

TECNOTITAN CORPORATE

# TECNOTITAN

## 미래를 구축해야 하는 기업을 위한 응용 기술

콜롬비아에서 글로벌 시장을 향해 소프트웨어, 인공지능, 게임, 로보틱스, 기술 전환 컨설팅을 제공합니다.

01 US\$500K pre-seed

02 18개월 runway

03 6개 제품 라인

David Arias Giraldo, CEO

Investor Deck / 2026

왜 지금인가

# 기업에는 더 많은 발표자료가 아니라 AI 구현이 필요합니다

AI 도입 압박은 여전히 수작업, 흩어진 데이터, 내부 구축 역량 부족으로 운영되는 기업까지 확대되고 있습니다.

01

명확한 운영 문제

02

증가하는 AI 수요

03

기술 실행력 필요

문제

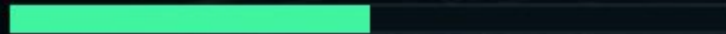
# 기술 전환은 사일로에 갇히면 멈춥니다

많은 기업은 수작업, 활용되지 않는 데이터, AI 도입 압박, 아이디어를 제품으로 전환하는 명확한 경로 부족을 겪습니다.

Manual workflows



Data activation



AI adoption gap



01 반복 업무

02 행동으로 이어지지 않는 데이터

03 도입되지 않는 AI

04 플레이북 없는 인재

플랫폼

# Tecnotitan은 컨설팅을 제품으로, 제품을 플랫폼으로 전환합니다

모든 프로젝트는 재사용 가능한 모듈, 산업 지식, 역량을 축적해 새로운 솔루션을 가속합니다.

01

진단

02

구축

03

제품화

04

확장

Reusable IP, sector knowledge and operating playbooks compound across every project.

포트폴리오

# 기업, 인재, 디지털 경험을 위한 제품 시스템

긴급한 니즈로 진입하고 운영, 학습, 응용 지능으로 확장되도록 설계되었습니다.

Copiloto Pyme

Tecnotitan OS

Life Copilot 모바일 앱

Tecnotitan Engine

Tecnotitan Academy

Tecnotitan AI Call Center

서비스

# 컨설팅은 매출과 시장 학습을 가속합니다

서비스는 신뢰를 만들고 실제 문제를 발견하며 구현 경험을 반복 가능한  
자산으로 전환합니다.

01

AI 진단

02

기술 로드맵

03

구현

04

도입과 교육

Services are the market-sensing engine that turns demand into product decisions.

부문

# 5개 부문이 IP, 데이터, 인재를 공유합니다

소프트웨어, AI, 게임, 로봇틱스, 기술 전환은 고립된 사업이 아니라 하나의 공통 아키텍처로 운영됩니다.

## TECNOTITAN CORE

Shared IP, data and reusable playbooks

소프트웨어

인공지능

게임

로봇틱스

기술 컨설팅

모델

# 오늘은 서비스 매출, 내일은 확장 가능한 제품

모델은 컨설팅, 구현, 구독, 라이선스, 아카데미, 미래 기술 스핀오프를 결합합니다.

01

서비스

02

SaaS 및 라이선스

03

아카데미

04

Ventures

Each layer can monetize independently while feeding data, references and reusable modules back into the platform.

시장 진입

# 운영 문제로 진입하고 플랫폼으로 확장합니다

Tecnotitan은 기업용 AI와 소프트웨어 프로젝트로 시작해 반복되는 사례를 해결하는 제품으로 확장할 수 있습니다.

01 라틴아메리카 기반

02 중견기업과 대기업

03 글로벌 파트너

04 전략 투자자

01

Pilot

02

Implementation

03

Product expansion

04

Strategic partner

팀

## 실행에 집중하는 린 창업팀

David Arias Giraldo가 CEO로서 비전을 이끌고 있습니다. 현재 회사에는 풀타임 컨설턴트 1명과 프로그래머 2명이 있습니다.

창업 CEO

컨설팅

엔지니어링

다음 채용

Hiring priorities: product engineering, AI delivery, sales development and investor relations.

로드맵

# 검증에서 지역 기술 플랫폼으로

실제 사례, 자체 제품, 내부 자동화, 상업 확장을 우선하며 investor-ready 수준을 높입니다.

01

2026: 사례와 MVP

02

2027: 제품과 IP

03

2028: 지역 확장

투자

## 유료 파일럿과 반복 가능한 제품을 위해 US\$500K pre-seed를 유치합니다

이번 라운드는 18개월 동안 AI와 소프트웨어 서비스를 자체 제품, 초기 고객, 측정 가능한 사용 사례, 글로벌 상업 기반으로 전환하는 데 사용됩니다.

01 40% 제품 및 엔지니어링

02 25% 영업 및 파일럿

03 20% AI 딜리버리

04 15% 운영 및 data room

[info@tecnotitan.com](mailto:info@tecnotitan.com) | [www.tecnotitan.com](http://www.tecnotitan.com)