

LA COMPAÑÍA

Software que participa del negocio.

Construimos tecnología, operamos negocios y participamos de sus resultados.



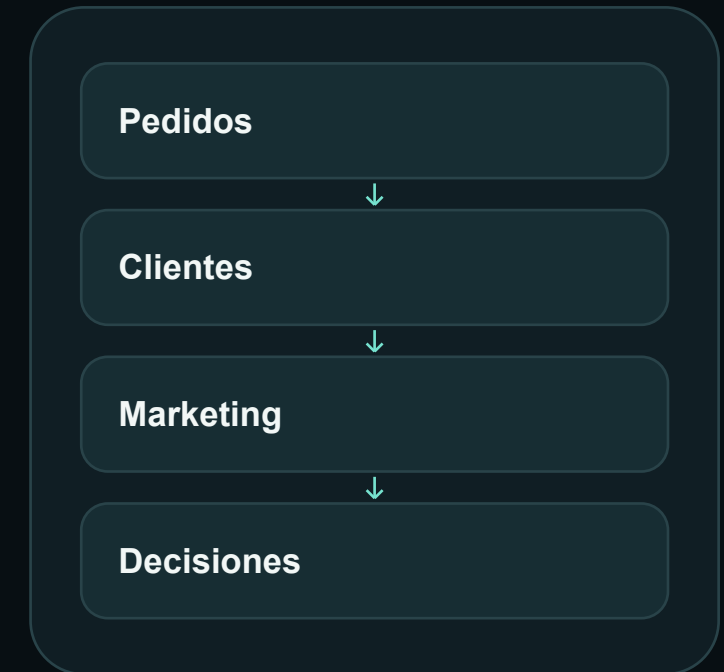
EN CONTEXTO

La inversión se plantea en CEEOpify, la compañía que desarrolla la tecnología y organiza la operación. ITEMS y National King Signs son los casos que permiten explicar el modelo. Cada derecho económico depende de su acuerdo.

EL PROBLEMA

La oportunidad está en la operación.

Buenos productos. Demanda real. Procesos que todavía pueden mejorar.



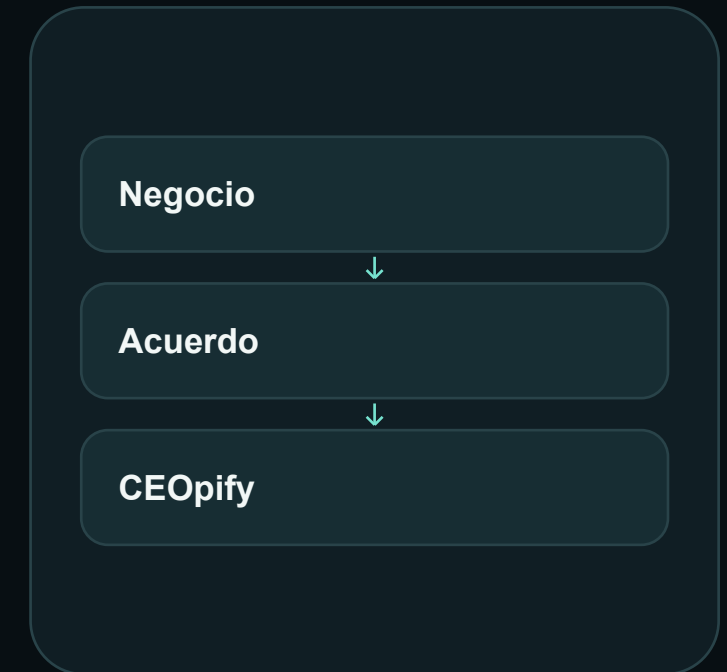
EN CONTEXTO

El problema aparece entre herramientas: un pedido que no se sigue, una oportunidad sin responsable o una campaña que no se conecta con ventas. El caso se evalúa por su impacto operativo y económico, no por la cantidad de pantallas.

MODELO ECONÓMICO

Nos asociamos. Participamos de los resultados.

Tecnología y operación a cambio de una participación económica acordada.



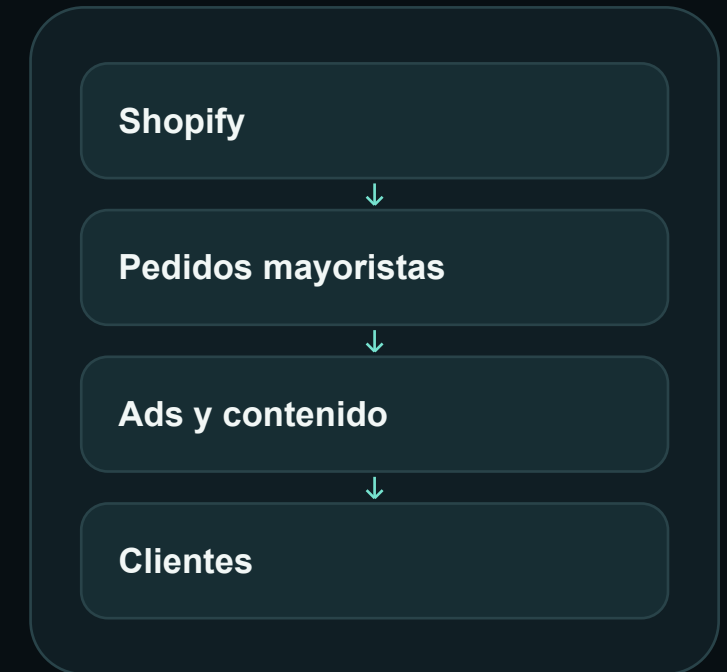
EN CONTEXTO

El acuerdo define las responsabilidades operativas, la base de cálculo de la participación y su liquidación. Las ventas del negocio, los ingresos de CEOpify y la contribución después de costos se muestran por separado.

EL MOTOR

El software conecta la operación.

Una base para conectar datos, priorizar decisiones y coordinar tareas.



EN CONTEXTO

El recorrido conecta una señal del negocio con una decisión, una tarea y su seguimiento. El software aporta contexto y coordinación. El equipo aporta criterio y trabajo operativo; cada integración y acción se demuestra según su estado real.

CASO ITEMS

ITEMS genera ingresos para CEOpify.

Shopify, operación mayorista y adquisición de clientes.

US\$7.000

Ingresos de CEOpify · mes informado

Aproximados · informados por el fundador

EN CONTEXTO

Aproximadamente US\$7.000 de ingresos para CEOpify en el mes informado. No representa ventas de ITEMS, utilidad neta, ingresos cobrados verificados ni un compromiso de recurrencia. Los documentos de respaldo se comparten por separado.

CASO NATIONAL KING SIGNS

Participación económica firmada.

La participación se aplica a ganancias según el acuerdo.

48%

Participación en ganancias

Acuerdo firmado, según el fundador

Ventas del negocio por separado

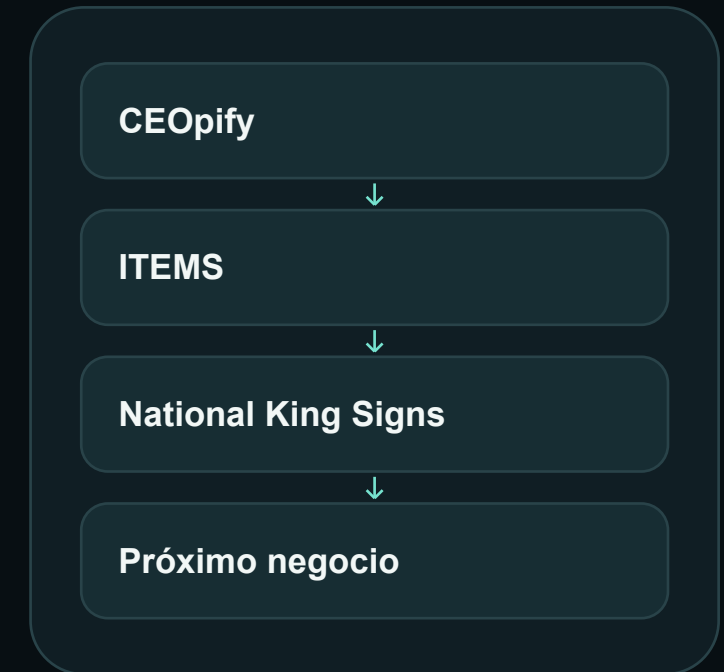
EN CONTEXTO

El 48% se refiere a ganancias conforme al acuerdo informado, no a las ventas mensuales del negocio. Las ventas aproximadas de US\$120.000/mes no permiten calcular por sí solas el ingreso de CEOpify. No se presenta como una verificación de equity, cobros o ganancias futuras.

LA ESCALA

Construir una vez. Reutilizar en más negocios.

La base tecnológica y los procesos se comparten. Cada negocio mantiene su contexto.



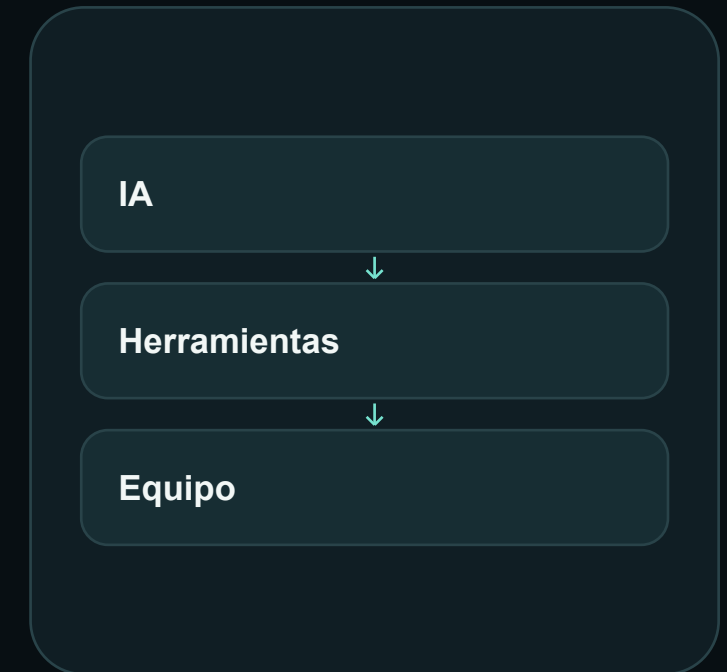
EN CONTEXTO

La prueba de escala consiste en medir qué integraciones, procesos y herramientas se reutilizan en el próximo negocio. También medimos cuánto tiempo y costo adicional necesita incorporarlo y operarlo.

POR QUÉ AHORA

Una nueva capacidad para operar.

IA + herramientas conectadas + experiencia operativa.



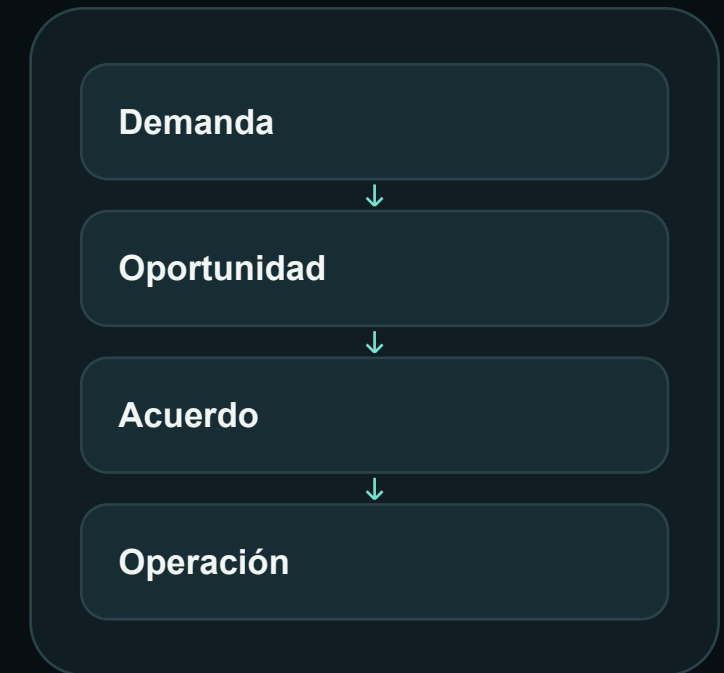
EN CONTEXTO

La oportunidad es convertir capacidad tecnológica en una operación confiable. La hipótesis se valida con tareas resueltas, tiempo operativo, costos y resultados observados en los casos actuales.

LA OPORTUNIDAD

Elegir dónde podemos aportar valor.

Productos y demanda existentes. Mejoras identificables.
Acuerdos claros.



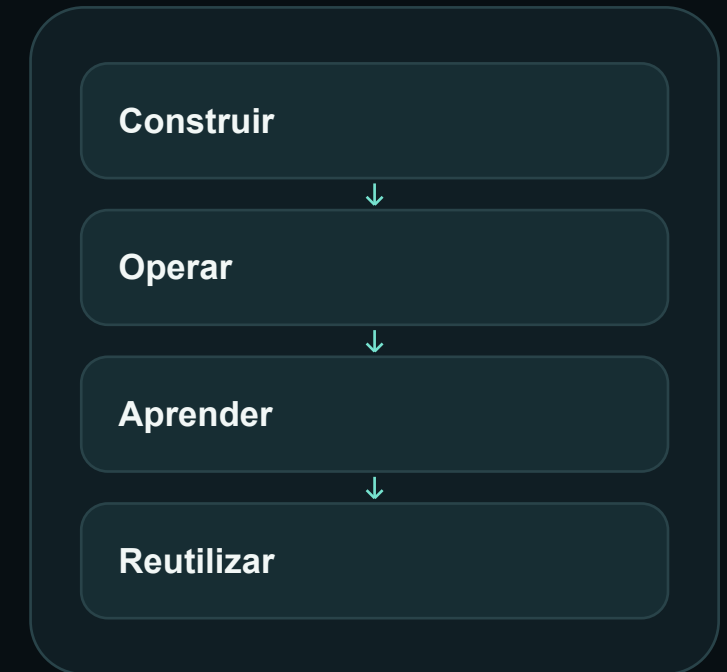
EN CONTEXTO

Criterios propuestos: demanda existente, mejora operativa identificable, acceso suficiente para trabajar y un acuerdo económico claro. La oportunidad de mercado debe respetar la capacidad real del equipo para incorporar y operar cada negocio.

NUESTRA APUESTA

Software, experiencia y participación.

La ventaja se construye al operar, aprender y reutilizar.



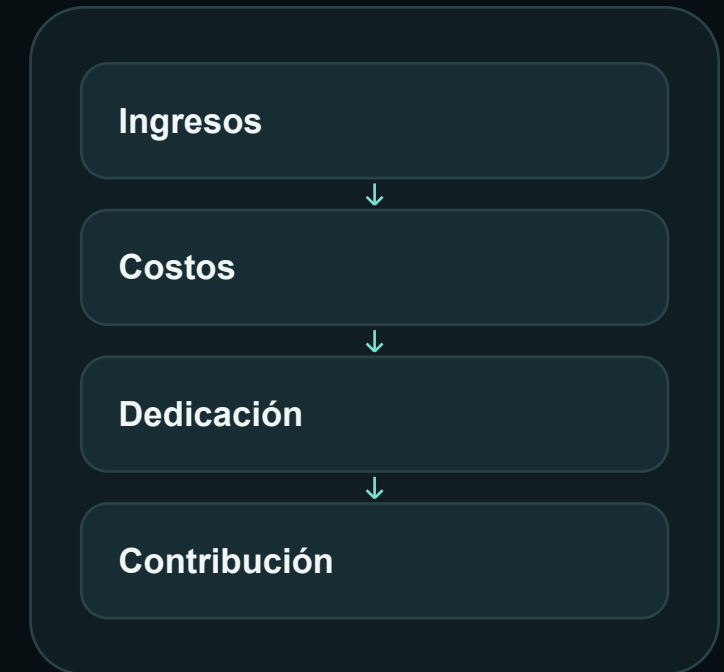
EN CONTEXTO

Las alternativas incluyen operación interna, agencias, asistentes de IA y herramientas de automatización. La ventaja propuesta combina contexto, continuidad del trabajo y tecnología reutilizable. Su valor se debe demostrar con resultados y economía por negocio.

LA DISCIPLINA

La economía de cada negocio.

Ingresos, costos, dedicación y contribución para CEOpify.



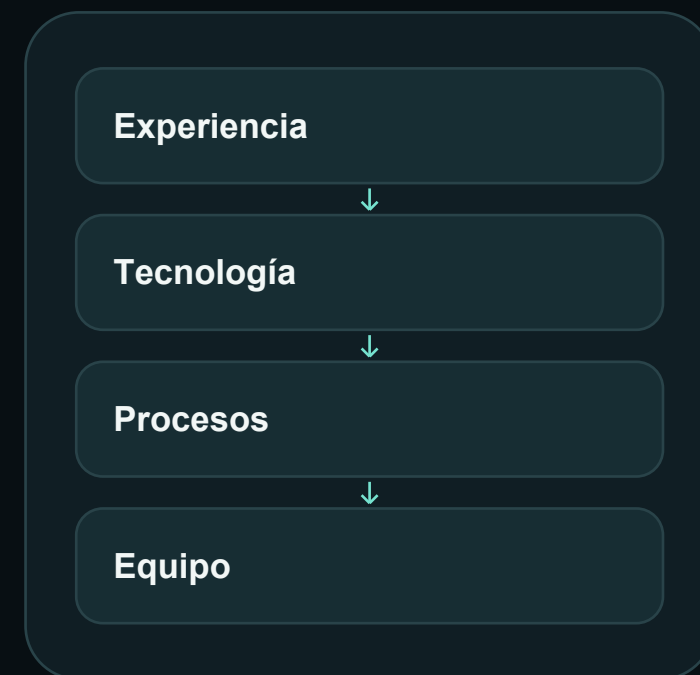
EN CONTEXTO

La participación contractual, los ingresos de CEOpify, los costos y el flujo de caja se evalúan por separado. El objetivo es conocer la contribución de cada negocio y la capacidad necesaria para sostenerla.

EL FUNDADOR

De la experiencia a una organización.

Jon Riesel · Fundador de CEOpify.



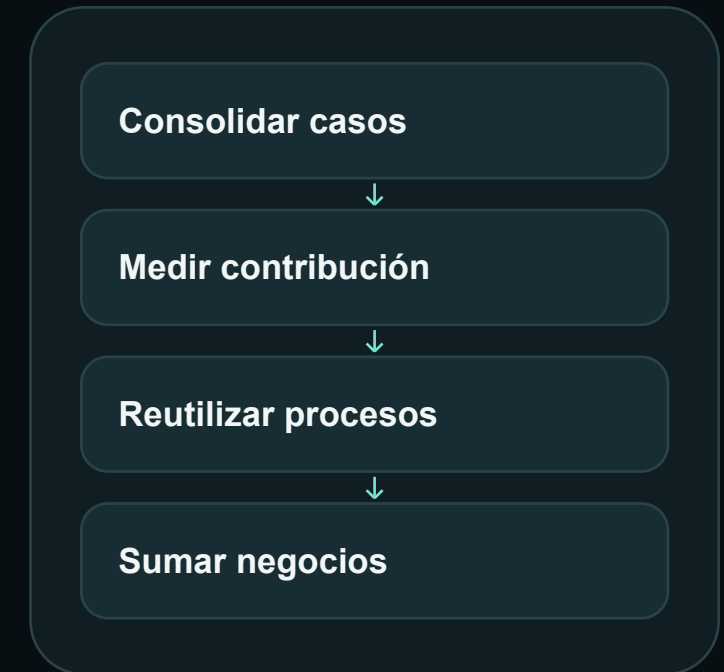
EN CONTEXTO

Jon Riesel es el fundador presentado en este recorrido. La siguiente etapa organiza el trabajo de producto, tecnología y operación en procesos compartidos. Los roles y las nuevas incorporaciones se detallan en la conversación de inversión.

LOS PRÓXIMOS PASOS

Consolidar. Medir. Repetir.

Primero, casos sólidos. Después, expansión con capacidad para operar.



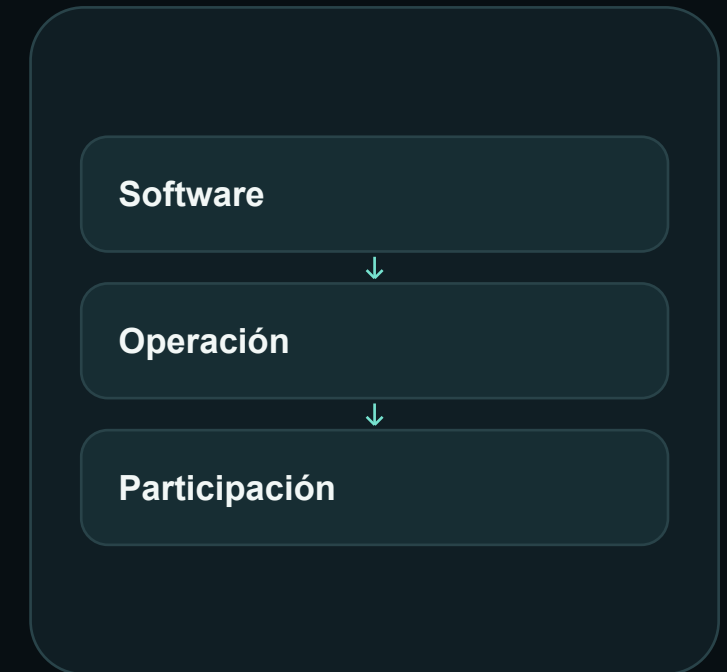
EN CONTEXTO

La secuencia propuesta es consolidar los casos actuales, medir su contribución, documentar procesos reutilizables e incorporar nuevos negocios según la capacidad disponible. Los objetivos cuantitativos se definen con la evidencia de los casos.

LA INVERSIÓN

Invertir en CEOpify.

Software propio. Operación compartida. Participación en resultados.



EN CONTEXTO

El monto, la valoración, los derechos ofrecidos y el presupuesto de la ronda no se definieron en este recorrido. La propuesta es conversar sobre inversión en CEOpify y revisar el respaldo de los casos.