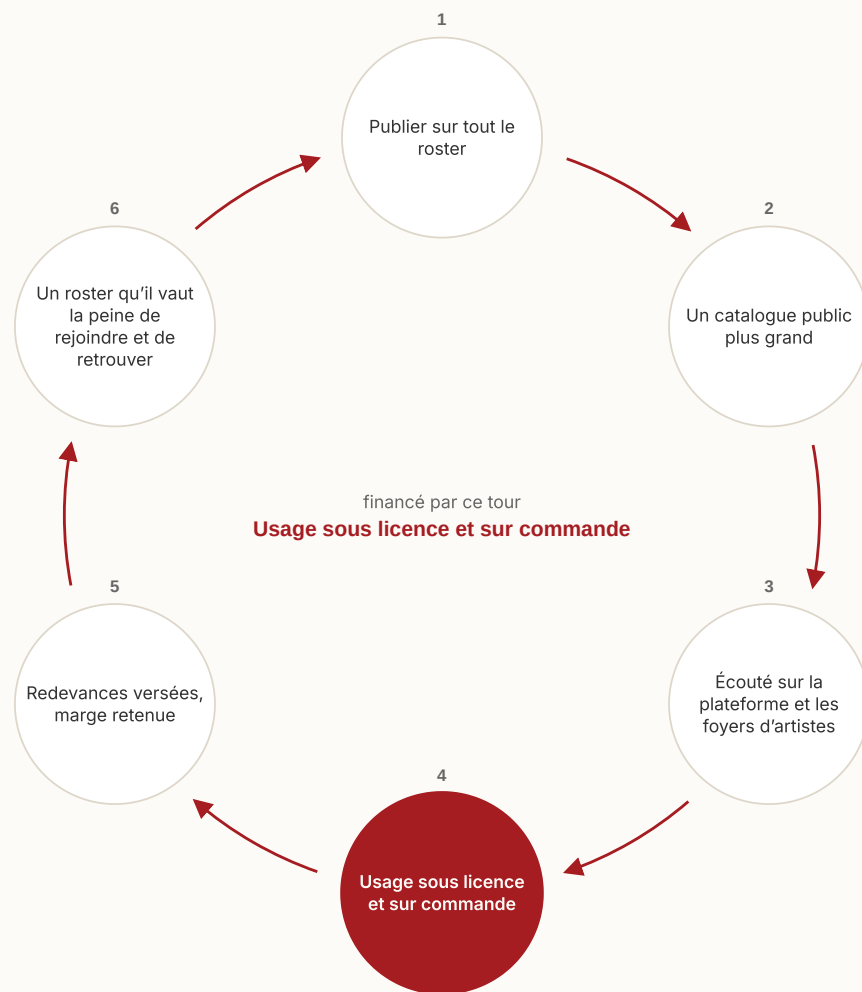


Volant d'inertie

MaiMusic



L'entonnoir client

Les étapes du premier contact au client payant, puis à l'expansion. Toutes les étapes sont nommées. Aucune ne porte de chiffre, parce que MaiMusic n'en publie aucun et que cette page n'en invente pas.

ÉTAPE	CHIFFRE	BASE
Atteints — la surface éducative gratuite, le catalogue public et les foyers d'artistes	Non publié	Hypothèse du plan
À l'écoute — une première écoute sur la plateforme	Non publié	Hypothèse du plan
Inscrits — un compte avec listes de lecture, historique et transparence des redevances	Non publié	Hypothèse du plan
Demande — une requête de licence, de production, de conseil ou de formation	Non publié	Hypothèse du plan
Première mission payée — une licence, une commande, une mission de conseil ou une cohorte	Non publié	Hypothèse du plan
Répétition et expansion — un acheteur qui revient, un abonnement, une relation éditoriale élargie	Non publié	Hypothèse du plan

Là où les registres de la société soutiennent un taux de conversion, il est disponible pour les investisseurs sur demande. Rien sur cette page n'est une mesure.

Feuille de route

MaiMusic · Autonomie de 18 mois : périodes dérivées de ROUND.runway ; énoncés prospectifs

	Mois 1–6 après la clôture	Mois 7–12 après la clôture	Mois 13–18 après la clôture
PRODUIT	• Cycle de sorties relancé sur tout le roster : production, mastering, pochettes, métadonnées, livraison. catalog ◆ Chantier des droits lancé : libération, enregistrement et discipline des métadonnées sur le catalogue publié. rights • Lecteur, foyers d'artistes et livraison du catalogue durcis pour un usage sous licence. platform	• Deuxième vague de sorties, avec masters et stems prêts pour la synchro comme livrable standard. catalog ◆ Administration des redevances devenue routine : œuvres enregistrées, écoutes comptées, versements effectués. rights	• Catalogue élargi jusqu'à ce que la couverture par genres et régions du monde soit un argument de licence et non une affirmation. catalog • Droits et rails de paiement éprouvés à l'échelle du volume et non de l'échantillon. rights • Coût de plateforme par auditeur supplémentaire maintenu près du coût des octets. platform
MARCHÉ	◆ Première capacité commerciale dédiée en place ; la prospection synchro, marques et licences commence. commercial	◆ Pipeline de licence mené de la demande à la licence signée, sur les deux catalogues. commercial • Missions de production sur commande acceptées pour des acheteurs médias, marques et agences. commercial	◆ Répétition et expansion : acheteurs qui reviennent, licence par abonnement, relations éditoriales élargies. commercial
ÉQUIPE	• Le noyau humain réduit et le système de production par l'IA menant ensemble la cadence des sorties. catalog	• Conseil et formation livrés en réponse aux demandes que génère la surface éducative gratuite. commercial	• Roster élargi là où un rôle stratégique est vacant, jamais parce qu'une formation se trouve disponible. catalog
FINANCES	◆ Levée clôturée — en totalité ou au minimum viable — et la réserve mise de côté sans affectation. reserve	• Revenu sous licence comptabilisé et concentration du revenu suivie par ligne et par acheteur. commercial	◆ L'autonomie s'achève sur une décision de tour suivant ou d'autofinancement prise sur des preuves et non sur l'espoir. reserve

Emploi des fonds : Catalogue et développement des artistes 35 % · Droits, licences et administration des redevances 20 % · Audience et développement commercial 20 % · Plateforme et infrastructure 15 % · Réserve 10 %
Feuille de route · MaiMusic · généré depuis le profil d'affaires / growth.json sur 2026-09-13