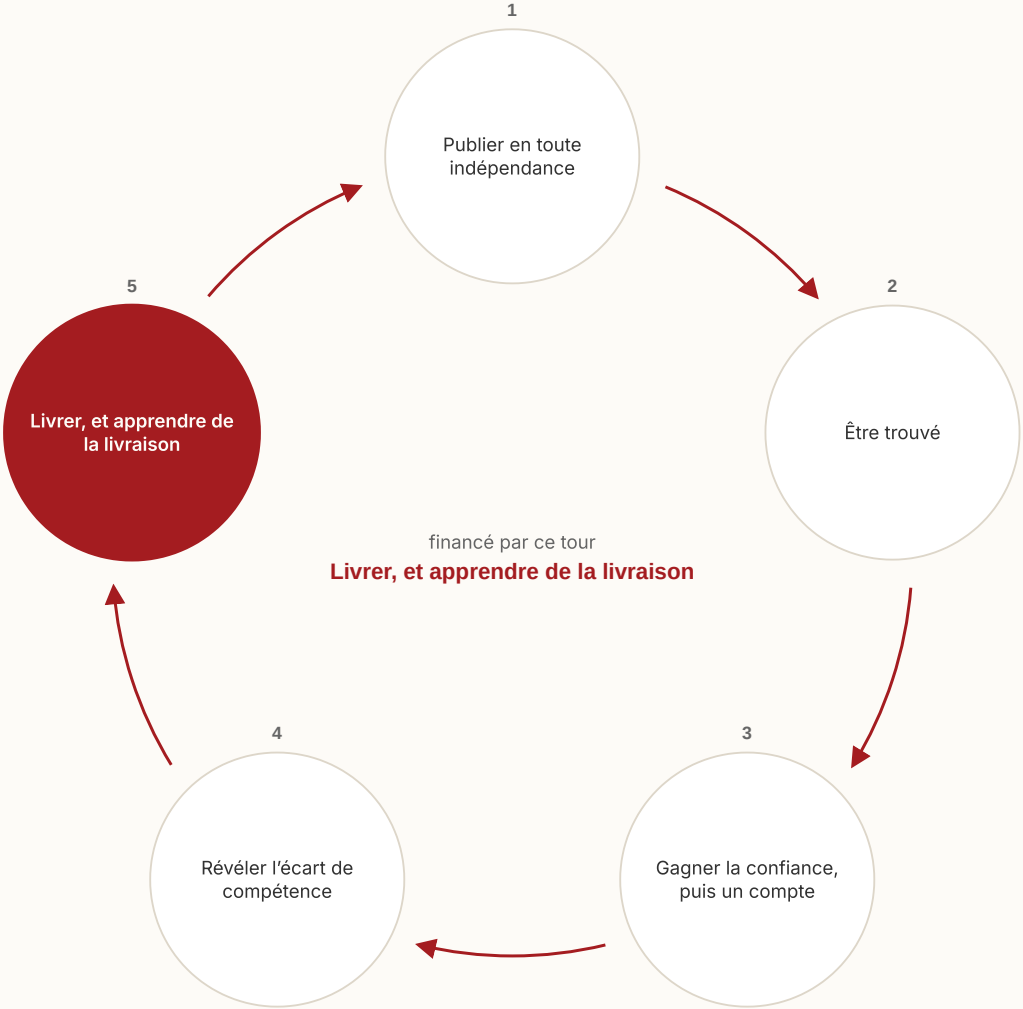


Volant d'inertie

Ariski



L'entonnoir client

Chaque chiffre ci-dessous est nul et chaque base indique « supposition ». Ariski est pré-revenus et aucune conversion n'a été mesurée de bout en bout, car l'entonnoir n'a jamais dépassé l'étape de la demande. Les comptages de lecteurs et de comptes existent bien dans l'analytique de la plateforme et sont disponibles aux investisseurs sous NDA — mais un comptage n'est pas un taux de conversion, et aucun n'est publié ici.

Étape	Ce qui se passe	Chiffre	Base
Lecteur	Lit une page gratuite — arrivé par la recherche organique, une visite directe ou un lien partagé. Sans compte, sans barrière, sans prix derrière un formulaire.	—	Supposition du plan
Utilise un outil ou l'assistant	Lance un outil gratuit — évaluation de maturité, calculateur d'aide IA, feuille de route d'adoption, générateur de prompts, simulateur d'éthique, ou les outils de délais, de perte totale et de reconstitution d'accident — ou interroge Ask Ariski, plafonné à cinq messages par jour en anonyme.	—	Supposition du plan
S'inscrit	Crée un compte gratuit pour vingt-cinq messages quotidiens et les quatre voix, ou s'abonne à l'infolettre. La première relation propre et adressable.	—	Supposition du plan
Demande qualifiée	Envoie l'un des trois types de demande de la page de contact — programme d'apprentissage, conseil en stratégie d'IA, ou outils et produits d'IA — au nom d'une organisation et non de lui-même. La dernière étape que la plateforme atteint par elle-même.	—	Supposition du plan
Proposition cadrée	Un programme ou une mission de conseil cadrés et tarifés pour cette organisation. Aucun prix n'étant publié, chacun est rédigé plutôt que coté — ce que la ligne « livraison du programme » du tour doit précisément changer.	—	Supposition du plan
Client payant	Une prestation signée, livrée et facturée. Il n'en existe aucune aujourd'hui : Ariski n'a jamais facturé quiconque. Le plan d'affaires en fait l'épreuve de la disposition à payer à douze mois.	—	Supposition du plan
Renouvelle ou étend	Une deuxième prestation avec le même client — une nouvelle cohorte, une autre branche, ou du conseil après un programme. La seule étape qui tranche si le modèle est une activité et non une suite de faveurs.	—	Supposition du plan

Feuille de route

Ariski · 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	- Transformer les formats publiés du programme d'apprentissage en unités conçues et livrables — conception pédagogique, évaluation et le matériel de cas propre à chaque branche. <i>Programme delivery</i> - Poursuivre la série explicative sur les sinistres automobiles — en production actuellement : promouvoir d'autres juridictions vérifiées depuis le registre des candidates et compléter les trois pistes de lecture (conducteurs, entreprises et flottes, professionnels des sinistres). <i>Platform and content</i> ◆ Jalon : des prix indicatifs adossés à chaque format du programme, afin qu'une demande reçoive un devis et non une	◆ Jalon : l'ensemble du site publié en français aux côtés de l'anglais et de l'espagnol — le système de design accueille déjà une troisième langue sans reconstruction. <i>Platform and content</i> - Maintenir à jour le catalogue et le jeu de données des juridictions au rythme de la réglementation et des outils. C'est une activité permanente, non une tâche qui s'achève — un catalogue périmé n vaut rien. <i>Platform and content</i> - Marge de capacité pour Ask Ariski à mesure que la base d'inscrits croît — l'inférence des modèles est le seul coût qui croît avec l'audience.	◆ Jalon : décider du sort de la ligne de produits d'IA nommée en page de contact — y investir ou l'abandonner, sur les preuves de la première année et non sur l'espoir du plan. <i>Platform and content</i>
MARCHÉ	Réaliser les premières prestations avec des organisations arrivées par les types de demande de la page de contact — les acheteurs que la plateforme touche déjà comme lecteurs. <i>Commercial capacity</i>	Bâtir une démarche commerciale qui se répète — la même conversation auprès des assureurs, courtiers, associations professionnelles et superviseurs, plutôt qu'une approche sur mesure chaque fois. <i>Commercial capacity</i> ◆ Jalon : une première cohorte d'organisations signée en moins de douze mois. C'est l'épreuve que le plan d'affaires fixe à la disposition à payer, et celle qui peut échouer. <i>Commercial capacity</i>	◆ Jalon : deuxièmes prestations avec les premiers clients. Le fait qu'une seule se renouvelle est la seule preuve qui distingue une activité d'une suite de faveurs ponctuelles. <i>Commercial capacity</i> Approcher les associations professionnelles et les instituts comme voie vers leurs membres. Aucune n'est signée aujourd'hui et aucune n'est nommée ici, car il n'en existe aucune. <i>Commercial capacity</i>
ÉQUIPE	Première capacité de livraison au-delà du curateur — recrutée ou sous contrat. La dépendance à une personne clé que nomme le plan d'affaires commence à se réduire ici ; elle ne disparaît pas. <i>Programme delivery</i>	Première capacité commerciale dédiée — jusqu'ici, il n'y en avait aucune. <i>Commercial capacity</i>	Façonner l'équipe selon ce que la première année a réellement prouvé — livraison, contenu ou commercial, selon ce que les preuves désignent comme contrainte. <i>Programme delivery</i>
FINANCES	◆ Jalon : tour clôturé au niveau ou au-dessus de la clôture minimale, entité et contrats en place, comptabilité opérationnelle et premier rapport trimestriel écrit envoyé aux investisseurs. <i>Legal and administration</i>	◆ Jalon : coût de livraison par prestation mesuré pour la première fois — le chiffre qui manque aujourd'hui à tout le plan. <i>Programme delivery</i>	Des rapports trimestriels écrits aux investisseurs tout au long, et des droits d'information complets honorés à partir du palier de cinquante mille dollars, comme l'engagent les droits attachés au ticket. <i>Legal and administration</i> ◆ Jalon : atteindre dix-huit mois avec les preuves qu'exige réellement une prochaine levée — ou une décision honnête d'arrêter. <i>Legal and administration</i>

Emploi des fonds : Livraison du programme 40 % · Plateforme et contenu 25 % · Capacité commerciale 20 % · Infrastructure 10 % · Juridique et administration 5 %

Feuille de route · Ariski · généré depuis le profil d'affaires / growth.json sur 2026.09.13