

Lienzo de Modelo de Negocio

MaiMusic

SOCIOS CLAVE

- El grupo CEMI.ai — el sistema de producción, el motor de personas y el pipeline de entrega sobre los que opera MaiMusic.
- CEMI Media — la iniciativa hermana a la que corresponde la producción para medios de terceros. Es un canal interno y no una alianza externa: contrata el trabajo de cine, publicidad, jingles y empresas e incorpora a MaiMusic para la música.
- Plataformas externas de distribución, almacenamiento e identidad: una dependencia que el plan nombra, no una alianza que reclame.
- Registros de derechos y contrapartes de recaudación: parte del frente de derechos que financia esta ronda, y aún no establecidos.
- No se publica ninguna otra alianza, acuerdo de sello, agencia de sync ni relación de marca, y ninguna se afirma.

ACTIVIDADES CLAVE

- Publicar: A&R, producción, mezcla, masterización, arte, metadatos, entrega.
- Distribución y mercadeo de lanzamiento con términos escritos para devolver al artista más de cada reproducción.
- Derechos: liberación, registro, administración de regalías, rieles de pago.
- Producción por encargo para artistas y álbumes, y la música que necesitan las producciones de CEMI Media.
- Desarrollo comercial: prospección de licencias a locales y negocios — lo financia la ronda.
- Operar la plataforma y los hogares de artistas, con transparencia de regalías.
- Mantener el roster como portafolio de papeles elegidos para que no compitan.
- Publicar la posición sobre la IA: divulgar, registrar, sin datos raspados, sin clonar.

RECURSOS CLAVE

- El catálogo publicado — más de veinte álbumes y doscientas pistas, audibles hoy.
- El roster — más de diez actos, quince géneros, seis regiones, cada uno con un papel declarado.
- Un núcleo humano reducido con decenas de agentes de IA, y un equipo ejecutivo de IA, publicados como IA.
- Infraestructura compartida CEMI.ai: sistema de producción, motor de personas, pipeline de entrega.
- La posición publicada sobre la IA en la música — el crédito ante compradores cautos.
- La capacidad comercial dedicada NO está todavía aquí. Es lo que compra esta ronda.
- MaiMusic es dueña de su catálogo, sus identidades, su plataforma y su sistema de producción.
- MaiMusic opera sobre la infraestructura compartida del grupo CEMI.ai.

PROPUESTAS DE VALOR

- Una sola compañía de música conectada para el momento en que la IA cambió la forma de hacer música: un catálogo publicado en más de diez actos y más de quince géneros, un sello que produce, publica y distribuye con términos escritos para devolver al artista más de cada reproducción, dos catálogos de licenciamiento que sirven a un local o a un negocio en cualquier extremo de su presupuesto, y una plataforma de escucha donde todo eso se oye. Los artistas conservan su propio espacio y su propia relación con la audiencia, y el catálogo de artistas paga regalías directamente a quienes hicieron la música.

RELACIÓN CON CLIENTES

- Músicos, artistas y bandas: una relación de trabajo por lanzamiento — producido, publicado, distribuido y promovido.
- Actos firmados: sostenidos en el roster, conservando su espacio y su propia audiencia.
- Locales y negocios: atendidos directamente, consulta por consulta — sin tarifario.
- Participantes de formación: una cohorte, con certificación al completarla.
- CEMI Media y las demás iniciativas hermanas: internas, centro de costo y no venta.
- Oyentes: gratis y en autoservicio. Son la audiencia que escucha el catálogo, no un segmento que paga — nada en la plataforma se les vende.

CANALES

- maimusic.ai — la plataforma y el reproductor; todo el catálogo publicado es público.
- Un hogar dedicado por acto: su catálogo, su universo, canales directos con sus fans.
- Plataformas externas de distribución y streaming — una dependencia, ninguna nombrada.
- CEMI Media — el canal interno hacia el trabajo de cine, publicidad, jingles y empresas: contrata ese trabajo e incorpora a MaiMusic para la música.
- Consulta directa de locales y negocios: no se publica precio, así que todo acuerdo empieza conversando.
- La superficie educativa gratuita — la boca más ancha del embudo, y es gratis.
- El ecosistema CEMI.ai: las iniciativas hermanas llegan en términos internos.

SEGMENTOS DE CLIENTES

- Músicos
- Artistas y creadores
- Locales y hostelería
- Iniciativas de CEMI (ecosistema interno)

ESTRUCTURA DE COSTES

- Producción de lanzamientos en todo el roster — la línea mayor de la ronda.
- Derechos, licenciamiento y administración de regalías, y los rieles de pago.
- Desarrollo de audiencia y comercial: prospección de licencias a locales y negocios, y mercadeo de lanzamientos.
- Plataforma e infraestructura. El sitio es estático con catálogo servido: un oyente adicional cuesta casi los bytes.
- Infraestructura compartida del grupo, el sistema de producción con IA, y el núcleo humano reducido que los opera.
- No se publica cifra absoluta de costo. Las proporciones de la ronda están en su página; los montos, a solicitud.

FUENTES DE INGRESOS

- Licencias y regalías
- Suscripciones (SaaS, membresías)
- Venta de servicios
- Consultoría
- Formación y eventos
- Centro de costo interno

Lean Canvas

MaiMusic

PROBLEMA

- La industria musical está en transición: las herramientas cambiaron, los modelos de negocio están cambiando y la audiencia está cambiando, y la mayoría de las respuestas atienden un solo eslabón de la cadena. Los artistas enfrentan expectativas crecientes de calidad de producción con presupuestos decrecientes, y términos de distribución que se quedan con casi todo lo que rinde una reproducción; los locales y los negocios pequeños necesitan música por la que estén tranquilamente licenciados y no pueden cargar con lo que una sociedad de gestión les cobra por ella; y la música hecha con IA enfrenta preguntas sin resolver sobre derechos, procedencia y divulgación que ni los generadores ni las plataformas están respondiendo en público.

SOLUCIÓN

- Publishing and label
- Original music production for artists and albums
- Distribution and release marketing
- Artist catalog licensing
- Royalty-free AI catalog licensing
- AI consulting for music
- Training and workshops
- MaiMusic listening platform and artist spaces
- Music for CEMI Media productions

MÉTRICAS CLAVE

- Licencias cerradas con locales y negocios, e ingreso licenciado repartido entre los dos catálogos.
- Cadencia: la proporción del roster que publicó el trimestre pasado.
- Regalías efectivamente pagadas a creadores — la promesa publicada, medida.
- Reproducciones, cuentas de oyentes y escucha repetida.
- Lanzamientos producidos y distribuidos para artistas, y margen por encargo.
- Conversión de consulta a acuerdo en cada línea paga.
- Concentración de ingresos: la línea mayor y el comprador mayor.
- No se publica ningún valor de estas; están disponibles a solicitud.

PROPUESTA ÚNICA DE VALOR

- Una sola compañía de música conectada para el momento en que la IA cambió la forma de hacer música: un catálogo publicado en más de diez actos y más de quince géneros, un sello que produce, publica y distribuye con términos escritos para devolver al artista más de cada reproducción, dos catálogos de licenciamiento que sirven a un local o a un negocio en cualquier extremo de su presupuesto, y una plataforma de escucha donde todo eso se oye. Los artistas conservan su propio espacio y su propia relación con la audiencia, y el catálogo de artistas paga regalías directamente a quienes hicieron la música.

VENTAJA INJUSTA

- La propuesta se puede escuchar, no solo describir: un catálogo publicado, dos niveles de licenciamiento, una casa productora y una plataforma de escucha son hoy públicos, y el roster detrás está compuesto como portafolio de papeles que no compiten. Eso no se arma rápido desde una herramienta de generación. El catálogo de artistas paga directamente a quienes hicieron la música, sin una sociedad de gestión en medio — que es lo que se le ofrece a un local y lo que se le ofrece a un artista, desde el mismo activo. Y la posición sobre la IA en la música está publicada y no guardada.

CANALES

- maimusic.ai — la plataforma y el reproductor; todo el catálogo publicado es público.
- Un hogar dedicado por acto: su catálogo, su universo, canales directos con sus fans.
- Plataformas externas de distribución y streaming — una dependencia, ninguna nombrada.
- CEMI Media — el canal interno hacia el trabajo de cine, publicidad, jingles y empresas: contrata ese trabajo e incorpora a MaiMusic para la música.
- Consulta directa de locales y negocios: no se publica precio, así que todo acuerdo empieza conversando.
- La superficie educativa gratuita — la boca más ancha del embudo, y es gratis.
- El ecosistema CEMI.ai: las iniciativas hermanas llegan en términos internos.

SEGMENTOS DE CLIENTES

- Músicos
- Artistas y creadores
- Locales y hostelería
- Iniciativas de CEMI (ecosistema interno)

ESTRUCTURA DE COSTES

- Producción de lanzamientos en todo el roster — la línea mayor de la ronda.
- Derechos, licenciamiento y administración de regalías, y los rieles de pago.
- Desarrollo de audiencia y comercial: prospección de licencias a locales y negocios, y mercadeo de lanzamientos.
- Plataforma e infraestructura. El sitio es estático con catálogo servido: un oyente adicional cuesta casi los bytes.
- Infraestructura compartida del grupo, el sistema de producción con IA, y el núcleo humano reducido que los opera.
- No se publica cifra absoluta de costo. Las proporciones de la ronda están en su página; los montos, a solicitud.

FUENTES DE INGRESOS

- Licencias y regalías
- Suscripciones (SaaS, membresías)
- Venta de servicios
- Consultoría
- Formación y eventos
- Centro de costo interno

Lienzo de Propuesta de Valor — Músicos

MaiMusic · Segmento: Músicos

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Original music production for artists and albums — Composición original, scoring, arreglos, producción integral, mezcla y masterización para músicos, bandas y álbumes — producción para un lanzamiento. La producción para medios de terceros se ofrece a través de CEMI Media, no de MaiMusic. · Distribution and release marketing — Lanzamiento, distribución y promoción mundial para los artistas con los que trabaja MaiMusic, con términos de regalías escritos para devolver al artista más de cada reproducción que un distribuidor estándar. No se publica tarifa ni reparto. · AI consulting for music — Consultoría de estrategia de IA, producción asistida por IA y soluciones de IA a medida para artistas, bandas y las organizaciones musicales con las que trabajan. · Training and workshops — Talleres prácticos y un programa estructurado de aprendizaje sobre IA para profesionales de la música, con certificación al completarlo.	CREADORES DE BENEFICIOS · Consultoría de estrategia de IA y producción asistida por IA, para el trabajo mismo y no para la teoría. · Talleres prácticos y un programa estructurado de aprendizaje con certificación al completarlo, así lo que el participante ya puede hacer queda registrado. · Un catálogo producido y publicado en público, audible antes de la primera conversación. No se publica precio; cada encargo se cotiza a solicitud. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Composición original, scoring, arreglos, producción integral, mezcla y masterización — el disco terminado, no empezado. · Distribución y mercadeo de lanzamiento con términos de regalías escritos para devolver al artista más de cada reproducción que un distribuidor estándar. No se publica tarifa ni reparto, así que aquí no se cita cifra alguna. · Una posición explícita y publicada sobre derechos, procedencia y divulgación que pueden adoptar como propia.
--	---

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Un lanzamiento que suena terminado, no a demo. · Distribución con términos que les devuelven más de cada reproducción que un distribuidor estándar. · Alguien trabajando el lanzamiento: promoción, colocación y una audiencia que crece. · Una posición sobre la IA que puedan declarar a un cliente sin vergüenza. FRUSTRACIONES · Expectativas crecientes de calidad de producción contra presupuestos decrecientes. · Términos de distribución estándar que se quedan con casi todo lo que rinde una reproducción. · Un lanzamiento que sale y se detiene, porque nadie lo trabaja. · Rotación de herramientas, bombo, y ninguna respuesta confiable sobre derechos, procedencia o divulgación.	TAREAS DEL CLIENTE · Producir y terminar un disco con un estándar que aguante junto a los mayores actores. · Publicarlo, distribuirlo y que de verdad se escuche, sin un departamento de mercadeo. · Conservar más de lo que rinde cada reproducción, y ver de dónde salió. · Entender con honestidad qué cambia la IA en su oficio y en su ingreso.
--	---

Lienzo de Propuesta de Valor — Artistas y creadores

MaiMusic · Segmento: Artistas y creadores

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Publishing and label — Desarrollo de artistas y A&R, producción completa de álbumes y sencillos, lanzamiento y promoción mundial, gestión de derechos y administración de regalías. · Original music production for artists and albums — Composición original, scoring, arreglos, producción integral, mezcla y masterización para músicos, bandas y álbumes — producción para un lanzamiento. La producción para medios de terceros se ofrece a través de CEMI Media, no de MaiMusic. · Distribution and release marketing — Lanzamiento, distribución y promoción mundial para los artistas con los que trabaja MaiMusic, con términos de regalías escritos para devolver al artista más de cada reproducción que un distribuidor estándar. No se publica tarifa ni reparto. · MaiMusic listening platform and artist spaces — Una plataforma de escucha con cuentas, listas de reproducción, analítica y transparencia de regalías, y un hogar dedicado para cada artista del roster. Gratuita para los oyentes; se financia como infraestructura.	CREADORES DE BENEFICIOS · Lanzamiento y promoción mundiales, y gestión de derechos y administración de regalías como servicio. · Un sello cuyo roster está compuesto como portafolio, así un acto nuevo se firma para un papel vacante y no para competir con los demás. · No se publica ningún reparto, tarifa ni plazo: se acuerdan por artista y no son públicos. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Desarrollo de artistas y A&R, con producción completa de álbumes y sencillos, mezcla y masterización. · Cada artista recibe un hogar dedicado con canales directos a sus seguidores, así ningún intermediario es dueño de la relación. · Lanzamiento, distribución y promoción mundial con términos escritos para devolver al artista más de cada reproducción que un distribuidor estándar; no se publica tarifa ni reparto. · El catálogo de artistas paga regalías directamente a quienes hicieron la música, con transparencia de regalías en la plataforma.
--	--

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Un lanzamiento que suena terminado, no a demo. · Su propio espacio, voz y universo visual en la plataforma. · Regalías pagadas directamente, y visibles donde se reproduce la música.	TAREAS DEL CLIENTE · Grabar y publicar con una calidad que aguante junto a los mayores actores. · Conservar su propia relación con la audiencia en vez de arrendarla. · Cobrar, de forma visible, por las reproducciones que su obra gana.
FRUSTRACIONES · Expectativas crecientes de calidad de producción contra presupuestos decrecientes. · Intermediarios que terminan siendo dueños de la relación con la audiencia. · Contabilidad de regalías que no pueden ver ni verificar.	

Lienzo de Propuesta de Valor — Locales y hostelería

MaiMusic · Segmento: Locales y hostelería

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Royalty-free AI catalog licensing — Una biblioteca en crecimiento de música compuesta con IA, liberada para uso comercial, licenciada por proyecto o por suscripción. · Artist catalog licensing — Música aprobada por sus artistas del catálogo de MaiMusic, licenciada para locales y para el contenido propio de un negocio, donde cada reproducción paga regalías directamente a quienes la hicieron. · MaiMusic listening platform and artist spaces — Una plataforma de escucha con cuentas, listas de reproducción, analítica y transparencia de regalías, y un hogar dedicado para cada artista del roster. Gratuita para los oyentes; se financia como infraestructura.	CREADORES DE BENEFICIOS · Todo el catálogo publicado es público y audible, en más de quince géneros, así el encaje con el local se puede oír antes de firmar nada. · Licenciamiento por proyecto o por suscripción, elegido por el comprador y no impuesto. · Transparencia de regalías en la plataforma: lo que suena en el local, y lo que le pagó al artista, se ven en lugar de afirmarse. No se publica precio; la licencia se cotiza a solicitud. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Dos catálogos entre los que elegir: un catálogo de IA libre de regalías en crecimiento constante y liberado para uso comercial, y música aprobada por sus artistas del catálogo de artistas — por proyecto o por suscripción. · En el catálogo de artistas las regalías van directo a quienes hicieron la música, sin una sociedad de gestión en medio. La posición de MaiMusic es que un local debería pagar por eso menos de lo que cobra un recaudador estándar; no se publica tarifa, así que aquí no se cita cifra alguna. · La liberación es parte de la licencia y no algo que el comprador deba resolver, y toda consulta se responde directamente porque no hay tarifario tras el cual esconderse.
---	--

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Música liberada a un costo que un negocio pequeño de verdad soporta. · Una suscripción en lugar de una negociación por uso. · Saber que el dinero llega a quienes hicieron la música.	TAREAS DEL CLIENTE · Reproducir música en el local — un bar, un restaurante, una tienda, un hotel — y estar tranquilamente licenciado para ello. · Poner música en el contenido propio del negocio sin un departamento legal. · Saber qué cuesta la música cada mes, y que no sorprenda.
FRUSTRACIONES · La tarifa de una sociedad de gestión, cobrada encaje o no la música con el local. · Ninguna respuesta clara sobre qué cubre la licencia en realidad, y ningún apetito por el riesgo. · Pistas gratis de internet con términos que nadie ha leído, o una lista que suena como cualquier otro local.	

Lienzo de Propuesta de Valor — Iniciativas de CEMI (ecosistema interno)

MaiMusic · Segmento: Iniciativas de CEMI (ecosistema interno)

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Music for CEMI Media productions — Licencias de catálogo y música por encargo suministradas dentro del grupo a CEMI Media, la iniciativa de producción de medios del ecosistema. El trabajo de cine, publicidad, jingles y empresas se contrata con CEMI Media, que incorpora a MaiMusic para la música; la relación de MaiMusic con ese trabajo es interna, no una venta a terceros. · Royalty-free AI catalog licensing — Una biblioteca en crecimiento de música compuesta con IA, liberada para uso comercial, licenciada por proyecto o por suscripción. · Artist catalog licensing — Música aprobada por sus artistas del catálogo de MaiMusic, licenciada para locales y para el contenido propio de un negocio, donde cada reproducción paga regalías directamente a quienes la hicieron.	CREADORES DE BENEFICIOS · Un catálogo público y audible en más de quince géneros — oído y elegido sin un ciclo de brief. · Música por encargo de la casa productora cuando una pieza merece su propio tema y no uno licenciado. · La vía del ecosistema se contabiliza como centro de costo interno, no como venta; nada de ella se publica como precio. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · MaiMusic es la iniciativa de música del grupo CEMI.ai, así que las iniciativas hermanas alcanzan el catálogo en términos internos; no se publica precio interno. · La producción de cine, publicidad, jingles y empresas se contrata con CEMI Media, que incorpora a MaiMusic para la música — así el trabajo de medios del grupo tiene un solo dueño y la música una sola fuente. · El catálogo de IA libre de regalías está liberado para uso comercial y se puede elegir el mismo día en que se oye.
--	---

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Un catálogo alcanzable en términos internos, al costo del grupo y no a precio de mercado. · Música por encargo desde dentro del grupo cuando nada del catálogo encaja. · Una división de trabajo limpia: CEMI Media contrata el trabajo de medios, MaiMusic aporta la música.	TAREAS DEL CLIENTE · Musicalizar una producción de CEMI — un filme, una campaña, una pieza corporativa, un video de lanzamiento — con música liberada. · Mantener el trabajo de medios del grupo abastecido desde dentro y no comprado afuera. · Salir en el calendario de la producción, no en un ciclo de licenciamiento.
FRUSTRACIONES · El licenciamiento externo cuesta dinero y tiempo que la producción no tiene. · Términos de terceros que nadie en el grupo controla, sobre trabajo que el grupo publicará. · Música conseguida pieza por pieza de donde sea, sin consistencia en la producción del grupo.	