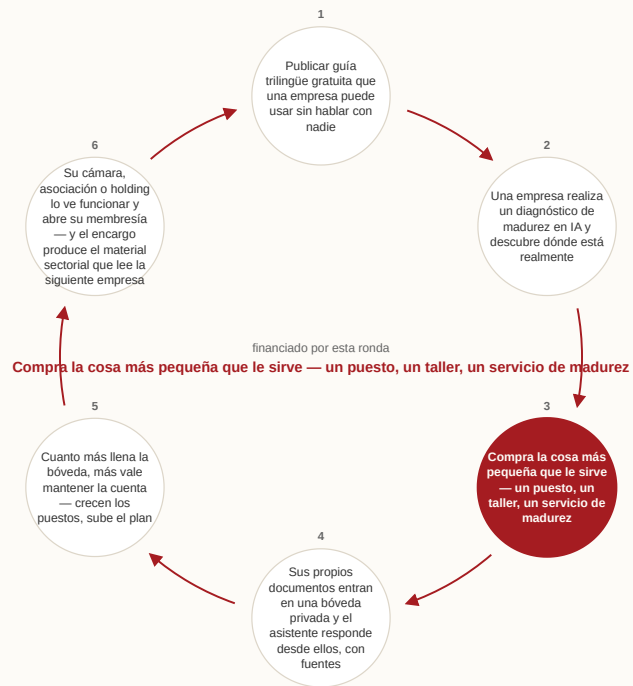


Rueda de impulso del negocio

iBizAI



Rueda de impulso del negocio · iBizAI · generado desde el perfil de negocio / growth.json en 2026.09.12

El embudo de clientes

Siete etapas desde el primer contacto hasta que una institución abre su membresía. No hay cifra de conversión publicada ni en los registros, así que cada tasa de abajo se lee por lo que es.

ETAPA	CIFRA	BASE
Lee la capa gratuita — una guía sectorial, un quick win, el glosario, un artículo de opinión	supuesto del plan	supuesto del plan
Completa uno de los cuatro diagnósticos de madurez en IA publicados	supuesto del plan	supuesto del plan
Pide una cotización, un taller o una conversación de madurez	supuesto del plan	supuesto del plan
Alcance definido: qué tiene la empresa, qué puede entrar en una bóveda, cuál es la primera cosa útil	supuesto del plan	supuesto del plan
Paga — una suscripción a la Suite en su nivel regional, o un desarrollo o servicio encargado	supuesto del plan	supuesto del plan
Se expande — más puestos, un plan superior, o una extensión del desarrollo	supuesto del plan	supuesto del plan
Abre su institución — una cámara, asociación, cooperativa o holding trae su membresía o sus filiales	supuesto del plan	supuesto del plan

No hay cifra de conversión publicada, y ninguna se afirma. Cada etapa siguiente está nombrada; las tasas que irían a su lado son lo que esta ronda instala la instrumentación para medir.

Hoja de ruta

iBizAI · 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	◆ Aprovisionamiento de cuentas en autoservicio, la bóveda privada y la medición de uso activos en la Suite publicada Product and platform engineering ● El desarrollo del helpdesk de la Cámara empaquetado como servicio repetible: ingesta, barreras, respuestas multilingües, captura al CRM Delivery capacity for custom builds ● Investors Pitch Agent+ — paridad con el agente de pitch de referencia de código abierto Claude for Financial Services, y luego un modo de kit de inversión sobre el estándar CEMI (docs/investors-pitch-agent-plus-brief.md) Product and platform engineering	◆ La consola de Grupo / Holding: bóvedas aisladas por filial, voz por marca, comparación entre filiales, una sola vista de cumplimiento Product and platform engineering ◆ Más desarrollos de asistente empaquetados entregados, cada uno a menor costo unitario que el anterior Delivery capacity for custom builds	● La superficie de integración Enterprise: SSO, el SLA publicado e integración con las infraestructuras que ya operan las cuentas Enterprise Product and platform engineering
MERCADO	● Primeros acuerdos institucionales con cámaras, asociaciones y cooperativas en el Caribe y América Latina Go-to-market ● La capa de contenido trilingüe y los cuatro diagnósticos al día — la superficie de captación sigue siendo la superficie de captación Content and assessment platform	● Abierto el nivel europeo, con el precio de economía desarrollada que el sitio ya publica Go-to-market ● Material sectorial extendido a las industrias que traen consigo las nuevas instituciones Content and assessment platform	◆ Firmado un primer contrato de Grupo / Holding — el potencial para el que se construyó la consola de Grupo Go-to-market ● La ruta institucional repetida fuera del mercado de origen Go-to-market
EQUIPO	● Capacidad de entrega al lado del fundador, para que un segundo desarrollo no espere a que termine el primero Delivery capacity for custom builds	● Capacidad de soporte dimensionada según la base de cuentas y no según el pronóstico Delivery capacity for custom builds	● El equipo operativo sobre el que se argumenta la siguiente ronda — y la declaración honesta de lo que aún le falta Go-to-market
FINANZAS	◆ Facturación y medición en producción, para que el ingreso por suscripción se mida en lugar de facturarse a mano Product and platform engineering	◆ Revisión de seguridad y postura de protección de datos completadas y documentadas — la pregunta que todo comprador regulado hace primero Infrastructure, model costs and compliance	◆ Economía unitaria medida por plan y por nivel regional — hoy supuesta, aquí medida, y base de la siguiente ronda Product and platform engineering ● Pista de efectivo sostenida hasta el mes 18 con las condiciones de la siguiente ronda preparadas y no improvisadas Infrastructure, model costs and compliance

Uso de los fondos: Product and platform engineering 40% · Delivery capacity for custom builds 20% · Go to market 20% · Content and assessment platform 12% · Infrastructure, model costs and compliance 8%
Hoja de ruta · iBizAI · generado desde el perfil de negocio / growth.json en 2026.09.12