

Aufbau und Inbetriebnahme des Wachstumssystems

Sechs Monate Zusammenarbeit. Aufbau, Umsetzung, Begleitung, Testing und Stabilisierung — mit einem verbindlichen Leistungsumfang nach der Analyse.

LEISTUNGSUMFANG

PHASE 1

Monat 1

Analyse und Zielbild

- Analyse von Umsatz, Neukunden, Wiederkäufen und Warenkorbwert
- Prüfung von Verkehr, Conversion und allen Werbekanälen
- Auswertung der bisherigen Marketing-, PR-, Influencer- und Handelsmaßnahmen
- Quantitatives und qualitatives Zielbild
- Auswahl von maximal drei Wachstumshebeln
- 90-Tage-Umsetzungsplan
- Gemeinsame Steuerungsübersicht

PHASE 2

Monat 1 bis 2

Architektur und Aufbau

- Growth- und Umsetzungsarchitektur
- Kennzahlen und Entscheidungsregeln
- Gemeinsames Backlog mit Prioritäten und „Nicht jetzt“-Parkplatz
- Auswahl der ersten KI- und Automatisierungsfälle
- Aufbau der vereinbarten Abläufe
- Vorlagen, Briefings und wiederverwendbare Prozesse

PHASE 3

Monat 2 bis 4

Umsetzung und Testing

- Umsetzung der priorisierten Wachstumsmaßnahmen
- Unterstützung bei Vertrieb, PR, Influencern und Outreach
- Anwendung der Abläufe auf echte Aufgaben
- Testing mit echten Daten und Ergebnissen
- Monatliche Bewertung: fortführen, ändern oder stoppen
- Anpassung der Systeme an die tatsächliche Nutzung

PHASE 4

Monat 5 bis 6

Stabilisierung und Übergabe

- Stabilisierung der funktionierenden Prozesse
- Dokumentation der relevanten Abläufe
- Optimierung der KI- und Automatisierungsabläufe
- Übergabe der Steuerungs- und Nutzungssysteme
- Definition der nächsten Wachstumsstufe
- Abschluss-Fahrplan für die weitere Entwicklung

TECHNISCHER UMFANG

ANALYSE → ARCHITEKTUR → UMSETZUNG → TESTING → ÜBERGABE → STABILISIERUNG

- Analyse der relevanten Systeme und Prozesse
- Definition der priorisierten Anwendungsfälle
- Aufbau der vereinbarten KI-gestützten Abläufe
- Unterstützungssysteme für Content, PR und Outreach
- Aufgaben- und Steuerungsstruktur
- Test mit echten Aufgaben
- Anpassung und Dokumentation
- Schulung und Übergabe

Der konkrete technische Umfang wird nach der Analyse in einem verbindlichen Dokument festgehalten — mit Verantwortlichen, Ergebnissen und Terminen.

ZUSAMMENARBEIT UND TAKTUNG

Mit Anja

zwei Gespräche im Monat

- Priorisierung und Entscheidungsführung
- Nachhalten der vereinbarten Aktivitäten
- Umsetzungshindernisse auflösen
- Integration neuer Abläufe in den Arbeitsalltag

Mit Ezencia

zwei Gespräche im Monat

- Analyse und Bewertung der Kennzahlen
- Technische und vertriebliche Priorisierung
- Aufbau und Anpassung der Abläufe
- Unterstützung bei Vertrieb, PR, Influencern und Outreach

Anja ist Lead der Zusammenarbeit und zentrale Ansprechpartnerin.

Die interne Abstimmung zwischen Anja und Ezencia richtet sich an den vereinbarten Meilensteinen aus.

WAS WIR VON DIR BRAUCHEN

- Zugänge zu Analytics, Werbekonten, Shop-Backend und Newsletter-System innerhalb von fünf Werktagen. Ohne sie startet Phase 1 nicht.
- Antwort auf Rückfragen innerhalb von drei Werktagen.
- Eine Aufgabe pro Woche, erledigt. Das ist der Teil, den wir dir nicht abnehmen können.

EXTERNE SPEZIALISTEN

In der Analyse kann sich zeigen, dass Spezialisten sinnvoll sind — etwa für Performance Marketing, Conversion, technische Sonderentwicklung, Influencer Marketing, Handelsvertrieb oder laufende Content-Produktion.

- Identifikation, Bewertung und Briefing geeigneter Spezialisten sind Teil unserer Arbeit und im Honorar enthalten.
- Beauftragung und Vergütung der Spezialisten sind nicht im Honorar enthalten.
- Beauftragt wird erst nach klarer Problemdefinition, Prüfung der Wirtschaftlichkeit, abgestimmtem Leistungsumfang und deiner ausdrücklichen Freigabe.
- Für die Vermittlung nehmen wir von empfohlenen Dienstleistern keine Provision.

NICHT ENTHALTEN

Werbebudgets, Software- und Plattformgebühren, Warenproduktion, Honorare externer Spezialisten, laufende Fremdproduktion, vollständiger Shop-Neubau, unbegrenzte technische Individualentwicklung, sonstige Drittanbieterleistungen.

INVESTITION

24.000 € netto, für sechs Monate

12.000 € netto

bei Beauftragung

12.000 € netto

nach Abschluss der ersten 30 Tage

Die zweite Rate wird fällig, sobald Ist-Bild, Zielbild, die drei priorisierten Hebel und der technische Umsetzungsplan vorliegen. Liegen sie nicht vor, wird sie nicht gestellt.

FALLS SECHS MONATE ZUNÄCHST ZU GROSS SIND

14.400 € netto, für drei Monate

Der dreimonatige Pilot ist nicht die halbe Zusammenarbeit. In der kürzeren Zeit lassen sich weniger Daten sammeln, weniger Prozesse stabilisieren und weniger Veränderungen verankern. Der Monatspreis liegt deshalb höher: der Anlaufaufwand fällt in beiden Fällen gleich an. Sechs Monate bleiben die Empfehlung.

DER NÄCHSTE SCHRITT

- 1 Du gibst frei**
per E-Mail genügt
- 2 Zugänge einrichten**
Analytics, Werbekonten, Shop, Newsletter
- 3 Auftakt**
innerhalb von fünf Werktagen nach der Freigabe

Dieses Angebot gilt bis zum 31.10.2026.

Dieses Angebot ist ein Entwurf und wird erst mit beidseitiger Bestätigung verbindlich.