



Focus Business

# Strategien zur Transformation von Ideen in KI-gestützte Produkte

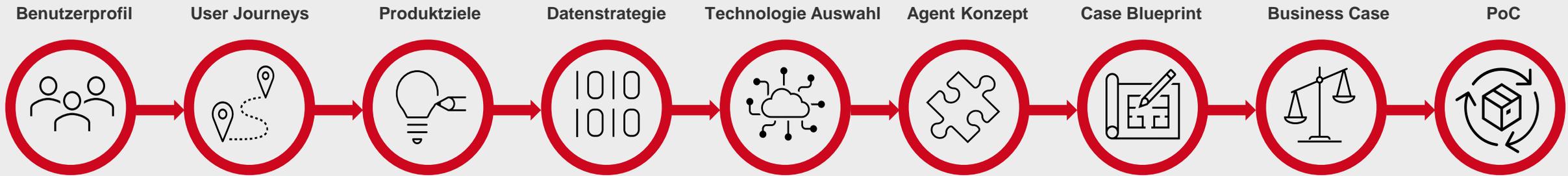
bbv Software Services AG | 18.04.2024



**Dr. Emre Özyurt**

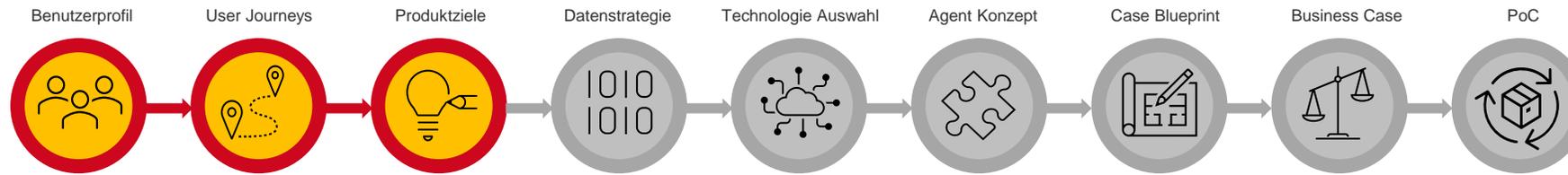
KI Consultant

[emre.oezyurt@bbv.ch](mailto:emre.oezyurt@bbv.ch)

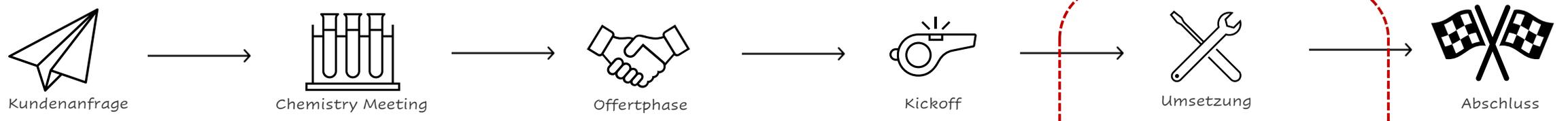
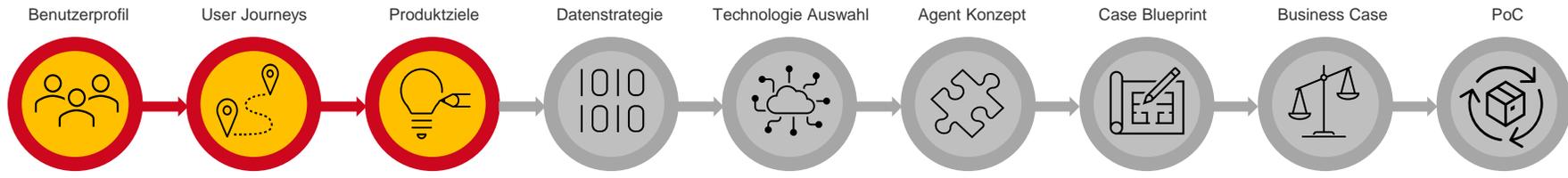


## Das Vorgehen im Detail

- Verschiedene Ausführungsszenarien
- Validierung von Geschäftsideen in 1-2 Wochen
- Fiktives Beispiel für Agenturen mit anonymisierten Daten



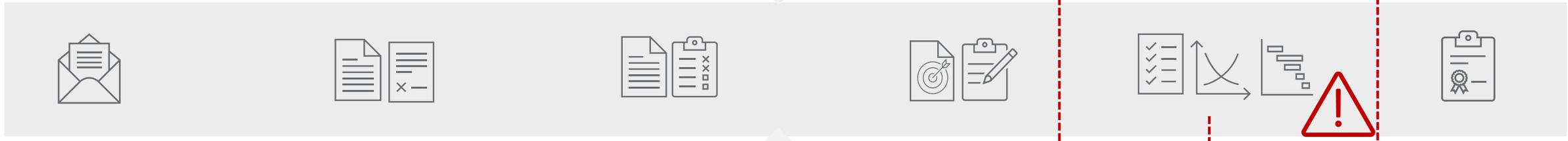
**Was für ein Problem möchte ich lösen?**



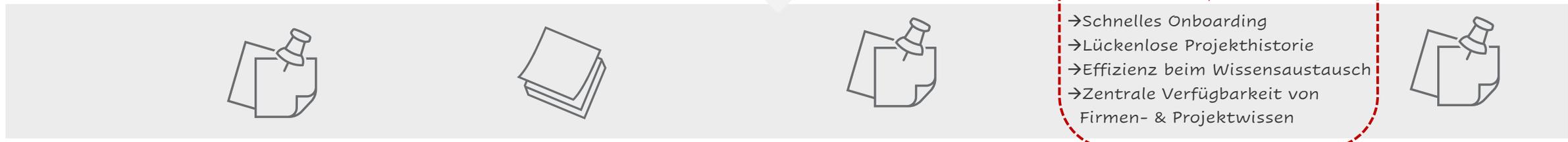
**Benutzer**

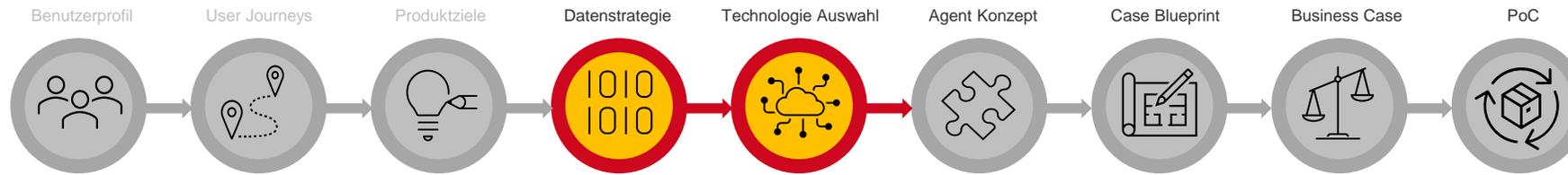


**Daten & Artefakte**

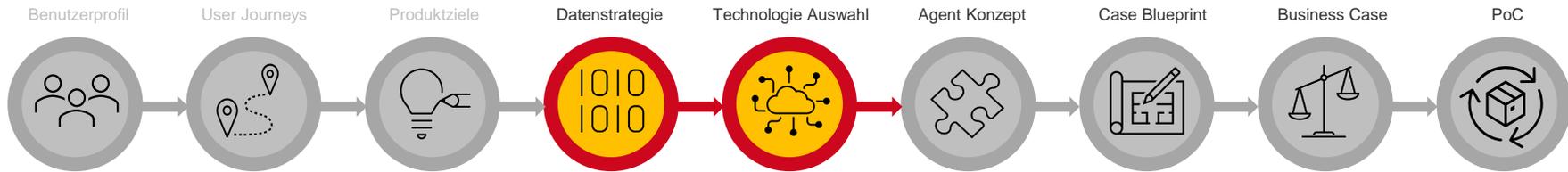


**Pains & Produktziele**

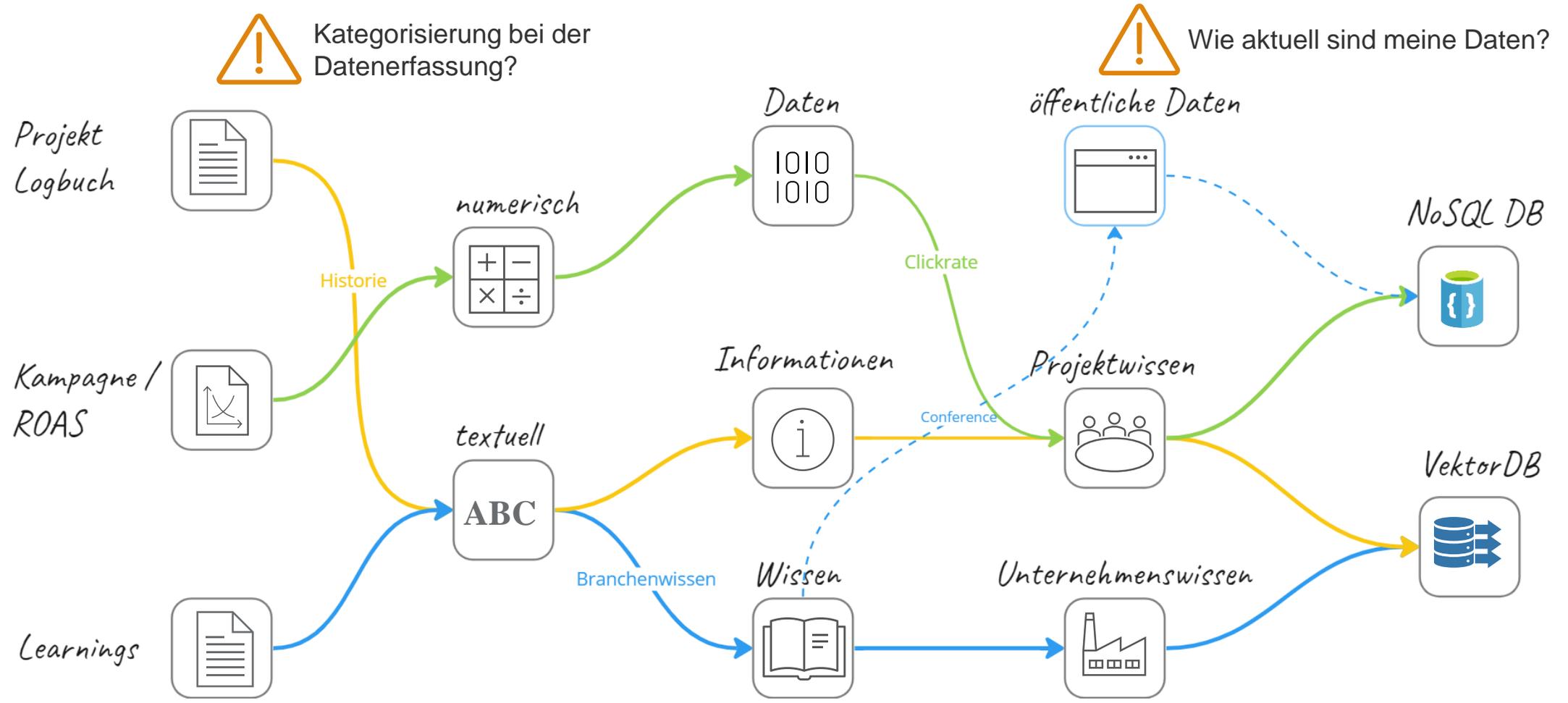


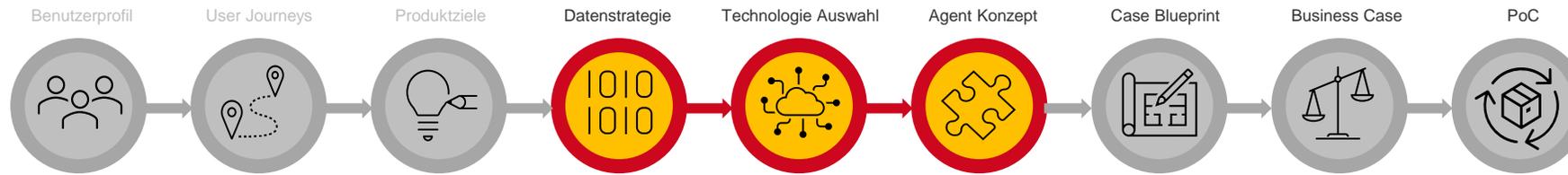


# Wie sieht meine Datenlandschaft aus?

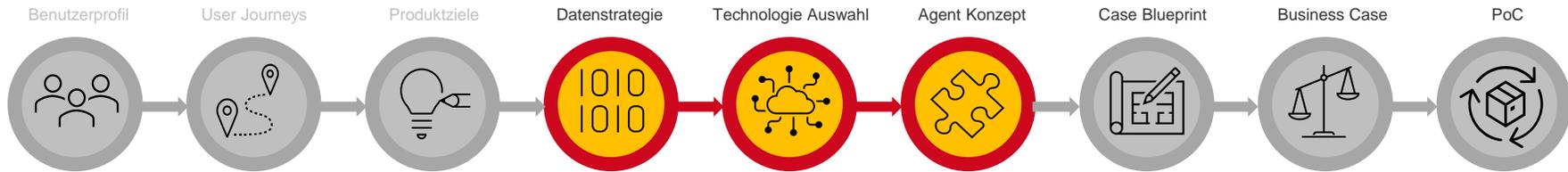


## Datenübersicht / Technologie Auswahl

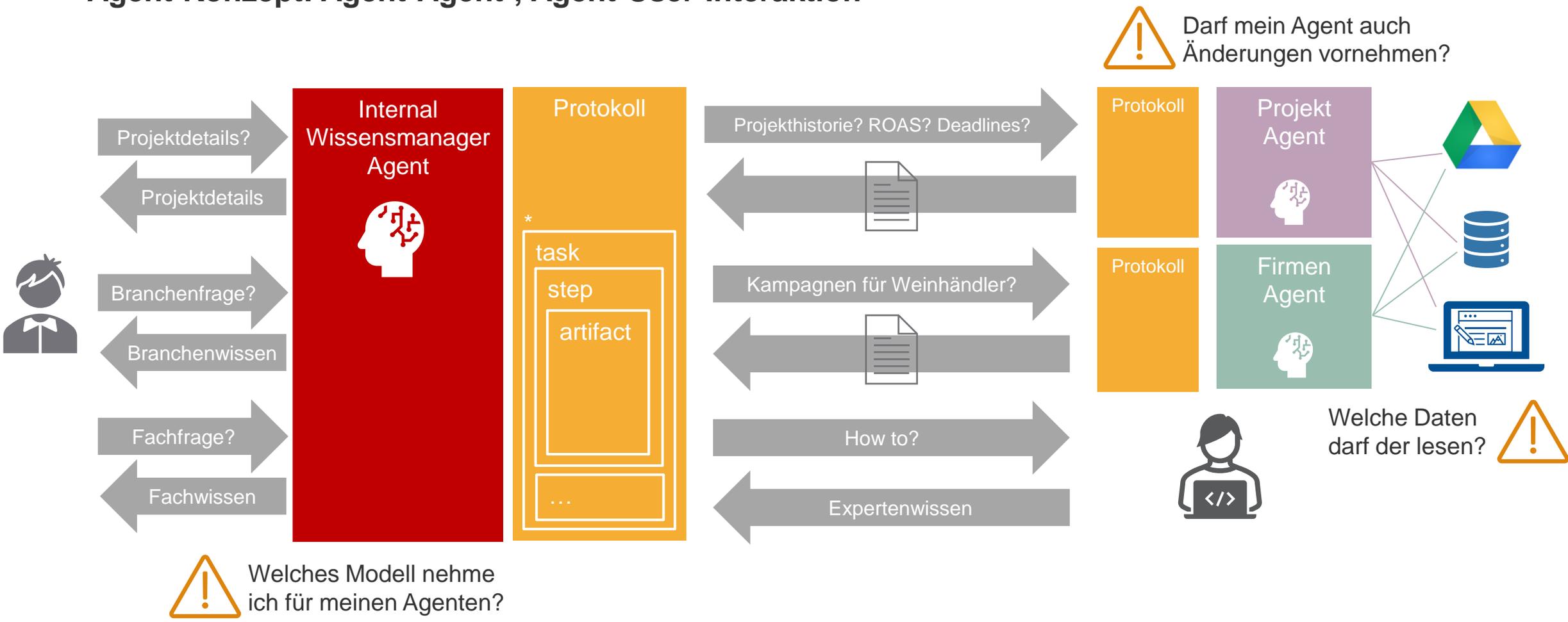




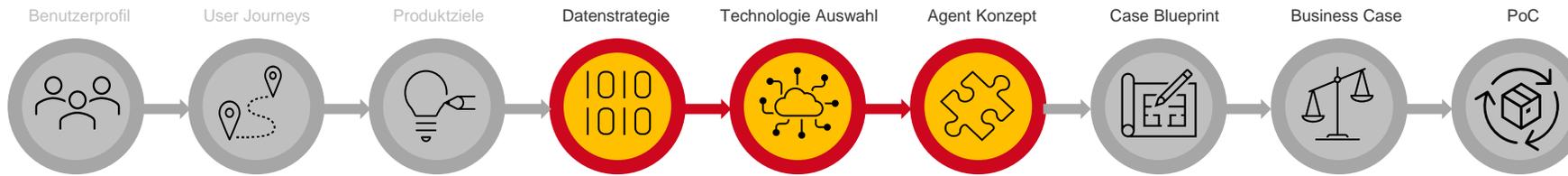
**Welche Agenten brauche ich?**



## Agent Konzept: Agent-Agent-, Agent-User-Interaktion



\* <https://agentprotocol.ai/protocol>



## Szenario: Beispiel-Konversation



Wann wurde das Budget zum ersten Mal erhöht?

November-Dezember 23 wurde das Budget um 20% erhöht. CHF 30'000 → CHF 36'000

Projekt-Agent kennt die Details von Projekten des Produkts (Logbuch / Factsheet).



Was waren die Gründe zur Budgeterhöhung?

Um im Dezember wettbewerbsfähig zu sein, wurde das CPC-Ziel und das ROAS-Ziel um 40 % gegenüber dem Jahresdurchschnitt erhöht.

Projekt-Agent hat Zugang auf Dashboards und kann Informationen aus verschiedenen Quellen zusammenführen.

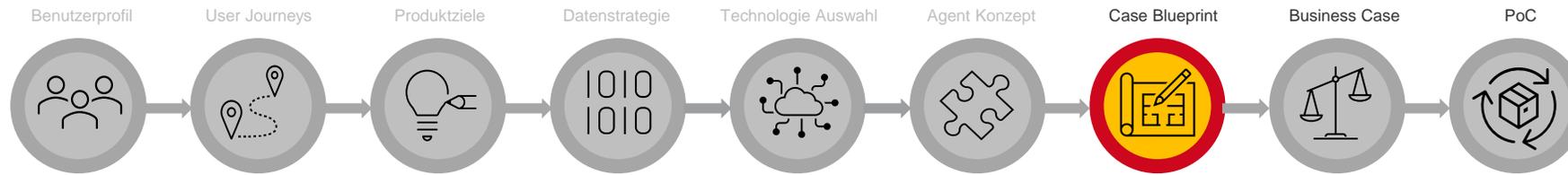


Wie können wir Backlinking für die Gastronomie Branche umsetzen?

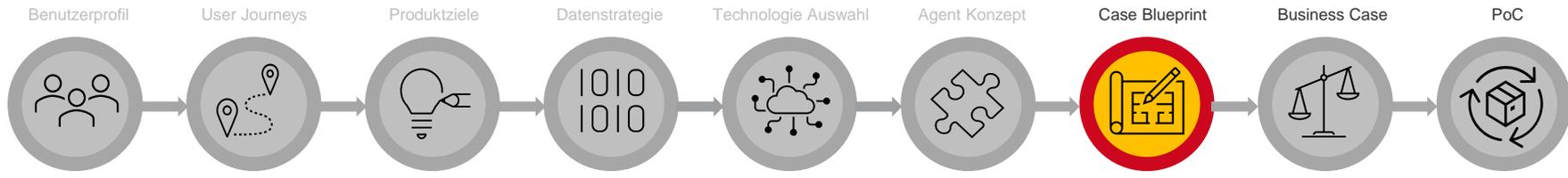


Kann ich als Fachexperte die Frage mit vorhandenen Informationen beantworten?

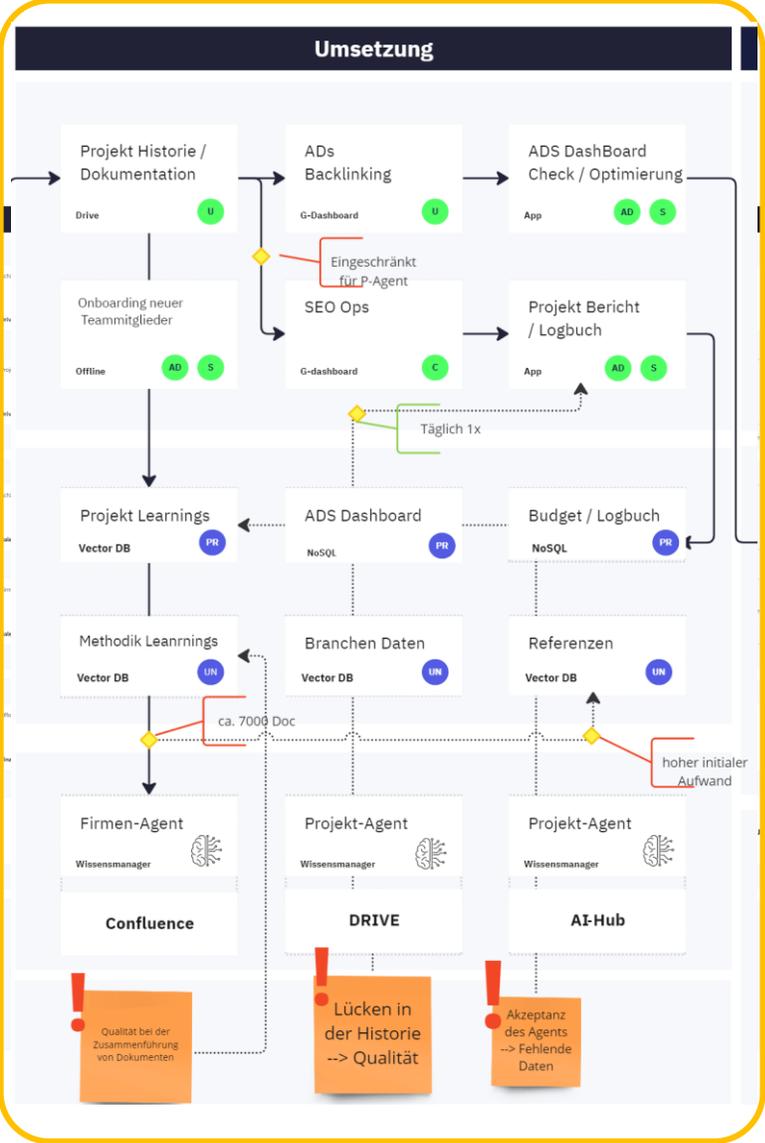
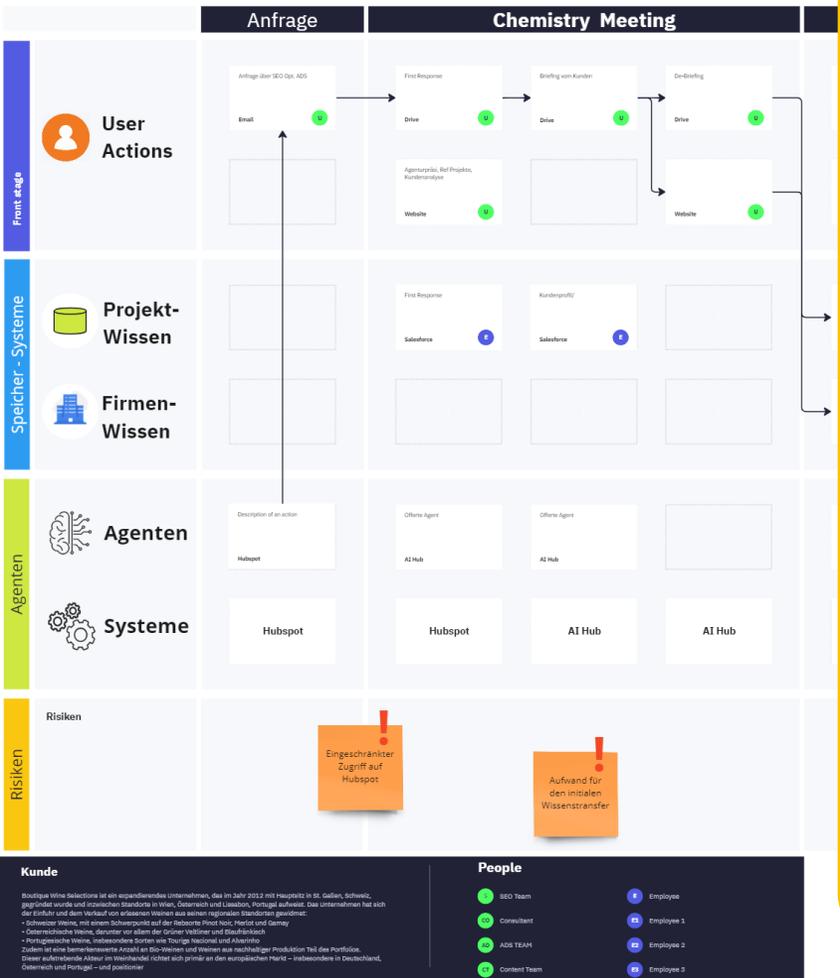
\* Stark vereinfachte Darstellung der Interaktion



**Wie sieht das Soll-Bild aus?**



# Case Blueprint

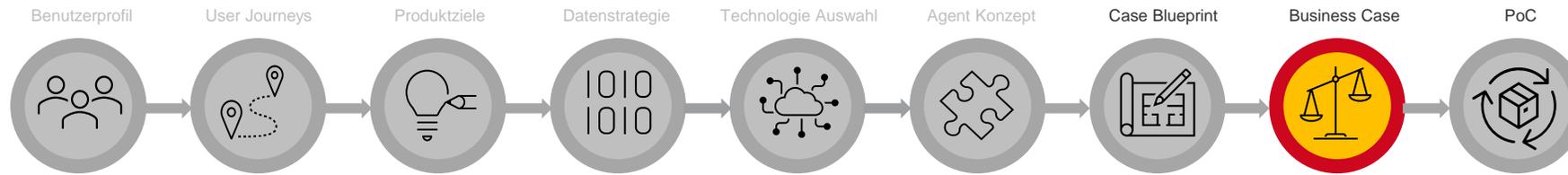


unstrukturierte Learnings / Referenzen für Abgeschlossene Projekte

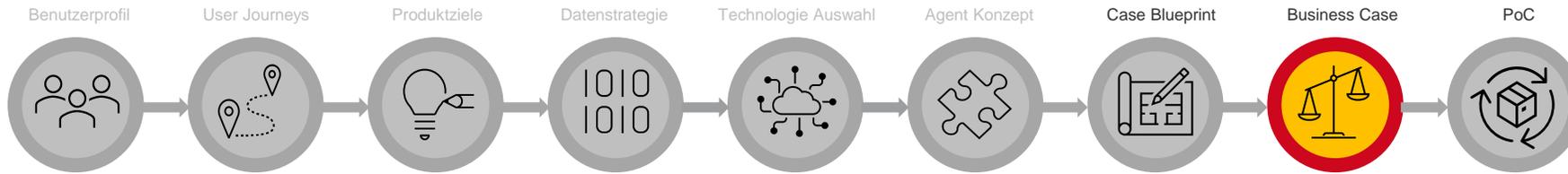
**Kunde**  
 Boutique Wine Selections ist ein expandierendes Unternehmen, das im Jahr 2012 mit Hauptsitz in St. Gallen, Schweiz, gegründet wurde und inzwischen Standorte in Wien, Genéve und London, Portugal aufweist. Das Unternehmen hat sich die Einführung und den Verkauf von erlesenen Weinen aus seinem regionalen Standort gemacht.  
 • Schweizer Wein, mit einem Schwerpunkt auf der Region Pinot Noir, Merlot und Gamay  
 • Österreichische Weine, darunter vor allem der Grüner Veltliner und Blaufränkisch  
 • Portugiesische Weine, insbesondere Sorten wie Trugra Nacional und Alentejo  
 Zudem ist eine bereichsübergreifende Anzahl an Social-Media und weiteren Marketingkanälen Produktion Teil des Portfolios. Dieser aufstrebende Akteur im Weinhandel richtet sich primär an den europäischen Markt – insbesondere in Deutschland, Österreich und Portugal – und positioniert

**People**

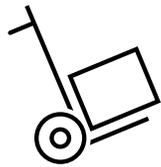
- SEO Team
- Consultant
- ADS TEAM
- Content Team
- Employee 1
- Employee 2
- Employee 3
- Employee 4



**Lohnt sich das Produkt für mich?**



## Business Case: Beispiel-Kostenkalkulation



Einmalige  
Investitionen

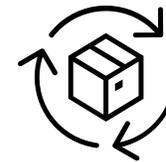
Lizenz-  
gebühren

Tools &  
Platforms

Individuell  
Entwicklung

5-15 Tage  
KI-Engineering

CHF 20 K – 30 K



Jährliche  
Kosten

Infrastruktur

- App-Service
- DB-Service
- Search-Service

Wartung +  
Support

- Produktpflege
- Updates

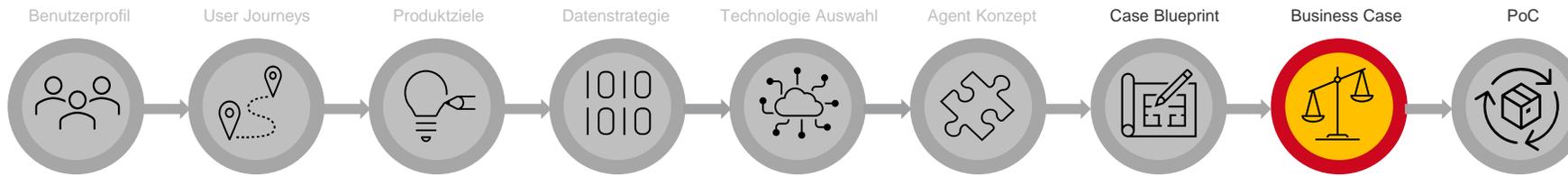
Lizenz-  
gebühren

Tools &  
Platforms

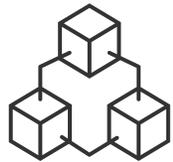
Daten-  
kosten

Input und  
Output Tokens  
für 20 User

CHF 10 K – 15 K



## Business Case: Value\*

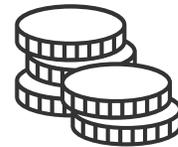


*Funktional*

Zentralisierung vom Wissen

Effiziente Wissensrecherche

KI Unterstützung bei der Dokumentenverwaltung



*Finanziell*

Produktivitätssteigerung  
0.5 Std./ Tag / Mitarbeiter

20 Mitarbeiter →  
2000 Std. / Jahr

Interne Kosten  
CHF 80 /Std →  
CHF 160K / Jahr

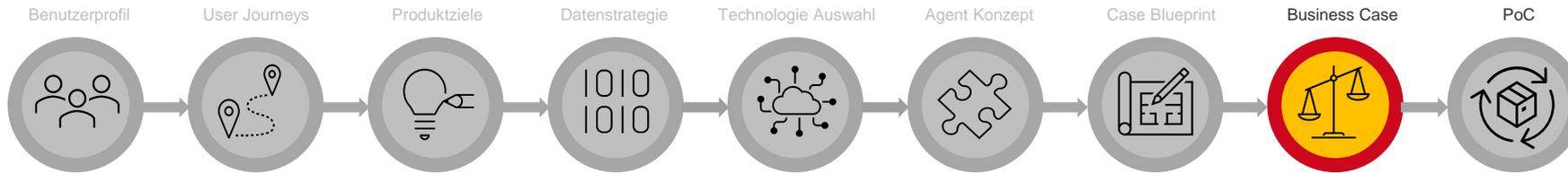


*Sozial  
und emotional*

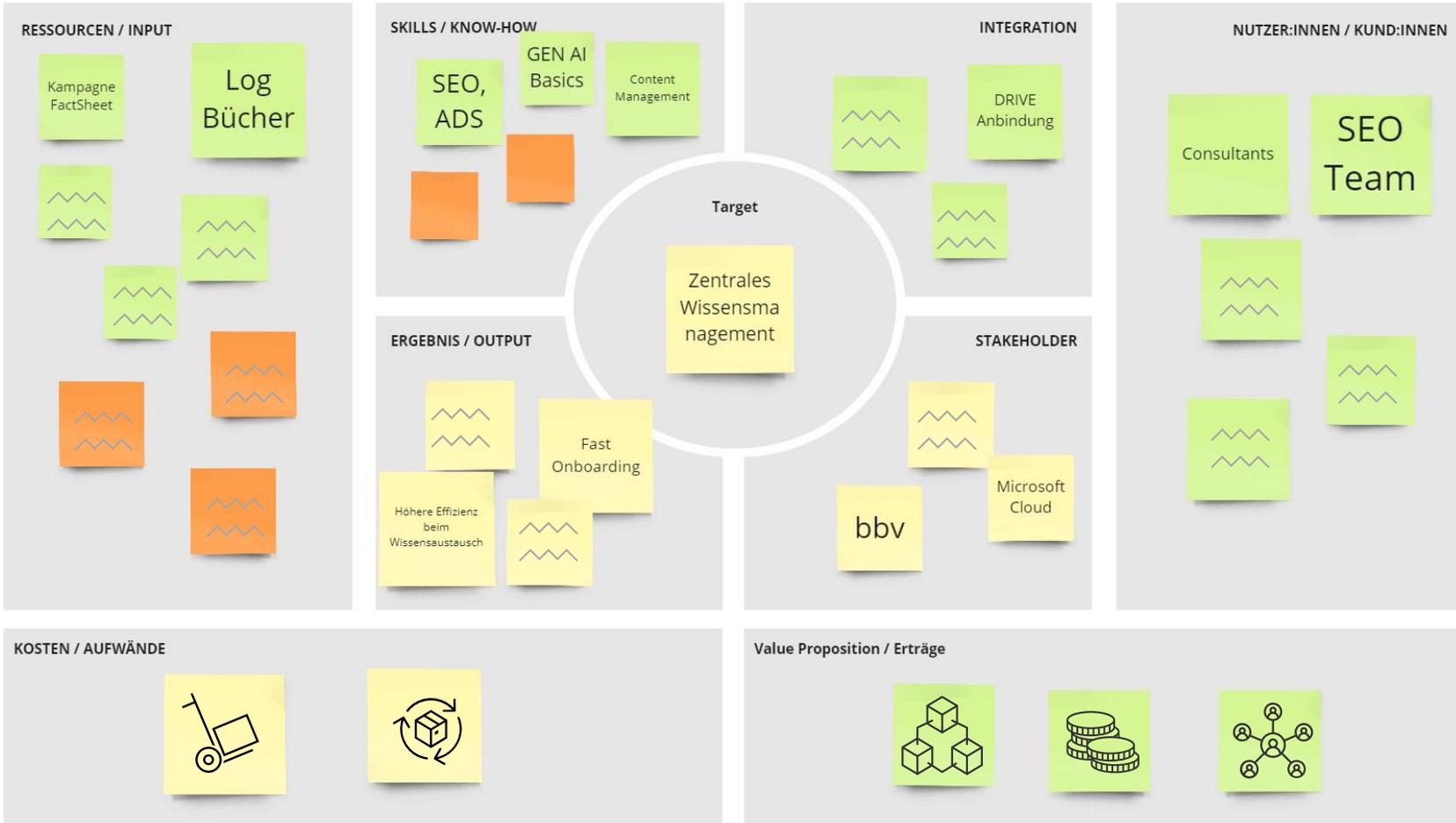
Team Anbindung

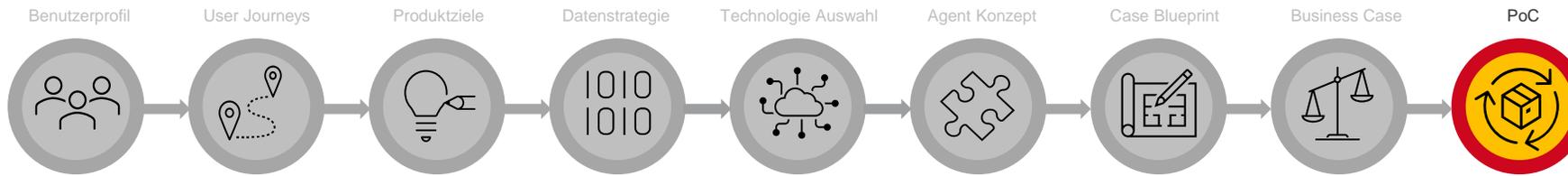
Konzentration auf kreative Arbeiten

Entlastung bei Wissensverwaltung



## Business Case Übersicht





## Proof of Concept

- Validierung der Produktidee mit geringem Aufwand
- Umsetzung mit dem bbv AI-Hub in 1-2 Tagen
- Bereitstellung von Mockdaten anstelle Schnittstellen-Umsetzung

PurpleRain AG Wissensmanagement

