

Aus einer vagen KI-Anfrage wird ein bezahlter Pilotentscheid

Dieses vollständig synthetische Arbeitsmuster zeigt, wie Zieltreu und ein Schweizer Agentur- oder IT-Partner Rollen vor dem ersten Kundennamen trennen. Es ist keine Kundenreferenz und enthält keine internen Unternehmensdaten.

Klare Kundenhoheit	Bezahlte Discovery	Rollen vor Datenzugriff	Go-/No-Go statt Demo
--------------------	--------------------	-------------------------	----------------------

Zwei mögliche Vertragsmodelle

PARTNERGEFÜHRT	DIREKTE EMPFEHLUNG
Der Partner behält Vertrag und Kundenbeziehung. Zieltreu liefert den schriftlich vereinbarten Praxisccheck als Unterauftragnehmer. Sichtbarkeit, Datenzugriff und Ergebnisfreigabe werden vorher geklärt.	Der Kunde beauftragt Zieltreu direkt. Der Partner kann ein separates Umsetzungsangebot stellen. Es gibt keine automatische Exklusivität, Referral-Vergütung oder Abschlussgarantie.

Rollenmatrix vor dem ersten Kundennamen

Rolle	Verantwortung	Nicht automatisch enthalten
Zieltreu	Workflow-Scope, Evidenztrennung, Optionen, Datenfragen, Kontrollen und 30-Tage-Plan	Rechtsurteil, Zertifikat, Hosting- oder Security-Zusage
Partner	Kundenbeziehung und schriftlich vereinbarte Umsetzungsschicht	Freigabe fremder Referenzen oder Kundendaten
Fachperson	Recht, Datenschutz, Security oder Zertifizierung im eigenen Mandat	Operative Entscheidung ohne Kontext
Kunde	Prozess, Datenfreigabe, Fachabnahme, Erfolgsmass und Investitionsentscheid	Ungeprüfte Delegation an ein KI-Werkzeug

Freigabegate

Vor einer Kundennennung müssen Vertragspartner, Kundenschnittstelle, Sichtbarkeit, Datenzugriff, Interessenkonflikte, Preisanteile, Ergebnisfreigabe und spätere Umsetzung schriftlich geklärt sein.

SYNTHETISCHES BEISPIEL | KEINE KUNDENREFERENZ

Arbeitsmuster: Kundenbriefing bis Pilotentscheid

Ausgangslage: Eine B2B-Agentur erhält wiederholt unvollständige Projektbriefings. Rückfragen, Dokumentensuche und Angebotsabstimmung erzeugen Nacharbeit. Der Praxischeck prüft keine interne Tatsache, sondern testet drei Hypothesen im Interview.

Drei zu prüfende Optionen

Option	Nutzenhypothese	Daten- und Freigabegrenze	30-Tage-Messung
Briefing strukturieren	Fehlende Pflichtangaben früher erkennen und Rückfragen bündeln	Nur freigegebene Anfragefelder; Projektleitung bestätigt Zusammenfassung	Zeit bis zu einem vollständigen Briefing
Wissen auffinden	Freigegebene Leistungsbausteine und frühere Muster schneller finden	Nur kuratierte Bibliothek; Quellenlink in jeder Antwort; kein Kundenarchiv im Pilot	Suchzeit und Anteil belegter Antworten
Entwurf vorbereiten	Ersten Angebotsentwurf aus bestätigtem Scope erzeugen	Keine Preis- oder Vertragsfreigabe durch KI; verantwortliche Person prüft jeden Versand	Nacharbeit je Entwurf und Freigabebefehler

Evidenzregel

Öffentliche Beobachtung, Gesprächsaussage, Annahme und Messwert bleiben getrennt. Eine Option wird nur empfohlen, wenn Workflow-Eigentümer, Datenquelle, Fachprüfer, Stop-Regel und Entscheidungstermin benannt sind.

Ergebnis des Praxischecks

- bestätigter Workflow und Ausgangsmass;
- priorisierte Option mit Alternativen;
- Daten- und menschliche Kontrollpunkte;
- offene Rechts-, Security- oder Fachfrage;
- Go, ändern oder stoppen mit Begründung.

Kommerzieller Rahmen

- CHF 950 für einen Workflow;
- CHF 1'500 für bis zu drei verbundene Abläufe;
- 7-10 Werktage nach vollständigem Briefing;
- Umsetzung separat, keine Kaufpflicht;
- Rollen und Partnerkonditionen schriftlich vor Start.

Partner-Fit prüfen: <https://zieltreu.de/ki-partner> | kontakt@zieltreu.de