

Lienzo de Modelo de Negocio

Ariski

SOCIOS CLAVE

- CEMI.ai, como editora y como fuente de la plataforma compartida. Es la única relación de la que hoy depende el modelo.
- Proveedores de infraestructura y de modelos — Firebase para hosting, autenticación y datos, y un proveedor comercial de modelos para el asistente. Ambos son sustituibles y ninguno es exclusivo.
- Ninguna aseguradora, correduría, asociación profesional, revendedor, editorial o socio de canal está firmado. Ninguno se nombra aquí porque no existe — una lista de socios es precisamente lo que un expediente en esta etapa se ve tentado a inventar.

ACTIVIDADES CLAVE

- Escribir y mantener al día el catálogo editorial conforme cambian la regulación y las herramientas. Es la actividad de la que vive o muere el modelo: un catálogo desactualizado no vale nada, y por eso un cuarto de la ronda es contenido.
- Verificar cada regla de jurisdicción contra la ley o el texto del propio regulador antes de publicar su página, y etiquetar el resto como «en verificación» en lugar de suponer.
- Convertir los formatos publicados del Programa de Aprendizaje en unidades entregables — diseño instruccional, evaluación y material de casos por ramo — y luego impartirlos.
- Operar la plataforma: el asistente y sus guardarrailes, cuentas y niveles de uso, moderación de comentarios, búsqueda de texto completo y el tercer idioma.
- Desarrollo comercial hacia aseguradoras, corredurías, asociaciones profesionales y supervisores — los compradores que la plataforma ya alcanza como lectores. Planificado; la ronda financia el primer esfuerzo dedicado.

RECURSOS CLAVE

- El curador — el criterio en seguros y en IA de una sola persona, y el riesgo de persona clave.
- La maquinaria compartida de CEMI.ai — el motor Personai, el sistema de diseño y contenido, el registro.
- El catálogo publicado como activo indexado y acumulativo, jurisdicciones verificadas incluidas.
- La base de lectores registrados y sus datos de uso — bajo NDA, nunca publicados.
- El catálogo editorial y las herramientas interactivas, en inglés y español, más la marca y el conjunto de logos de Ariski.
- Encuadre del dominio asegurador aplicado a la práctica de IA.

PROPUESTAS DE VALOR

- Una guía independiente sobre IA en seguros — escrita para profesionales en ejercicio y no para el embudo de ventas de un proveedor. Ariski explica qué puede y qué no puede hacer la IA en suscripción, siniestros, tarificación, cumplimiento y servicio, entrega herramientas usables el mismo día y convierte esa competencia en programas estructurados de aprendizaje para las organizaciones que los emplean. Como Ariski no vende ningún sistema de IA, su criterio tampoco está en venta, y esa independencia es la oferta.

RELACIÓN CON CLIENTES

- Autoservicio para cada lector, deliberadamente: nada está restringido, nada se mide salvo el asistente, y no se pide correo para leer nada.
- Autoservicio asistido por Ask Ariski, con topes de uso publicados en lugar de un muro de pago — cinco mensajes diarios en anónimo, veinticinco con cuenta gratuita y las cuatro voces.
- Una comunidad moderada: comentarios y «me gusta» en el contenido, revisados antes de aparecer.
- Una relación dedicada y diseñada por organización para un programa o encargo de consultoría — la relación por la que el negocio pretende cobrar. Planificada; ninguna en marcha.

CANALES

- ariski.com, gratuito y sin muros. La búsqueda orgánica y la lectura directa son hoy todo el inicio del embudo.
- La serie de siniestros de auto — tres pistas de lectura más una página por jurisdicción, cada regla citada. La vía de mayor alcance, hoy en producción.
- Ask Ariski — el asistente de cuatro voces, donde un lector anónimo se vuelve registrado.
- Cuentas registradas y el boletín — el único canal propio y direccionable.
- Solicitud directa por los tres tipos de consulta de la página de contacto. No hay equipo de ventas; la ronda financia el primero.
- Asociaciones profesionales como vía hacia sus miembros — planificado. Ninguna firmada, ninguna nombrada.

SEGMENTOS DE CLIENTES

- Consumidores (mercado masivo)
- Aseguradoras
- Corredores y agentes de seguros
- Fintechs, insurtechs y regtechs
- Bancos e instituciones financieras
- Grandes corporaciones
- PYMES
- Freelancers y profesionales independientes
- Gobierno y sector público

ESTRUCTURA DE COSTES

- Personas: hoy el tiempo del curador, y la capacidad de entrega del programa y comercial que financia la ronda — juntas, con mucho el mayor costo.
- Contenido: mantener al día el catálogo y el conjunto de datos de jurisdicciones. El mayor costo recurrente que no es de personal, y el que no se puede postergar sin que el activo se deteriore.
- Infraestructura: hosting estático y Firebase — pequeño y casi fijo, que es el propósito de la arquitectura.
- Inferencia de modelos para Ask Ariski — el único costo que escala con la audiencia, contenido hoy por los topes de uso publicados y no por suerte.
- Costo de entregar un encargo — desconocido, porque no se ha entregado ninguno. El plan de negocio convierte su medición en un hito del primer año.
- Legal, entidad y administración, incluidos los informes a inversionistas que comprometen los derechos del ticket.

FUENTES DE INGRESOS

- Formación y eventos
- Consultoría
- Venta de productos
- Gratuito — sin ingreso directo

Lean Canvas

Ariski

PROBLEMA

- En el planteamiento del propio sitio: la mayoría de los recursos disponibles para los profesionales de seguros caen en dos bandos — entusiasmo acrítico de proveedores que quieren vender productos, o miedo reflejo de comentaristas que no entienden la tecnología. Ninguno le sirve a la industria. Mientras tanto la IA ya toca suscripción, siniestros, tarificación y servicio, y los profesionales responsables de esas decisiones no tienen un lugar neutral donde aprender qué hace, dónde falla y qué les preguntará su regulador.

SOLUCIÓN

- Ariski platform
- The Learning Program
- AI strategy consulting
- AI products for the insurance industry

MÉTRICAS CLAVE

- Cuentas registradas, y la proporción de lectores que crea una — hoy la única conversión que la plataforma controla de punta a punta.
- Sesiones asistidas con Ask Ariski, y cuántas llegan a una pregunta que el catálogo no responde. Esa segunda cifra es la cola de contenido, expresada como demanda y no como opinión.
- Jurisdicciones publicadas como verificadas contra la fuente primaria, frente a las que siguen «en verificación».
- Consultas cualificadas desde la página de contacto, separadas por sus tres tipos — la señal más temprana de cuál fuente es real.
- Primeros encargos pagados firmados, y si alguno renueva. Es la métrica que resuelve el plan; ninguna de las anteriores lo hace.
- Costo de entrega por encargo, una vez que haya uno que medir.

PROPUESTA ÚNICA DE VALOR

- Una guía independiente sobre IA en seguros — escrita para profesionales en ejercicio y no para el embudo de ventas de un proveedor. Ariski explica qué puede y qué no puede hacer la IA en suscripción, siniestros, tarificación, cumplimiento y servicio, entrega herramientas usables el mismo día y convierte esa competencia en programas estructurados de aprendizaje para las organizaciones que los emplean. Como Ariski no vende ningún sistema de IA, su criterio tampoco está en venta, y esa independencia es la oferta.

VENTAJA INJUSTA

- Independencia estructural: Ariski no vende ningún sistema de IA, así que puede publicar qué no funciona, y una aseguradora no puede comprarle ese criterio a un proveedor cuyo ingreso depende de la respuesta. Debajo hay una base de costos que ningún competidor independiente tiene — el motor de personas, el sistema de diseño y el registro de CEMI.ai — de modo que esta profundidad de plataforma sectorial es asequible aquí y cara en cualquier otro sitio. Dicho con honestidad: es una asimetría estructural real, no un foso. Un entrante bien financiado podría reproducir la posición; lo que no puede reproducir barato es un catálogo y un conjunto de datos de jurisdicciones verificadas ya publicados e indexados.

CANALES

- ariski.com, gratuito y sin muros. La búsqueda orgánica y la lectura directa son hoy todo el inicio del embudo.
- La serie de siniestros de auto — tres pistas de lectura más una página por jurisdicción, cada regla citada. La vía de mayor alcance, hoy en producción.
- Ask Ariski — el asistente de cuatro voces, donde un lector anónimo se vuelve registrado.
- Cuentas registradas y el boletín — el único canal propio y direccionable.
- Solicitud directa por los tres tipos de consulta de la página de contacto. No hay equipo de ventas; la ronda financia el primero.
- Asociaciones profesionales como vía hacia sus miembros — planificado. Ninguna firmada, ninguna nombrada.

SEGMENTOS DE CLIENTES

- Consumidores (mercado masivo)
- Aseguradoras
- Corredores y agentes de seguros
- Fintechs, insurtechs y regtechs
- Bancos e instituciones financieras
- Grandes corporaciones
- PYMES
- Freelancers y profesionales independientes
- Gobierno y sector público

ESTRUCTURA DE COSTES

- Personas: hoy el tiempo del curador, y la capacidad de entrega del programa y comercial que financia la ronda — juntas, con mucho el mayor costo.
- Contenido: mantener al día el catálogo y el conjunto de datos de jurisdicciones. El mayor costo recurrente que no es de personal, y el que no se puede postergar sin que el activo se deteriore.
- Infraestructura: hosting estático y Firebase — pequeño y casi fijo, que es el propósito de la arquitectura.
- Inferencia de modelos para Ask Ariski — el único costo que escala con la audiencia, contenido hoy por los topes de uso publicados y no por suerte.
- Costo de entregar un encargo — desconocido, porque no se ha entregado ninguno. El plan de negocio convierte su medición en un hito del primer año.
- Legal, entidad y administración, incluidos los informes a inversionistas que comprometen los derechos del ticket.

FUENTES DE INGRESOS

- Formación y eventos
- Consultoría
- Venta de productos
- Gratuito — sin ingreso directo

Lienzo de Propuesta de Valor — Consumidores (mercado masivo)

Ariski · Segmento: Consumidores (mercado masivo)

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Ariski platform — Una plataforma gratuita y bilingüe sobre IA en seguros: más de 30 páginas en cada uno de dos idiomas, decenas de piezas de práctica, un conjunto de herramientas interactivas y Ask Ariski, un asistente de IA con cuatro voces propias.	CREADORES DE BENEFICIOS · Una sección «cómo cambia esto la IA» en las guías, para que el lector sepa dónde hay un modelo en su propio siniestro y qué preguntar cuando lo hay. · Tres pistas de lectura sobre el mismo tema — conductores, empresas y flotas, profesionales de siniestros — para que un lector vea cómo lo lee la otra parte. · Publicado en inglés y español por igual, con el francés a continuación, para que un reclamante no quede en desventaja por el idioma de la ley.
	ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Una página por jurisdicción: sistema de culpa, regla de culpa compartida, plazo para reclamar y para demandar, tiempos de respuesta de la aseguradora, cobertura mínima de responsabilidad y el regulador ante quien quejarse — cada regla citada a su norma, y lo no verificado publicado como «en verificación» en lugar de supuesto. · Herramientas gratuitas que no requieren registro y funcionan en el navegador: una calculadora de plazos, una lista de preparación del reclamo, un estimador de pérdida total, una herramienta de «¿necesito abogado?» y una reconstrucción 3D del choque que produce el diagrama, las cifras y el relato que un reclamo necesita. · Guías escritas en la pista del propio conductor — «tuviste un accidente, esto es qué hacer, en orden» — y no en la de la aseguradora. · Un aviso permanente en cada guía de que no es asesoría legal, no crea relación abogado–cliente y no declara la posición de ninguna aseguradora ni regulador — para que el lector sepa exactamente qué tiene en las manos.

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Conocer el orden de los pasos, para que nada se haga en la semana equivocada. · Plazos como fechas reales para su propia jurisdicción, cada uno rastreado hasta la norma de la que sale. · Una lectura independiente de la oferta, de alguien que no gana nada con la respuesta. · Saber cuándo la IA está en la decisión, y qué recurso existe cuando lo está.	TAREAS DEL CLIENTE · Presentar, gestionar y cobrar un siniestro de auto — normalmente por primera vez, y normalmente en una mala semana. · Averiguar el plazo que aplica donde ocurrió el accidente, antes de que venza. · Decidir si la oferta sobre la mesa es razonable, y si el vehículo es realmente pérdida total. · Decidir si esto necesita un abogado. · Entender qué pasó cuando un sistema, y no una persona, decidió su siniestro.
FRUSTRACIONES · Casi toda explicación del proceso la publica la parte que decide si paga. · Los plazos que importan están en leyes de una jurisdicción que el reclamante no eligió. · Las valoraciones y los repartos de culpa llegan como conclusiones, sin mostrar el cálculo. · Cada vez más la decisión la tomó un modelo, y nadie la explicará. · La información legal cuesta dinero del que el reclamante carece.	

Lienzo de Propuesta de Valor — Aseguradoras

Ariski · Segmento: Aseguradoras

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Ariski platform — Una plataforma gratuita y bilingüe sobre IA en seguros: más de 30 páginas en cada uno de dos idiomas, decenas de piezas de práctica, un conjunto de herramientas interactivas y Ask Ariski, un asistente de IA con cuatro voces propias. · The Learning Program — Un programa de aprendizaje de IA práctico y personalizado para profesionales y equipos de seguros — en palabras del sitio, «18 formatos en 5 categorías» y tres modalidades (autoaprendizaje, con acompañamiento, tutoría presencial), sobre la metodología Smoother. Por solicitud; sin precio publicado. · Al strategy consulting — Consultoría en estrategia de IA para organizaciones de seguros, ofrecida como tipo de consulta en la página de contacto. Por solicitud; sin precio publicado. · Al products for the insurance industry — Herramientas y productos de IA para la industria aseguradora, nombrados en la página de contacto. La oferta menos definida: las herramientas interactivas públicas demuestran la idea, nada se vende y no hay precio publicado.	CREADORES DE BENEFICIOS · Dieciocho formatos publicados en cinco categorías y tres modalidades, de modo que la misma competencia llegue a un consejo, a una plataforma de siniestros y a un equipo actuarial en la forma que cada uno necesita. · Material de casos tomado de los ramos que el catálogo ya cubre, de modo que los ejemplos sean reconocibles y no genéricos. · La plataforma gratuita permite que cualquiera en la organización lea el mismo material que quienes compraron el programa — sin licencia por puesto, sin restricciones. · Consultoría disponible en la misma relación cuando una pregunta resulta necesitar una decisión y no un curso. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Ariski no vende ningún sistema de IA, así que puede publicar — y publica — qué no funciona. Eso es toda la oferta, y un proveedor no puede hacerla por estructura. · Contenido organizado por el trabajo que realmente hacen las personas de seguros — suscripción, siniestros, tarificación, cumplimiento, servicio — y no por técnica de IA. · Una guía de jurisdicciones y un conjunto de reglas de siniestros de auto citados a la ley o al texto del propio regulador, con lo no verificado etiquetado como tal. · La evaluación de madurez, la hoja de ruta de adopción y el simulador de ética hacen visible la brecha interna de competencia antes de que lo haga un incidente. · El Programa de Aprendizaje se diseña por organización en lugar de venderse de catálogo — y por eso tampoco hay precio publicado.
---	---

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Un equipo capaz de desarmar la promesa de un proveedor y decir no con un motivo. · Una respuesta defendible ante el supervisor, basada en la norma tal como está escrita. · Formación acorde con los roles y ramos reales. · Adopción guiada por el criterio, no por entusiasmo ni miedo. FRUSTRACIONES · Casi todo el material disponible es de ventas, escrito por quienes cobran por un sí. · La formación genérica no corresponde a los roles de seguros, y regulación y herramientas cambian más rápido que la formación interna — distinto en cada jurisdicción. · Una decisión errónea de un modelo es un problema de conducta, no sólo técnico. · La competencia es desigual en la organización, e invisible hasta que algo falla.	TAREAS DEL CLIENTE · Meter la IA en suscripción, siniestros, tarificación y servicio sin romper un proceso del que el negocio ya depende. · Responder al supervisor: mostrar cómo se tomó una decisión automatizada, con qué datos y con qué recurso para el asegurado. · Decidir entre construir o comprar frente a promesas de proveedores que llegan más rápido de lo que se pueden evaluar. · Llevar a todo un equipo — suscriptores, ajustadores, actuarios, cumplimiento, directivos — a un nivel de competencia y un vocabulario compartidos.
---	---

Lienzo de Propuesta de Valor — Corredores y agentes de seguros

Ariski · Segmento: Corredores y agentes de seguros

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Ariski platform — Una plataforma gratuita y bilingüe sobre IA en seguros: más de 30 páginas en cada uno de dos idiomas, decenas de piezas de práctica, un conjunto de herramientas interactivas y Ask Ariski, un asistente de IA con cuatro voces propias. · The Learning Program — Un programa de aprendizaje de IA práctico y personalizado para profesionales y equipos de seguros — en palabras del sitio, «18 formatos en 5 categorías» y tres modalidades (autoaprendizaje, con acompañamiento, tutoría presencial), sobre la metodología Smoother. Por solicitud; sin precio publicado. · Al strategy consulting — Consultoría en estrategia de IA para organizaciones de seguros, ofrecida como tipo de consulta en la página de contacto. Por solicitud; sin precio publicado.	CREADORES DE BENEFICIOS · El constructor de la hoja de ruta de adopción admite «Corredor / Agente» como rol y «Agente independiente» como tamaño de organización, así que su resultado está dimensionado para una agencia y no para una aseguradora. · Una biblioteca de prompts con trabajo de agencia ya dentro — cartas de recomendación de cobertura, confirmaciones de cambio de póliza, onboarding de clientes, campañas de recuperación, el impacto de una nueva norma sobre agentes y corredores — y un constructor para lo que no esté. · La pista de primera línea del programa nombra a los corredores entre su audiencia, en formatos cortos para los que una agencia sí puede liberar a alguien. · Ask Ariski responde una pregunta concreta en el momento en que surge, que es como realmente aprende una agencia. · Publicado en inglés y español por igual, con el francés a continuación, para que una agencia no quede en desventaja por el idioma del material.
	ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Gratuito y abierto, sin cuenta para leer y sin puestos que comprar — que es lo que una agencia de una o dos personas puede adoptar de verdad. · Una pista profesional en la serie de siniestros de auto escrita, en palabras del propio sitio, para peritos, corredores y abogados — estimación por foto, tramitación automática, puntuación de fraude y qué esperan los reguladores. · Una página de reglas por jurisdicción — sistema de culpa, regla de culpa compartida, plazo para reclamar y para demandar, tiempos de respuesta de la aseguradora, cobertura mínima de responsabilidad y el regulador ante quien quejarse — cada regla citada a su norma, y lo no verificado publicado como «en verificación» en lugar de supuesto. · Una respuesta publicada a «¿debo decirles a mis clientes que uso IA?», y un «qué no hacer» permanente sobre datos del cliente y decisiones que nadie puede explicar. · Un directorio de herramientas que le da a los sistemas de gestión de agencia y a los productos de IA sus debilidades además de sus fortalezas, porque Ariski no vende ninguno.

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Algo utilizable en una conversación con el cliente el mismo día, sin costo. · Una explicación llana de lo que automatiza la aseguradora. · Una posición defendible sobre qué decirle al cliente sobre la IA, y por qué. · Plazos y reglas de culpa tal como están escritos, citables ante un cliente.	TAREAS DEL CLIENTE · Colocar coberturas y mantener la cartera renovando con el personal que ya está en nómina — una o dos personas, en la mayoría de las agencias. · Explicarle a un cliente qué acaba de hacerle la vía automatizada de la aseguradora a su siniestro, a su presupuesto de reparación o a su prima. · Decidir qué contarle a los clientes sobre la IA en el proceso, y cuándo — la pregunta que el sitio responde como FAQ publicada. · Elegir entre los sistemas de gestión de agencia y las herramientas de IA que se venden a los intermediarios, sin una función tecnológica que los evalúe. · Cumplir las expectativas de conducta, divulgación y datos sin un departamento de cumplimiento que las interprete.
FRUSTRACIONES · El material sobre IA en seguros lo escriben quienes venden el sistema, o se escribe para las aseguradoras — no para el intermediario. · La automatización vive dentro de la aseguradora, invisible desde fuera — y el cliente llama al corredor. · Las herramientas que se venden a las agencias se dimensionan y tarifican para operaciones mayores. · Los plazos y las reglas de culpa cambian con la jurisdicción, así que el consejo se apoya en la memoria.	

Lienzo de Propuesta de Valor — Fintechs, insurtechs y regtechs

Ariski · Segmento: Fintechs, insurtechs y regtechs

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Ariski platform — Una plataforma gratuita y bilingüe sobre IA en seguros: más de 30 páginas en cada uno de dos idiomas, decenas de piezas de práctica, un conjunto de herramientas interactivas y Ask Ariski, un asistente de IA con cuatro voces propias. · AI products for the insurance industry — Herramientas y productos de IA para la industria aseguradora, nombrados en la página de contacto. La oferta menos definida: las herramientas interactivas públicas demuestran la idea, nada se vende y no hay precio publicado. · AI strategy consulting — Consultoría en estrategia de IA para organizaciones de seguros, ofrecida como tipo de consulta en la página de contacto. Por solicitud; sin precio publicado.	CREADORES DE BENEFICIOS · Los formatos del Programa de Aprendizaje pueden llevar a un equipo de producto y a uno comercial al mismo vocabulario que las aseguradoras a las que venden. · El simulador de ética y la evaluación de madurez ponen ante el equipo las preguntas de gobernanza que hará una aseguradora compradora, antes de que las haga ella. ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Contenido organizado por el trabajo asegurador y no por técnica de IA, y un directorio de herramientas que describe la categoría con honestidad — debilidades junto a fortalezas, porque Ariski no vende ninguno de los productos que lista. · Una guía de jurisdicciones y páginas de reglas por jurisdicción citadas a la ley o al texto del propio regulador, con lo no verificado etiquetado como tal. · La pista de negocio de la serie de siniestros de auto trata la exposición de auto del propio empleador como tema propio — que es lo que esta empresa es cuando es el asegurado y no el proveedor.
---	---

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Fundamento de dominio que sus equipos de ingeniería y producto no tienen de otro modo. · Una lectura de lo que preguntará el área de cumplimiento de una aseguradora, disponible antes de la reunión de ventas y no durante ella. · Los siniestros de la propia empresa gestionados como proceso y no como emergencia. FRUSTRACIONES · Una plataforma que publica qué no hace la IA es útil e incómoda a la vez — el comprador también la lee. · El material genérico de IA no toca los roles de seguros; el de seguros se escribe para las aseguradoras. · Las expectativas regulatorias cambian con la jurisdicción y van más rápido que una hoja de ruta. · La exposición de auto de la propia empresa queda entre la cobertura personal y la comercial.	TAREAS DEL CLIENTE · Entender el dominio asegurador al que se vende el producto de la empresa — los roles, las restricciones y el regulador detrás de ellos. · Construir la alfabetización aseguradora de la propia empresa, normalmente más delgada que su alfabetización técnica. · Anticipar qué le pedirá al producto la gobernanza de la aseguradora compradora, porque esa compradora responde ante un supervisor. · Asegurar a la propia empresa — personal que conduce por trabajo, vehículos en los libros — y gestionar esos siniestros sin una función de riesgos que los asuma.
--	--

Lienzo de Propuesta de Valor — Bancos e instituciones financieras

Ariski · Segmento: Bancos e instituciones financieras

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Ariski platform — Una plataforma gratuita y bilingüe sobre IA en seguros: más de 30 páginas en cada uno de dos idiomas, decenas de piezas de práctica, un conjunto de herramientas interactivas y Ask Ariski, un asistente de IA con cuatro voces propias. · AI strategy consulting — Consultoría en estrategia de IA para organizaciones de seguros, ofrecida como tipo de consulta en la página de contacto. Por solicitud; sin precio publicado.	CREADORES DE BENEFICIOS · La evaluación de madurez y el simulador de ética hacen visible la brecha de gobernanza en los términos de la propia institución antes de que lo haga un incidente. · La consultoría se dimensiona por encargo, así que la institución puede comprar una lectura de su propia cartera de seguros en lugar de un curso — que es la fuente que la página de ingresos nombra para este segmento.
	ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · La guía de jurisdicciones y el material de cumplimiento están escritos sobre la norma de seguros, no sobre un resumen general de servicios financieros. · La pista profesional está escrita para quienes se topan con la automatización — peritos, corredores y abogados — que es la función que cumple un área de bancaseguros. · La pista de negocio trata la exposición de auto de la propia organización como tema propio, con una lista de preparación del reclamo y una calculadora de plazos para gestionarla. · Ariski no vende ningún sistema de IA, así que la lectura que ofrece no es la de un proveedor.

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Una lectura específica de seguros del riesgo de IA que una función de gobernanza bancaria pueda usar de verdad. · Una respuesta defendible ante el supervisor, basada en la norma de seguros tal como está escrita. · Personal de sucursal y de mostrador capaz de explicarle a un cliente qué hizo el sistema de la aseguradora.	TAREAS DEL CLIENTE · Aplicar a una cartera de seguros la misma gobernanza de IA que la institución ya ejerce sobre decisiones de crédito. · Responder a un supervisor sobre una decisión automatizada tomada en un producto de seguros distribuido bajo el nombre de la propia institución. · Llevar al área de bancaseguros a un vocabulario compartido con la aseguradora aliada cuya automatización decide los siniestros de sus clientes. · Asegurar a la propia institución — sus vehículos y el personal que conduce por trabajo — y gestionar esos siniestros como proceso y no caso por caso.
FRUSTRACIONES · Las reglas de conducta y tarificación en seguros no son las bancarias para las que se hizo la gobernanza. · La automatización está en la aseguradora; el cliente se queja en la sucursal. · El material genérico de gobernanza de IA no llega a la norma de seguros. · La exposición de los vehículos de la institución la atiende quien esté más cerca.	

Lienzo de Propuesta de Valor — Grandes corporaciones

Ariski · Segmento: Grandes corporaciones

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Ariski platform — Una plataforma gratuita y bilingüe sobre IA en seguros: más de 30 páginas en cada uno de dos idiomas, decenas de piezas de práctica, un conjunto de herramientas interactivas y Ask Ariski, un asistente de IA con cuatro voces propias. · The Learning Program — Un programa de aprendizaje de IA práctico y personalizado para profesionales y equipos de seguros — en palabras del sitio, «18 formatos en 5 categorías» y tres modalidades (autoaprendizaje, con acompañamiento, tutoría presencial), sobre la metodología Smoother. Por solicitud; sin precio publicado. · AI strategy consulting — Consultoría en estrategia de IA para organizaciones de seguros, ofrecida como tipo de consulta en la página de contacto. Por solicitud; sin precio publicado.	CREADORES DE BENEFICIOS · El mismo tema legible en las tres pistas, para que un gestor de flota vea qué se le dice al conductor y qué al ajustador. · Formatos del programa que se pueden impartir a una audiencia interna mixta — riesgos, flota, legal y recursos humanos en una misma sala. · Una reconstrucción 3D del choque que produce el diagrama, las cifras y el relato que necesita un expediente, peatones y ciclistas incluidos.
	ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Una pista de negocio dedicada en la serie de siniestros de auto — autos de empresa, flotas y empleados que conducen por trabajo: quién responde, qué póliza responde y cómo gestionar el siniestro. · Una página de reglas por jurisdicción, cada regla citada a la ley o al texto del propio regulador, para que una flota multijurisdiccional lea los mismos campos en todas partes. · Una lista de preparación del reclamo y una calculadora de plazos, gratuitas y en el navegador, para que la primera semana sea un proceso y no una carrera. · La evaluación de madurez está escrita a nivel de organización sobre madurez técnica, cultural, de políticas y de competencias, para que riesgos y cumplimiento vean la brecha en los términos de la propia empresa.

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Un procedimiento escrito que siguen conductor y gestor de flota, del lugar al taller. · Plazos y reglas de culpa por jurisdicción, como fechas. · Equipos que entienden la automatización lo suficiente para darle lo que pide. · Una lectura de su propia madurez en IA a nivel de organización.	TAREAS DEL CLIENTE · Gestionar un siniestro cuando la empresa responde por el choque de un empleado — establecer qué póliza responde y devolver el vehículo a la calle. · Gestionar los siniestros de una flota como un proceso repetible y no como una serie de emergencias. · Saber qué está automatizando la aseguradora de la empresa, porque cambia qué pruebas necesita un siniestro. · Llevar a riesgos, flota, legal y recursos humanos a un mismo entendimiento de la exposición por conducción de empleados. · Saber qué automatizan las propias aseguradoras de la empresa en suscripción y en tarificación de renovación, además de en siniestros, porque cambia lo que la organización debe poder demostrar.
FRUSTRACIONES · La responsabilidad por la conducción de un empleado se reparte entre pólizas; cuál responde rara vez es obvio. · Los siniestros de flota cruzan jurisdicciones, y plazos y reglas de culpa cambian con cada una. · Una primera semana buscando documentos es donde se fuga el valor del siniestro. · El triaje automatizado y la puntuación de fraude de la aseguradora son invisibles para la empresa.	

Lienzo de Propuesta de Valor — PYMES

Ariski · Segmento: PYMES

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Ariski platform — Una plataforma gratuita y bilingüe sobre IA en seguros: más de 30 páginas en cada uno de dos idiomas, decenas de piezas de práctica, un conjunto de herramientas interactivas y Ask Ariski, un asistente de IA con cuatro voces propias. · The Learning Program — Un programa de aprendizaje de IA práctico y personalizado para profesionales y equipos de seguros — en palabras del sitio, «18 formatos en 5 categorías» y tres modalidades (autoaprendizaje, con acompañamiento, tutoría presencial), sobre la metodología Smoother. Por solicitud; sin precio publicado. · AI strategy consulting — Consultoría en estrategia de IA para organizaciones de seguros, ofrecida como tipo de consulta en la página de contacto. Por solicitud; sin precio publicado.	CREADORES DE BENEFICIOS · El mismo tema legible en las pistas de consumidor y de negocio, para que un dueño vea qué se le dice al conductor y qué debe hacer la empresa. · Una reconstrucción 3D del choque que produce el diagrama, las cifras y el relato que necesita un expediente, peatones y ciclistas incluidos. · Formatos cortos en el programa publicado — charlas, talleres, cursos cortos — dimensionados para una firma que no puede liberar personal para un diplomado. · Publicado en inglés y español por igual, con el francés a continuación, para que la empresa lea sus propias reglas en su idioma.
	ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Una pista de negocio en la serie de siniestros de auto escrita para exactamente este lector — en palabras del propio sitio, responsables de flota, de recursos humanos y de riesgos, y dueños de pequeñas empresas con uno o dos vehículos en los libros. · Una página de reglas por jurisdicción, cada regla citada a la ley o al texto del propio regulador, para que una empresa que cruza fronteras lea los mismos campos en todas partes. · Una lista de preparación del reclamo y una calculadora de plazos, gratuitas y en el navegador, para que la primera semana de la empresa sea un proceso y no una carrera. · Todo en la plataforma es gratuito y no requiere compras, ni conteo de puestos, ni firma. · La evaluación de madurez está escrita a nivel de organización — técnica, cultural, de políticas y de competencias — para que una firma pequeña vea dónde está sin contratar a nadie que se lo diga.

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Un procedimiento escrito que siguen el conductor y el dueño. · Saber cuál póliza de la empresa responde antes del siniestro. · Plazos y reglas de culpa como fechas, por jurisdicción recorrida. · Utilizable el mismo día, sin costo, y una posición creíble sobre IA.	TAREAS DEL CLIENTE · Gestionar el siniestro cuando un empleado choca un auto de la empresa, o el suyo mientras trabaja — establecer cuál de las pólizas de la empresa responde y devolver el vehículo al servicio. · Decidir qué cobertura necesita realmente el negocio, sin gerente de riesgos y sin corredor contratado. · Hacerse cargo de la primera hora tras un incidente — a quién se llama, qué se documenta antes de mover el vehículo — cuando el dueño es también el gestor de flota y quien reporta. · Saber qué está automatizando la propia aseguradora de la empresa, porque cambia qué debe contener un expediente. · Decidir si vale la pena adoptar IA dentro del negocio, sin presupuesto y sin función tecnológica.
FRUSTRACIONES · En una empresa pequeña el dueño es gerente de riesgos, gestor de flota y quien reporta. · La responsabilidad se reparte entre las pólizas de la empresa y las del empleado. · La primera semana, buscando documentos, es donde el siniestro pierde valor. · Sin presupuesto, sin tiempo — y las herramientas que se venden aquí son para aseguradoras.	

Lienzo de Propuesta de Valor — Freelancers y profesionales independientes

Ariski · Segmento: Freelancers y profesionales independientes

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Ariski platform — Una plataforma gratuita y bilingüe sobre IA en seguros: más de 30 páginas en cada uno de dos idiomas, decenas de piezas de práctica, un conjunto de herramientas interactivas y Ask Ariski, un asistente de IA con cuatro voces propias. · The Learning Program — Un programa de aprendizaje de IA práctico y personalizado para profesionales y equipos de seguros — en palabras del sitio, «18 formatos en 5 categorías» y tres modalidades (autoaprendizaje, con acompañamiento, tutoría presencial), sobre la metodología Smoother. Por solicitud; sin precio publicado.	CREADORES DE BENEFICIOS · Un recorrido estructurado que ya existe en el sitio: una IA 101 para seguros, luego qué hacer y qué no hacer, luego ingeniería de prompts, luego práctica, luego el programa. · Una evaluación de madurez y una hoja de ruta de adopción que le dicen a un profesional dónde está realmente, y no dónde un programa de estudios supone que está. · Un glosario y un directorio de herramientas para resolver un término o una duda sobre un producto en un minuto. · Evaluación dentro del programa, para que la competencia se pueda mostrar a un empleador en lugar de afirmarse.
	ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Gratuito, abierto y bilingüe, sin cuenta para leer y sin pedir correo — la barrera se retira, no se baja. · Piezas de práctica, una biblioteca de prompts y un constructor de prompts — el material es algo que hacer, no sólo algo que leer. · Un «qué no hacer» explícito junto a cada «qué hacer», incluidos los datos del cliente y las decisiones inexplicables. · La modalidad de autoaprendizaje del programa existe precisamente para el profesional cuyo empleador no está pagando. · Cuatro voces propias en Ask Ariski, para que una pregunta incómoda se le haga a una máquina antes que a un jefe. · La pista de negocio de la serie de siniestros de auto cubre el auto propio de un empleado conducido por trabajo, y las páginas de reglas por jurisdicción dan el plazo y la regla de culpa tal como están escritos — el mismo material que usa una empresa, disponible para una práctica de una sola persona.

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Competencia que se transfiere al expediente de mañana, aprendida a su ritmo. · La tesis del sitio: quien entienda de IA reemplazará a quien no. · Un vocabulario que aguanta ante proveedor, regulador e ingeniero. · Saber cuál de sus propias coberturas responde antes de un incidente.	TAREAS DEL CLIENTE · Seguir siendo empleable en un rol que se reconfigura mientras se ejerce — suscriptor, ajustador, actuario, oficial de cumplimiento, agente independiente. · Entender qué hace realmente la herramienta que apareció en su escritorio, y dónde falla. · Aprender sin presupuesto, sin patrocinio del empleador y sin dejar el trabajo. · Saber qué no hacer — con los datos del cliente, con la salida de un modelo, con una decisión que no pueden explicar. · Entrar a la profesión ya alfabetizado, para quienes están en formación. · Llevar su propia cobertura y gestionar su propio siniestro cuando se daña el vehículo con el que trabajan — sin una póliza de empleador detrás y sin nadie a quien delegar el expediente.
FRUSTRACIONES · La pregunta honesta — «¿me quitará el trabajo?» — no tiene un lugar neutral donde hacerse. · Los cursos genéricos sólo tienen ejemplos genéricos. · El material serio es sólo en inglés, lo que excluye a la mayor parte de un mercado hispanohablante. · Sin tiempo: aprender pierde contra la carga de casos. · Un vehículo de trabajo queda entre la cobertura personal y la comercial.	

Lienzo de Propuesta de Valor — Gobierno y sector público

Ariski · Segmento: Gobierno y sector público

Mapa de valor

PRODUCTOS Y SERVICIOS · Ariski platform — Una plataforma gratuita y bilingüe sobre IA en seguros: más de 30 páginas en cada uno de dos idiomas, decenas de piezas de práctica, un conjunto de herramientas interactivas y Ask Ariski, un asistente de IA con cuatro voces propias. · The Learning Program — Un programa de aprendizaje de IA práctico y personalizado para profesionales y equipos de seguros — en palabras del sitio, «18 formatos en 5 categorías» y tres modalidades (autoaprendizaje, con acompañamiento, tutoría presencial), sobre la metodología Smoother. Por solicitud; sin precio publicado. · AI strategy consulting — Consultoría en estrategia de IA para organizaciones de seguros, ofrecida como tipo de consulta en la página de contacto. Por solicitud; sin precio publicado.	CREADORES DE BENEFICIOS · Contenido que dice dónde falla la IA, que es la mitad del tema que un supervisor necesita y que un proveedor no publicará. · Formatos del programa impartibles a un equipo supervisor como cohorte cerrada, en las modalidades que el sitio ya publica.
	ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES · Ariski no es proveedor ni entidad supervisada, que es la única posición desde la que este material puede leerse como desinteresado. · Una guía de jurisdicciones y un conjunto de reglas de siniestros de auto construidos leyendo la norma primaria, con lo no leído publicado como «en verificación» en lugar de afirmado. · Un simulador de ética construido sobre un escenario ficticio en que el modelo de suscripción con IA de una aseguradora falla y se exponen datos de asegurados — un caso de formación que no necesita nombrar a ninguna entidad real. · La plataforma gratuita no requiere ninguna compra, que es como un equipo supervisor puede empezar antes de que un ciclo presupuestario permita otra cosa.

Perfil del cliente

BENEFICIOS · Una referencia técnica independiente que no le debe nada a ninguna entidad supervisada. · Casos concretos de daño desde los que razonar — sesgo algorítmico en tarificación, decisiones opacas, recursos del asegurado. · Material en español tan completo como en inglés, para jurisdicciones donde ese es el idioma de trabajo.	TAREAS DEL CLIENTE · Supervisar aseguradoras que automatizan decisiones más rápido de lo que se escribe la guía supervisora. · Juzgar si una decisión automatizada de suscripción o de siniestros es explicable, no discriminatoria y recurrible. · Llevar al personal supervisor a un nivel de competencia en IA que no dependa de la explicación de la propia entidad supervisada.
FRUSTRACIONES · La explicación técnica que recibe un supervisor suele venir de la entidad supervisada, o de su proveedor. · Los presupuestos de formación y los ciclos de compra se mueven más despacio que la tecnología que se supervisa. · El material escrito para las reglas de un mercado no se traslada a los instrumentos de otra jurisdicción.	