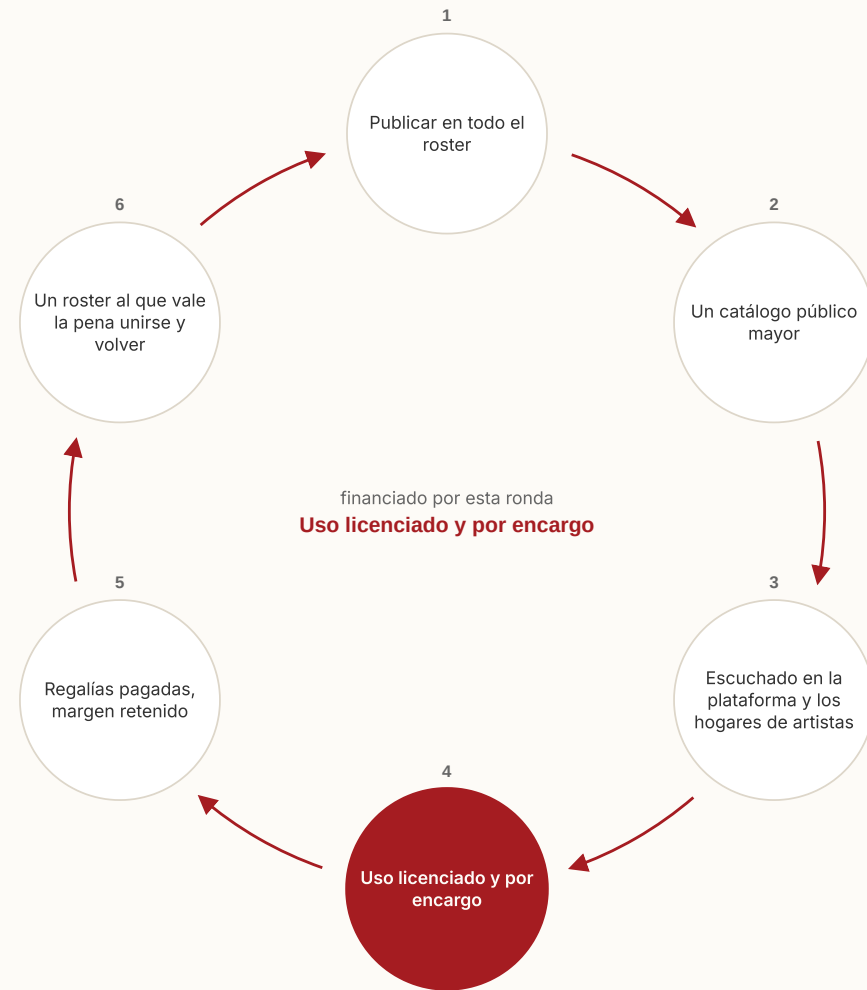


Rueda de impulso del negocio

MaiMusic



Rueda de impulso del negocio · MaiMusic · generado desde el perfil de negocio / growth.json en 2026-09-13

El embudo de clientes

Las etapas desde el primer contacto hasta un cliente que paga y de ahí a la expansión. Todas las etapas están nombradas. Ninguna lleva cifra, porque MaiMusic no publica ninguna y esta página no inventa una.

ETAPA	CIFRA	BASE
Alcanzados — la superficie educativa gratuita, el catálogo público y los hogares de artistas	No publicada	Supuesto del plan
Escuchando — una primera reproducción en la plataforma	No publicada	Supuesto del plan
Registrados — una cuenta con listas, historial y transparencia de regalías	No publicada	Supuesto del plan
Consulta — una solicitud de licenciamiento, producción, consultoría o formación	No publicada	Supuesto del plan
Primer encargo pagado — una licencia, un encargo, una consultoría o una cohorte	No publicada	Supuesto del plan
Repetición y expansión — un comprador que vuelve, una suscripción, una relación editorial más amplia	No publicada	Supuesto del plan

Donde los registros propios de la compañía sostienen una cifra de conversión, está disponible para inversionistas a solicitud. Nada en esta página es una medición.

Hoja de ruta

MaiMusic · 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	● Ciclo de lanzamientos reiniciado en todo el roster: producción, masterización, arte, metadatos, entrega. catalog ◆ Frente de derechos en marcha: liberación, registro y disciplina de metadatos sobre el catálogo publicado. rights ● Reproductor, hogares de artistas y entrega del catálogo endurecidos para uso licenciado. platform	● Segunda ola de lanzamientos, con másteres y stems listos para sync como entregable estándar. catalog ◆ Administración de regalías operando como rutina: obras registradas, reproducciones contadas, pagos realizados. rights	● Catálogo crecido hasta que la cobertura por géneros y regiones del mundo sea un argumento de licenciamiento y no una afirmación. catalog ● Derechos y rieles de pago probados a volumen y no a escala de muestra. rights ● Costo de plataforma por oyente adicional mantenido cerca del costo de los bytes. platform
MERCADO	◆ Primera capacidad comercial dedicada en funcionamiento; comienza la prospección de sync, marcas y licenciamiento. commercial	◆ Canal de licenciamiento trabajado de consulta a licencia firmada en ambos catálogos. commercial ● Encargos de producción aceptados para compradores de medios, marcas y agencias. commercial	◆ Repetición y expansión: compradores que vuelven, licenciamiento por suscripción, relaciones editoriales más amplias. commercial
EQUIPO	● El núcleo humano reducido y el sistema de producción con IA operando juntos la cadencia de lanzamientos. catalog	● Consultoría y formación entregadas contra las consultas que genera la superficie educativa gratuita. commercial	● Roster ampliado donde un papel estratégico esté vacante, nunca porque un acto esté disponible. catalog
FINANZAS	◆ Ronda cerrada — completa o en el cierre mínimo viable — y la reserva apartada sin asignar. reserve	● Ingreso licenciado reconocido y concentración de ingresos seguid por línea y por comprador. commercial	◆ La pista termina con una decisión de siguiente ronda o autofinanciamiento tomada sobre evidencia y no sobre esperanza. reserve

Uso de los fondos: Catálogo y desarrollo de artistas 35% · Derechos, licenciamiento y administración de regalías 20% · Audiencia y desarrollo comercial 20% · Plataforma e infraestructura 15% · Reserva 10%
Hoja de ruta · MaiMusic · generado desde el perfil de negocio / growth.json en 2026-09-13