OUTSELL PLAYBOOK

OUTSELL JOURNAL - BESCHLUSSBESCHREIBUNG

Google Momentum: kommerzielles Evidenzdossier für KI-Startups

FRAGE

Wie macht ein indisches KI-Startup aus Accelerator-Unterstützung und guten Produktmetriken enterprise-taugliche kommerzielle Evidenz?

LEITFAHRZEUGE

Programm, Technologiewahl oder starke Metrik öffnen ein Gespräch; Enterprise-Käufer brauchen nachvollziehbare Evidenz für Use Case, Ökonomie, Kontrollen und Betriebsgrenze.

HIER FREIST

Einen Enterprise-Use-Case und eine Entscheidung wählen.

DEINE LAGE

Account oder Kohorte

Entscheidung zu treffen

Ausgangszustand und Ausschlüsse

Evidenzquellen, Daten und Grenzen

Unbekannt zur Validierung

ARBEITEN DURCH DEN LEITFAHRT

1. Einen Enterprise-Use-Case und eine Entscheidung wählen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

2. Jede Kennzahl in einen datierten Claim Record verwandeln

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

3. Das Produkt in einer Betriebsgrenze testen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

4. Evidenz Sponsor-, Nutzer-, Technik- und Risikorollen zuordnen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

5. Begrenzten Piloten durchführen und Dossier pflegen

Nachweis oder Eingabe

Output oder Entscheidung

Eigentümer und Überprüfungsstelle

VERGLEICH DER OPTIONEN

Programm- oder Ökosystem-Credential

Hilfreich wenn: Käufer braucht Unternehmenskontext

Einschränkung: Teilnahme validiert das Produkt nicht

Vorgeschlagene Aktion: Exaktes Programm und Nutzen ohne Ergebnisclaim nennen

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Berichtete Metrik

Hilfreich wenn: Ein beobachtetes Ergebnis ist relevant

Einschränkung: Population und Methode übertragen sich nicht automatisch

Vorgeschlagene Aktion: Quelle, Baseline, Fenster und Ausschlüsse zeigen

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Kontrollierte Produktevaluation

Hilfreich wenn: Käufer braucht vergleichbare Aufgabenleistung

Einschränkung: Testumgebung kann Produktion abweichen

Vorgeschlagene Aktion: Repräsentative Holdouts und Fehlerfälle nutzen

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

Bezahlter Enterprise-Pilot

Hilfreich wenn: Operativer und kommerzieller Fit braucht Evidenz

Einschränkung: Scope kann kundenspezifisch werden

Vorgeschlagene Aktion: Akzeptanz, Unit Economics und Stopregeln fixieren

Warum das zu unserer Situation passt

Vor dem Handeln erforderliche Beweise

ZUSAMMENFASSUNG ZU EINEM ABGEBOTENEN NÄCHSTEN SCHRITT

Ausgewählte Maßnahme

Verantwortlicher Eigentümer

Erforderliche Genehmigung

Erfolgsmessung und -definition

Datum der Überprüfung

Kriterien fortsetzen, überarbeiten oder stoppen

Leitfaden: https://outselll.com/de/blogs/google-momentum-ai-startup-commercial-proof-dossier/

Veröffentlicher und Evidenzpolitik: https://outselll.com/de/editorial-policy/