VORLAGE

GEO Business Case: Produkt in Markt

Verantwortlich Name

Entscheidungstermin Datum

01 PROBLEM

Eigener Beleg: Beobachtung, Quelle, Zeitraum; sonst offene Annahme

02 AUSGANGSWERT

gemessen am Datum

Messbasis: Anzahl Kauffragen, je Läufe Läufe, in KI-Systeme

Antworten mit uns: x von y

Stärkster Wettbewerber: Name, x von denselben y

03 BEANTRAGTE ERSTE STUFE

Leistung: Workshop / Arbeitspaket / Pilot; konkrete Lieferergebnisse

Alternative: Umfang, Zeitraum, Gesamtkosten; Empfehlung wegen Grund

04 KOSTEN DER ERSTEN STUFE

Externe Honorare: €/Monat × Monate + einmalig €

Zusätzliche Tools: € gesamt

Internes Team: Stunden/Monat × Monate × €/Stunde

Content und Entwicklung: zusätzliche €, ohne Doppelzählung

Gesamtkosten: €

Rechenbasis: € Deckungsbeitrag je Abschluss bis Prüftermin, Abschlussquote %

Break-even bis Prüftermin: n zusätzliche Abschlüsse oder n qualifizierte Anfragen

05 ERFOLGSKRITERIEN

vor Start vereinbaren

Entscheidungs-KPI: Umsatz / qualifizierte Anfragen / Sichtbarkeit; Einheit, Ausgangswert

Messung: Quelle, Messzeitraum, Zuordnungslücke

Abgestimmt: Datum, Entscheider

ERGEBNIS	KPI-BEREICH AM PRÜFTERMIN	KONSEQUENZ
Schlecht		Stopp / Anpassung
Gut		Fortsetzung / Rollout
Sehr gut		Rollout-Umfang

06 VORAUSSETZUNGEN UND RISIKEN

Einkauf, Datenschutz, IT: Status und offene Freigaben; Systemzugang nötig / keiner

Bestehende Agentur: Aufgabenteilung; sonst entfällt

Kundenreferenz: vergleichbarer Fall / Referenzgespräch; geprüft / offen

07 BENÖTIGTE ENTSCHEIDUNG

Budgetverantwortlich: Name

Budgetquelle: Topf, Geschäftsjahr, verfügbar bis

Freigabe: € externes Budget, von Datum bis Datum

Prüftermin: Datum

Ausstieg bei Zielverfehlung: vereinbart / offen; Bedingung, Frist, Restkosten