra de nómina. - Inferencia de modelos de frontera, medida por uso. El único costo que sube con el ingreso, razón por la cual la medición de uso se financia antes que nada. - Alojamiento e infraestructura de plataforma. - Producción de contenido en tres idiomas — redacción, traducción por Claude y mantener al día el material sectorial. - Salida al mercado: desarrollo de negocio institucional, eventos y viajes a las salas donde realmente se reúnen cámaras y holdings. - Revisión de seguridad, protección de datos y la postura de cumplimiento que un comprador regulado exige antes de firmar. - Sin personal de ventas y sin oficina. El modelo deliberadamente no carga ninguna de las dos cosas en esta etapa, y el plan no finge que lleguen con esta ronda.	RECURSOS CLAVE - Una persona, el fundador, que es a la vez la capacidad de ingeniería, entrega y comercial de la empresa — la primera restricción del plan. - Acceso a la plataforma compartida del grupo CEMI — el motor Personal, CEMI Factory y CEMI Solutions — que esta empresa usa en lugar de construir. - Un equipo ejecutivo de IA declarado, del SIOU de Personas de CEMI, que permite a una sola persona operar una superficie más amplia. Declarado como IA, no tiene acciones. - Una instalación en producción en la Cámara de Comercio Franco-Dominicana, con su base de conocimiento integrada — la única prueba publicada del método. - La marca, el dominio bizai.ai y sus direcciones de contacto. - Inferencia de modelos de frontera compartida. Una dependencia, no un activo, y costeadas como tal. - No se posee ni se reclama ninguna patente. - Una capa de investigación agnóstica al modelo que dirige el mejor modelo de frontera por tarea, envueta en flujos de trabajo, barreras y el conocimiento propio del cliente.	CANALES - El propio sitio trilingüe gratuito — guías sectoriales, quick wins, glossario, artículos de opinión y los cuatro diagnósticos de madurez en IA — todo sin registro, sin muro de captación y sin conversational de venta. - Intermedios institucionales: cámaras de comercio, asociaciones empresariales, cooperativas y holdings diversificados, cada uno con una membresía o un portafolio de filiales detrás. El encargo publicado de la Cámara de Comercio Franco-Dominicana es la plantilla. - Contacto comercial directo para todo lo que se cotiza según alcance — business@bizai.ai y los formularios de cotización y contacto del sitio. - Programas de aprendizaje, masterclasses y talleres, que son línea paga y canal de venta a la vez: la sala que aprende es la sala que compra después. - El grupo CEMI: el dossier institucional, el kit de inversión del grupo y los sitios hermanos de las iniciativas, que se refieren mutuamente.		
	FUENTES DE INGRESOS - Suscripciones (SaaS, membresías) - Venta de servicios - Consultoría - Formación y eventos - Licencias y regalías - Gratuito — sin ingreso directo			

Lienzo de Modelo de Negocio · iBizAI · generado desde el perfil de negocio / growth.json en 2026.09.12

Lean Canvas

iBizAI

PROBLEMA · Fuera de los mercados más grandes la IA llega como demostración. La demo funciona, el piloto se estanca y la empresa queda con una suscripción que nadie usa. Tres cosas lo rompen: la herramienta no conoce la realidad propia de la empresa, no habla el idioma del cliente lo bastante bien como para ponerla frente a él, y tiene el precio de un presupuesto que la empresa no tiene.	SOLUCIÓN · Ibizai AI Suite — Individual · Ibizai AI Suite — Team · Ibizai AI Suite — Enterprise · Ibizai AI Suite — Group / Holding Edition · Custom AI helpdesk and customer-service assistants · AI adoption, AI readiness and strategy engagements · Learning programmes, masterclasses and workshops · Free trilingual business-AI education platform MÉTRICAS CLAVE · Cuentas pagas de la Suite, desglosadas por plan y por nivel regional de precio. · Ingreso recurrente mensual, y el reparto entre ingreso por suscripción e ingreso por servicios. · Retención neta de ingreso en cuentas Team y Enterprise — si una bóveda, una vez llena, hace que la cuenta valga más cada mes. · Costo de entrega por desarrollo de asistente, que la ronda existe para reducir. · Diagnósticos de madurez en IA completados en la capa gratuita, y la proporción que se convierte en conversación comercial. · Instituciones firmadas, y miembros o filiales alcanzados a través de cada una. · Ninguno de estos tiene valor publicado. Son el tablero de instrumentos que instala la ronda, no un resultado ya medido — y los documentos de inversión no publican ninguna cifra que no sea ya pública.	PROPUESTA ÚNICA DE VALOR · IA para negocios que una empresa fuera de los mercados más grandes puede usar de verdad: anclada en sus propios documentos y con citas en lugar de en la web abierta, trilingüe por construcción y no por traducción posterior, y publicada en dos niveles regionales de precio en lugar de una única cifra de primer mundo. La guía y quien construye están deliberadamente separados: iBizAI recomienda sin necesitar ganarse la implementación, CEMI construye, opera y responde por el resultado.	VENTAJA INJUSTA · Dos cosas que un competidor no puede simplemente comprar este trimestre. Primera, el acceso a la plataforma del grupo CEMI — el motor de personas, la línea de producción y el brazo de entrega — en condiciones intragrupo, que es la razón por la que una empresa de una persona puede sostener una superficie operativa tan amplia. Segunda, una biblioteca trilingüe de contenido publicada y cuatro instrumentos de diagnóstico que se acumularon por haber sido escritos, no por haber sido presupuestados. Ninguna es una patente, ninguna es permanente, y ambas son caras antes que imposibles de copiar — que es la versión honesta de la afirmación. CANALES · El propio sitio trilingüe gratuito — guías sectoriales, quick wins, glosario, artículos de opinión y los cuatro diagnósticos de madurez en IA — leído sin registro, sin muro de captación y sin conversación de venta. · Intermediarios institucionales: cámaras de comercio, asociaciones empresariales, cooperativas y holdings diversificados, cada uno con una membresía o un portafolio de filiales detrás. El encargo publicado de la Cámara de Comercio Franco-Dominicana es la plantilla. · Contacto comercial directo para todo lo que se cotiza según alcance — business@ibizai.ai y los formularios de cotización y contacto del sitio. · Programas de aprendizaje, masterclasses y talleres, que son línea paga y canal de venta a la vez: la sala que aprende es la sala que compra después. · El grupo CEMI: el dossier institucional, el kit de inversión del grupo y los sitios hermanos de las iniciativas, que se refieren mutuamente.	SEGMENTOS DE CLIENTES · PYMES · Grandes corporaciones · Freelancers y profesionales independientes · Startups · Bancos e instituciones financieras · Gobierno y sector público · ONG y fundaciones
ESTRUCTURA DE COSTES · Tiempo de ingeniería y entrega — la línea mayor, y hoy el del propio fundador antes que una cifra de nómina. · Inferencia de modelos de frontera, medida por uso. El único costo que sube con el ingreso, razón por la cual la medición de uso se financia antes que nada. · Alojamiento e infraestructura de plataforma. · Producción de contenido en tres idiomas — redacción, traducción por Claude y mantener al día el material sectorial. · Salida al mercado: desarrollo de negocio institucional, eventos y viajes a las salas donde realmente se reúnen cámaras y holdings. · Revisión de seguridad, protección de datos y la postura de cumplimiento que un comprador regulado exige antes de firmar. · Sin personal de ventas y sin oficina. El modelo deliberadamente no carga ninguna de las dos cosas en esta etapa, y el plan no finge que lleguen con esta ronda.		FUENTES DE INGRESOS · Suscripciones (SaaS, membresías) · Venta de servicios · Consultoría · Formación y eventos · Licencias y regalías · Gratuito — sin ingreso directo		

Lienzo de Propuesta de Valor — PYMES

iBizAI · Segmento: PYMES

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Ibizai AI Suite — Team — Hasta diez usuarios, bóveda colaborativa y flujos compartidos, para PYMES y departamentos. · AI adoption, AI readiness and strategy engagements — Diagnóstico, hoja de ruta y acompañamiento para consejos, equipos de transformación y directores de operaciones. · Learning programmes, masterclasses and workshops — Aprendizaje por cohortes para directivos, gerentes y equipos profesionales, construido alrededor del proceso de quien aprende y no de la enseñanza. · Free trilingual business-AI education platform — Guías sectoriales, quick wins, glosario, FAQ, casos de éxito, artículos de opinión y cuatro diagnósticos de madurez en IA, publicados gratis en EN / ES / FR. Sin ingreso directo; es la superficie de captación de cada línea paga.	CREADORES DE BENEFICIOS · Diez puestos, una bóveda compartida y flujos compartidos en el plan Team, para que lo que una persona descubre lo hereden las demás. · Primero los diagnósticos y las guías sectoriales gratuitas, para que la empresa llegue a la compra sabiendo ya qué necesita. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · La bóveda privada: los documentos propios de la empresa entran, y el asistente responde desde ellos con la fuente adjunta en lugar de desde la web abierta. · El nivel de precio de economía en desarrollo, publicado al lado del de economía desarrollada en lugar de negociado en privado.
---	--

Perfil del cliente



Lienzo de Propuesta de Valor — Grandes corporaciones

iBizAI · Segmento: Grandes corporaciones

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Ibizai AI Suite — Enterprise — Integraciones a medida, SSO y SLA, para organizaciones con infraestructura y gobernanza propias. · Ibizai AI Suite — Group / Holding Edition — Una plataforma para todas las filiales: núcleo compartido, bóvedas aisladas, voz por marca, comparación entre filiales y una sola consola de cumplimiento. · Custom AI helpdesk and customer-service assistants — Asistentes contruidos sobre la base de conocimiento propia del cliente, con citas, barreras anti-alcucinación, respuestas multimedia, enrutamiento inteligente y captura de prospectos al CRM. El caso publicado es el asistente de la Cámara de Comercio Franco-Dominicana. · AI adoption, AI readiness and strategy engagements — Diagnóstico, hoja de ruta y acompañamiento para consejos, equipos de transformación y directores de operaciones. · Learning programmes, masterclasses and workshops — Aprendizaje por cohortes para directivos, gerentes y equipos profesionales, construido alrededor del proceso de quien aprende y no de la enseñanza.	CREADORES DE BENEFICIOS · Comparación entre filiales, para que el grupo pueda medir unidades con el mismo instrumento. · Condiciones publicadas de volumen de grupo en un solo contrato en lugar de una pila de suscripciones por unidad. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · La edición Grupo / Holding: un núcleo compartido con bóvedas aisladas por filial, una voz por marca y una sola consola de cumplimiento — que es lo que construye esta ronda. · SSO, el SLA publicado e integración con la infraestructura que el grupo ya opera, en el plan Enterprise.
---	--

Perfil del cliente



Lienzo de Propuesta de Valor — Freelancers y profesionales independientes

iBizAI · Segmento: Freelancers y profesionales independientes

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Ibizai AI Suite — Individual — El conjunto curado de herramientas de IA para negocios para un profesional, con bóveda privada de conocimiento. · Learning programmes, masterclasses and workshops — Aprendizaje por cohortes para directivos, gerentes y equipos profesionales, construido alrededor del proceso de quien aprende y no de la enseñanza. · Free trilingual business-AI education platform — Guías sectoriales, quick wins, glosario, FAQ, casos de éxito, artículos de opinión y cuatro diagnósticos de madurez en IA, publicados gratis en EN / ES / FR. Sin ingreso directo; es la superficie de captación de cada línea paga.	CREADORES DE BENEFICIOS · Una bóveda que hace la herramienta más útil cada mes, porque conserva lo que el profesional ya produjo. · Talleres y masterclasses que construyen el juicio propio de quien practica, no una dependencia del nuestro. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · El plan Individual: un conjunto curado de herramientas con la bóveda privada, en el nivel regional, en lugar de un estante de suscripciones separadas. · Las guías, el glosario y los diagnósticos gratuitos, que responden a la pregunta de si vale la pena antes de que cambie dinero de manos.
--	--

Perfil del cliente



Lienzo de Propuesta de Valor — Startups

iBizAI · Segmento: Startups

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Ibizai AI Suite — Individual — El conjunto curado de herramientas de IA para negocios para un profesional, con bóveda privada de conocimiento. · Ibizai AI Suite — Team — Hasta diez usuarios, bóveda colaborativa y flujos compartidos, para PYMES y departamentos. · Free trilingual business-AI education platform — Guías sectoriales, quick wins, glosario, FAQ, casos de éxito, artículos de opinión y cuatro diagnósticos de madurez en IA, publicados gratis en EN / ES / FR. Sin ingreso directo: es la superficie de captación de cada línea paga.	CREADORES DE BENEFICIOS · La misma plataforma de Individual a Team a Enterprise, para que crecer sea un cambio de plan y no una migración. · La capa trilingüe gratuita como lista de lectura del propio equipo mientras aprende el terreno. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Un conjunto curado en lugar de una pila hecha a mano, para que los fundadores no tomen decisiones de herramientas que no tienen por qué tomar. · El nivel regional y una entrada de un solo puesto, para que el primer mes cueste lo que debe costar un primer mes.
---	--

Perfil del cliente



Lienzo de Propuesta de Valor — Bancos e instituciones financieras

iBizAI · Segmento: Bancos e instituciones financieras

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Ibizai AI Suite — Enterprise — Integraciones a medida, SSO y SLA, para organizaciones con infraestructura y gobernanza propias. · Custom AI helpdesk and customer-service assistants — Asistentes construidos sobre la base de conocimiento propia del cliente, con citas, barreras anti-alucinación, respuestas multimedia, enrutamiento inteligente y captura de prospectos al CRM. El caso publicado es el asistente de la Cámara de Comercio Franco-Dominicana. · AI adoption, AI readiness and strategy engagements — Diagnóstico, hoja de ruta y acompañamiento para consejos, equipos de transformación y directores de operaciones.	CREADORES DE BENEFICIOS · Un asistente construido sobre el corpus propio de la institución y no configurado encima de la web abierta. · Un servicio de adopción que deja al equipo propio de la institución capaz de operarlo, que es el sentido del Arco de Impacto y no de un contrato de permanencia. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Recuperación desde la base de conocimiento propia de la institución con la cita adjunta, y una disciplina de prompts escrita para negarse antes que inventar — la misma disciplina usada en el desarrollo publicado de la Cámara Franco-Dominicana, que cita leyes y decretos dominicanos en sus respuestas. · SSO, el SLA y una postura documentada de protección de datos en el plan Enterprise, que es lo que pide la revisión de seguridad.
--	--

Perfil del cliente



Lienzo de Propuesta de Valor — Gobierno y sector público

iBizAI · Segmento: Gobierno y sector público

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS - Custom AI helpdesk and customer-service assistants — Asistentes construidos sobre la base de conocimiento propia del cliente, con citas, barreras anti-alucinación, respuestas multimedia, enrutamiento inteligente y captura de prospectos al CRM. El caso publicado es el asistente de la Cámara de Comercio Franco-Dominicana. - AI adoption, AI readiness and strategy engagements — Diagnóstico, hoja de ruta y acompañamiento para consejos, equipos de transformación y directores de operaciones. - Free trilingual business-AI education platform — Guías sectoriales, quick wins, glosario, FAQ, casos de éxito, artículos de opinión y cuatro diagnósticos de madurez en IA, publicados gratis en EN / ES / FR. Sin ingreso directo; es la superficie de captación de cada línea paga.	CREADORES DE BENEFICIOS - El asistente publicado de la Cámara Franco-Dominicana como precedente en funcionamiento que una institución puede examinar antes de comprometerse. - La capa educativa gratuita, que permite a un organismo público formar su propio criterio sobre lo que la IA puede y no puede hacer por él. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES - Anclaje en el corpus publicado propio de la institución, con la cita a la vista y una negativa donde el corpus calla. - Construcción trilingüe en lugar de traducción posterior, para que un segundo idioma no sea un segundo proyecto.
--	--

Perfil del cliente



Lienzo de Propuesta de Valor — ONG y fundaciones

iBizAI · Segmento: ONG y fundaciones

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Custom AI helpdesk and customer-service assistants — Asistentes construidos sobre la base de conocimiento propia del cliente, con citas, barreras anti-alucinación, respuestas multimedia, enrutamiento inteligente y captura de prospectos al CRM. El caso publicado es el asistente de la Cámara de Comercio Franco-Dominicana. · Ibizai AI Suite — Group / Holding Edition — Una plataforma para todas las filiales: núcleo compartido, bóvedas aisladas, voz por marca, comparación entre filiales y una sola consola de cumplimiento. · Learning programmes, masterclasses and workshops — Aprendizaje por cohortes para directivos, gerentes y equipos profesionales, construido alrededor del proceso de quien aprende y no de la enseñanza. · Free trilingual business-AI education platform — Guías sectoriales, quick wins, glosario, FAQ, casos de éxito, artículos de opinión y cuatro diagnósticos de madurez en IA, publicados gratis en EN / ES / FR. Sin ingreso directo; es la superficie de captación de cada línea paga.	CREADORES DE BENEFICIOS · Respuestas multilingües desde un solo despliegue, a la medida de una membresía que no comparte un idioma. · Una ruta para los propios miembros: la institución compra un asistente, y sus miembros conocen la plataforma a través de él. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · El desarrollo publicado de la Cámara Franco-Dominicana es exactamente este trabajo hecho: un asistente sobre el conocimiento propio de la institución, que cita la ley desde la que responde y encamina prospectos cualificados al equipo de la cámara. · Barreras anti-alucinación y una cita en cada respuesta, porque lo que está en juego es la credibilidad de la institución.
---	---

Perfil del cliente

