

KI-gestütztes Lead Management System

Implementierungskonzept für Energie360° - Geschäftsbereich Lösungen

Übersicht

Customer Journey

Geschäftsprozess

Interfaces & Touchpoints

Implementierungs-Roadmap

Offerte

ValueOn Offerte - KI-Lead Management System

Offerte Übersicht

Diese Offerte von ValueOn für Energie360° ist in 4 Phasen unterteilt, die jeweils unabhängig bestellt werden können. Jede Phase beinhaltet die entsprechenden Projektmanagement-Anteile und kann separat abgerechnet werden.

Wichtiger Hinweis: Dies ist eine Schätzung des Mengengerüsts, wie wir das Projekt zusammen ausführen könnten. Der konkrete Aufgabensplit zwischen Kunde (Energie360°) und ValueOn ist noch zu klären und kann je nach Verfügbarkeit und Präferenzen angepasst werden.

Tagessätze ValueOn (exkl. MWSt):

- **ValueOn Experte:** CHF 2'150.- pro Tag
- **ValueOn PowerOn Development Team:** CHF 950.- pro Tag

Phase 1: MVP (2-3 Monate)

Phase 1: MVP - Funktionsfähiges System

ValueOn Experte:

4 Tage × CHF 2'150 = CHF 8'600

ValueOn PowerOn Development Team:

65 Tage × CHF 950 = CHF 61'750

Gesamt Phase 1:

CHF 70'350

Inkludierte Leistungen:

- **Lead Discovery Setup:** Scout-Agent für Baublatt + 2-3 weitere Quellen
- **Basis Scoring Algorithmus:** Einfacher Scoring (SIA Phase, Budget, Region)
- **Dashboard Grundfunktionen:** Grundlegende Features für Sales Team
- **HubSpot CRM Integration:** Basis-Integration für Lead-Export
- **Testing & Validation:** Testen mit 50-100 realen Leads
- **Projektmanagement:** 2 Monate × 1 Tag/Monat = 2 Tage

Deliverable: Funktionsfähiges MVP-System mit 50-100 Leads/Monat

Phase 2: Erweiterung (Monate 4-6)

Phase 2: Erweiterung - Vollständiges System

ValueOn Experte:

4 Tage × CHF 2'150 = CHF 8'600

ValueOn PowerOn Development Team:

75 Tage × CHF 950 = CHF 71'250

Gesamt Phase 2:

CHF 79'850

Inkludierte Leistungen:

- **Erweiterte Datenquellen:** LinkedIn, Baublatt Premium, SIA
 - **Scoring Optimierung:** ML-basierte Scoring-Modelle
 - **Dashboard Analytics:** Erweiterte Analytics & Reports
 - **KI-Agenten Integration:** Scout, Enricher, Scorer Agenten
 - **Performance Testing:** Testen mit 100-200 Leads/Monat
 - **Projektmanagement:** 3 Monate × 1 Tag/Monat = 3 Tage
- Deliverable:** Vollständiges System mit erweiterten Quellen

Phase 3: Vollintegration (Monate 7-9)

Phase 3: Vollintegration - Produktionsreife Lösung

ValueOn Experte:

6 Tage × CHF 2'150 = CHF 12'900

ValueOn PowerOn Development Team:

75 Tage × CHF 950 = CHF 71'250

Gesamt Phase 3:

CHF 84'150

Inkludierte Leistungen:

- **Workflow Engine:** Vollständige Automatisierung der Workflows
 - **Stakeholder-Agent:** Vollständige Integration
 - **Power BI Integration:** Erweiterte Reports & Analytics
 - **Teams Integration:** Vollständige Microsoft Teams Integration
 - **End-to-End Testing:** Testen der vollständigen Integration
 - **Projektmanagement:** 3 Monate × 1 Tag/Monat = 3 Tage
- Deliverable:** Integrierte Lösung im Produktivbetrieb

Phase 4: Skalierung (Monate 10-12)

Phase 4: Skalierung - Expansion & Optimierung

ValueOn Experte:

6 Tage × CHF 2'150 = CHF 12'900

ValueOn PowerOn Development Team:

80 Tage × CHF 950 = CHF 76'000

Gesamt Phase 4:

CHF 88'900

Inkludierte Leistungen:

- **Performance Optimierung:** Optimierung für größere Volumen
- **Predictive Analytics:** Erweiterte Vorhersagemodelle
- **Regionale Skalierung:** Vorbereitung für Expansion
- **KI-Optimierung:** Kontinuierliche Verbesserung der KI-Modelle
- **Dokumentation & Training:** Vollständige Dokumentation und Team-Training
- **Projektmanagement:** 3 Monate × 1 Tag/Monat = 3 Tage

Deliverable: Skalierbare Lösung für Expansion

Mitwirkungspflicht des Kunden (Energie360°)

Wichtiger Hinweis zur Aufgabenteilung

Die folgenden Kundenaufgaben basieren auf der detaillierten Aufwandsschätzung und sind von Energie360° sicherzustellen. ValueOn hat die Projektmanagement-Kosten bereits inkludiert. Energie360° kann auch Leistungen an ValueOn übertragen, falls gewünscht.

Phase 1: MVP (2-3 Monate)

Kundenaufgaben (30 Personentage):

- **Lead Discovery Setup:** 5 Tage (Fachliche Inputs, Anforderungen)
- **Basis Scoring Algorithmus:** 5 Tage (Geschäftsregeln, Scoring-Kriterien)
- **Dashboard Grundfunktionen:** 5 Tage (UI/UX Anforderungen, Workflow-Definition)
- **HubSpot CRM Integration:** 5 Tage (CRM-Konfiguration, Datenmapping)
- **Testing & Validation:** 10 Tage (Endnutzer-Tests, Validierung der Leads)

Übertragbare Aufgaben (an ValueOn):

- Zusätzliche Testing-Unterstützung (5-10 Tage)
- Endnutzer-Training (5 Tage)
- Erweiterte Dokumentation (5 Tage)

Phase 2: Erweiterung (Monate 4-6)

Kundenaufgaben (30 Personentage):

- **Erweiterte Datenquellen:** 5 Tage (Zugangsdaten, API-Keys, Anforderungen)
- **Scoring Optimierung:** 5 Tage (ML-Training, Validierung, Feedback)
- **Dashboard Analytics:** 5 Tage (Reporting-Anforderungen, KPIs)
- **KI-Agenten Integration:** 5 Tage (Workflow-Definition, Geschäftsregeln)
- **Performance Testing:** 10 Tage (Erweiterte Tests, Skalierungstests)

Übertragbare Aufgaben (an ValueOn):

- Zusätzliche Testing-Unterstützung (5-10 Tage)
- Erweiterte Dokumentation (5 Tage)
- Performance-Optimierung (5 Tage)

Phase 3: Vollintegration (Monate 7-9)

Kundenaufgaben (35 Personentage):

- **Workflow Engine:** 5 Tage (Geschäftsprozesse, Automatisierungsregeln)
- **Stakeholder-Agent:** 5 Tage (Stakeholder-Kriterien, Kontaktstrategien)
- **Power BI Integration:** 5 Tage (Reporting-Anforderungen, Dashboard-Design)
- **Teams Integration:** 5 Tage (Teams-Konfiguration, Workflow-Integration)
- **End-to-End Testing:** 15 Tage (Vollständige Systemtests, Go-Live Tests)

Übertragbare Aufgaben (an ValueOn):

Phase 4: Skalierung (Monate 10-12)

Kundenaufgaben (40 Personentage):

- **Performance Optimierung:** 5 Tage (Performance-Anforderungen, Skalierungskriterien)
- **Predictive Analytics:** 5 Tage (Analytics-Anforderungen, Vorhersagemodelle)
- **Regionale Skalierung:** 15 Tage (Regionale Expansion, Marktanalyse)
- **KI-Optimierung:** 5 Tage (KI-Modell-Feedback, Optimierungskriterien)
- **Dokumentation & Training:** 10 Tage (Team-Training, Dokumentations-Review)

Übertragbare Aufgaben (an ValueOn):

- Zusätzliche Testing-Unterstützung (10-15 Tage)
- Go-Live Support (10 Tage)
- Erweiterte Dokumentation (10 Tage)

- Zusätzliche Skalierungsplanung (10-15 Tage)
- Erweiterte Dokumentation (10 Tage)
- Team-Training (10 Tage)

Flexibilität bei der Aufgabenteilung

Option 1: Energie360° übernimmt alle Kundenaufgaben gemäß der Aufwandsschätzung

Option 2: Energie360° überträgt zusätzliche Aufgaben an ValueOn (erhöht die ValueOn-Kosten entsprechend)

Option 3: Gemischter Ansatz je nach Phase und Verfügbarkeit

Die konkrete Aufgabenteilung wird in einem separaten Workshop definiert und kann je nach Projektfortschritt angepasst werden.

Gesamtübersicht & Zahlungsmodalitäten

Gesamtkosten ValueOn

Phase 1 (MVP):
CHF 70'350

Phase 2 (Erweiterung):
CHF 79'850

Phase 3 (Vollintegration):
CHF 84'150

Phase 4 (Skalierung):
CHF 88'900

Gesamt ValueOn:
CHF 323'250

Zahlungsmodalitäten

- **Phase 1:** 50% bei Auftrag, 50% bei Abnahme
- **Phase 2:** 50% bei Auftrag, 50% bei Abnahme
- **Phase 3:** 50% bei Auftrag, 50% bei Abnahme
- **Phase 4:** 50% bei Auftrag, 50% bei Abnahme
- **Projektmanagement:** Monatlich in Rechnung gestellt

Zusätzliche Informationen

- **Gültigkeit:** Diese Offerte ist 3 Monate gültig
- **Start:** Jede Phase kann unabhängig gestartet werden
- **Dauer:** Jede Phase dauert 2-3 Monate
- **Team:** Dediziertes ValueOn-Team für das gesamte Projekt
- **Support:** 3 Monate Support nach Abschluss jeder Phase inklusive