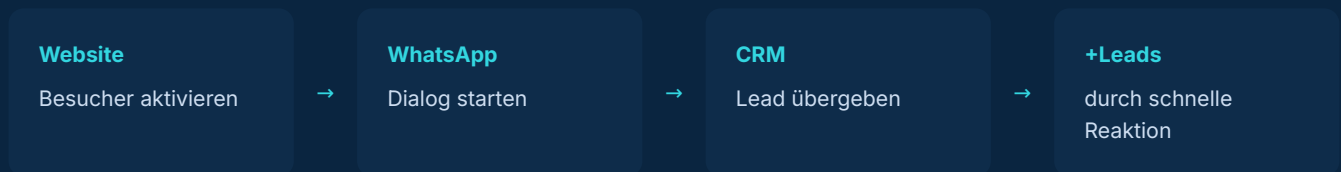


UMSETZUNGSGUIDE FÜR ENTSCHEIDER · AUSGABE 2026 – ÜBERARBEITET & AKTUALISIERT

KI-Chatbots Website & *WhatsApp* Business

Praxisleitfaden für Leadgenerierung, Prozessautomatisierung, Kosten-Nutzen-Rechnung und Umsetzung im Mittelstand – mit aktuellem Tool-Stack, agentischer KI und Umsetzung über Claude und ChatGPT.

Workshop-Leitung: Christian Niebisch · Aus der Praxis für die Praxis



STRATEGIE · UMSETZUNG · AUTOMATISIERUNG · WACHSTUM

Christian *Niebisch*

Dozent, Workshop-Leiter und Praxispartner für Marketing, Vertrieb, KI, Business Development und digitale Transformation. Dieses Seminar wurde aus der Praxis für die Praxis entwickelt – mit echtem Markt-, Vertriebs- und Umsetzungshintergrund statt reiner Theorie.

Ihr Workshopleiter

Christian Niebisch bringt über 20 Jahre Erfahrung in Marketing, Vertrieb und Unternehmensentwicklung mit. Er verbindet strategisches Denken mit operativer Umsetzung und legt den Fokus auf messbare Ergebnisse, praxistaugliche Prozesse und konkrete Anwendungen von KI im Unternehmensalltag.

Kompetenzfelder

Marketingführung & Markenaufbau

Vertriebssteuerung & CSO-Erfahrung

Business Development & Wachstum

KI & Automatisierung

Digitale Transformation

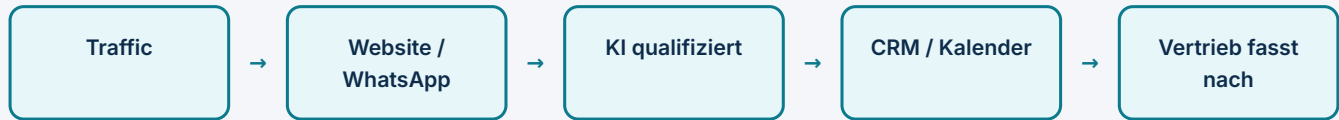
Teamaufbau & Führung

Strategie & operative Exzellenz

Praxis für die Praxis: Das Seminar ist für Unternehmen konzipiert, die nicht nur verstehen wollen, was Chatbots und WhatsApp-KI-Bots sind, sondern vor allem, wie sie sinnvoll eingesetzt, wirtschaftlich bewertet und in echte Marketing-, Vertriebs- und Serviceprozesse integriert werden.

Warum dieser *Guide*

Chatbots sind keine Spielerei. Richtig eingesetzt verbinden sie Marketing, Vertrieb, Service und Automatisierung zu einem messbaren Lead- und Prozesssystem. Ein Chatbot wird erst dann wirtschaftlich, wenn er ein klares Geschäftsziel verfolgt.



Was der Bot leistet

- Besucher oder Anfragende aktiv ansprechen
- Standardfragen sofort beantworten – auf Basis Ihrer echten Inhalte (RAG)
- Bedarf strukturiert erfassen
- Leads vorqualifizieren und priorisieren
- Termine vorbereiten oder direkt buchen (agentisch)
- Zusammenfassung an Vertrieb oder Service übergeben

Was der Bot nicht leistet

- Er ersetzt keine klare Positionierung
- Er erzeugt keine Nachfrage ohne Trafficquelle
- Er repariert keinen schlechten Folgeprozess
- Er sollte kritische Einzelfälle an Menschen übergeben

KERNLOGIK

Aufmerksamkeit erzeugen → Dialog starten → Bedarf qualifizieren → Daten übergeben → Ergebnis messen.

Was sich seit der letzten AI *geändert hat*

Vier Entwicklungen verändern die Wirtschaftlichkeit und die Umsetzung von Chatbot-Projekten grundlegend – sie sind in diesem Guide durchgängig berücksichtigt.

01

Agentische KI ist Standard

Moderne Bots beantworten nicht nur Fragen, sondern führen Aufgaben aus: Termin im Kalender buchen, CRM-Eintrag anlegen, Follow-up-Mail vorbereiten. Werkzeuge wie das Model Context Protocol (MCP) verbinden KI-Modelle standardisiert mit Ihren Systemen.

02

KI-Kosten im Cent-Bereich

Effiziente Modelle wie Claude Haiku 4.5 (1 \$/5 \$ je Mio. Tokens) oder GPT-5 Nano (0,05 \$/0,40 \$) machen den KI-Anteil eines Chats zur Nebensache. Prompt Caching spart bis zu 90 % der Input-Kosten – die Modellrechnung verschiebt sich klar zugunsten des Bots.

03

WhatsApp: neue Preislogik & Meta AI

Meta rechnet pro Konversation ab (Marketing/Utility/Service), das 24-Stunden-Servicefenster nach Kundenanfrage ist kostenfrei, dazu 1.000 freie Service-Konversationen pro Monat. Seit Juni 2026 ist zudem Metas eigener AI-Agent für WhatsApp Business global verfügbar.

04

EU AI Act: Transparenzpflicht

Ab dem 02.08.2026 gelten die Transparenzpflichten des EU AI Act verbindlich: Nutzer müssen klar erkennen können, dass sie mit einer KI kommunizieren. Wer das heute sauber umsetzt (Kennzeichnung, Handover, Protokolle), ist rechtlich auf der sicheren Seite.

Vom Kontaktpunkt zum *qualifizierten Lead*

Das Ziel ist kein isolierter Bot, sondern ein durchgängiger Prozess von der ersten Aufmerksamkeit bis zur persönlichen Nachbearbeitung.

01

Aufmerksamkeit

Website, LinkedIn, Meta Ads, Google Ads, QR-Codes oder bestehende Kontakte führen in den Dialog.

02

Dialog

Der Bot klärt Anliegen, Kontext, Dringlichkeit, Volumen und nächsten Schritt – und kann Termine direkt vorschlagen.

03

Übergabe

Alle relevanten Informationen landen als strukturierte Zusammenfassung in E-Mail, CRM, Kalender oder Ticketsystem – agentische Bots erledigen die Einträge selbst.

Das ideale Ergebnis

Ein Interessent erhält sofort eine erste Orientierung. Das Unternehmen bekommt keine unvollständige Formularanfrage, sondern einen vorbereiteten Datensatz mit Anliegen, Bedarf, Kontaktdaten und Priorität.

Positionierung: Nicht „Chatten Sie mit unserem Bot“ verkaufen, sondern: „Prüfen Sie in 2 Minuten, wo KI in Ihrem Unternehmen konkret Zeit spart oder Leads gewinnt.“

Umsetzung auf der Website

Der Website-Chatbot ist der einfachste Einstieg, wenn bereits Besucher auf der Website vorhanden sind. Stand 2026 gilt: Der Bot antwortet nicht aus starren FAQ-Flows, sondern aus einer Wissensbasis (RAG) – gefüttert mit Website, Broschüren und Preislisten.

Typische Aufgaben

- Besucher begrüßen und Einstieg erleichtern
- Leistungen erklären – aus echten Dokumenten
- Einwände aufnehmen
- Bedarf abfragen
- Kontakt- oder Terminwunsch erfassen, Termin direkt buchen
- Anfrage an CRM oder E-Mail übergeben

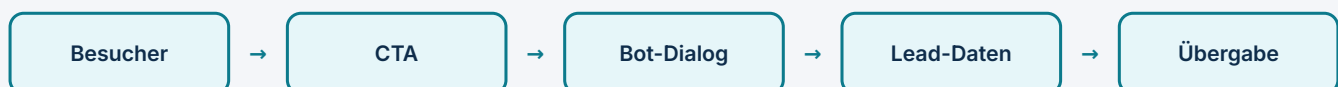
Empfohlener CTA

„In 2 Minuten prüfen: Lohnt sich ein KI-Bot für Ihr Unternehmen?“

Der CTA muss ein Ergebnis versprechen. Niemand startet einen Bot, nur weil er ein Bot ist.

Schnellster Weg 2026

Tools wie Chatbase: Website-URL und PDFs hochladen – der Bot ist in unter einer Stunde trainiert und eingebettet.



UMSETZUNGSHINWEIS

Der Bot sollte auf Leistungsseiten, Kontaktseite, Blogartikeln und Kampagnen-Landingpages kontextbezogen starten. Ein allgemeiner Bot auf jeder Seite ist meist weniger wirksam.

WhatsApp-KI-Bot als *Berat* *Leadkanal*

WhatsApp ist niedrighschwellig, schnell und im Alltag der Nutzer verankert. Für professionelle Nutzung braucht es die WhatsApp Business Plattform (Cloud API) – direkt oder über einen Anbieter (BSP).

Geeignet für

- Lead-Checks und Erstberatung
- Rückruf- und Terminwunsch
- Kundenservice-Vorqualifizierung
- Messe- und QR-Code-Kampagnen
- Follow-up-Prozesse nach Opt-in

Technische Bausteine 2026

- WhatsApp Cloud API oder BSP (z. B. Twilio, 360dialog, WATI)
- Automatisierung: n8n, Make oder Zapier
- KI-Modell mit Systemprompt (Claude / GPT) + Wissensbasis
- CRM, Kalender, E-Mail oder Ticketsystem
- Human Handover für komplexe Fälle

Kostenlogik (Meta, Stand 2026)

Abrechnung pro Konversation statt pro Nachricht: Marketing-, Utility- und Service-Konversationen haben eigene Sätze. Das 24-Stunden-Servicefenster nach einer Kundenanfrage ist kostenfrei, dazu kommen 1.000 freie Service-Konversationen pro Monat – kundeninitiierte Beratungsdialoge sind damit für viele Mittelständler praktisch kostenlos.

WHATSAPP-EINSTIEG – BEISPIEL

Bot: Hallo, schön, dass Sie sich melden. Geht es eher um Marketing, Vertrieb, Kundenservice oder interne Prozesse?

Kunde: Vertrieb und Leadgenerierung.

Bot: Verstanden. Wie viele neue Anfragen entstehen ungefähr pro Monat?

Woher kommen die *Intere*.

Der Bot konvertiert Aufmerksamkeit. Die Nachfrage entsteht über Kanäle, Kampagnen, Inhalte und klare Einstiege.

Meta Ads / Click-to-WhatsApp

Kampagnen mit direktem Einstieg in den Dialog.
Gut für schnelle Tests und klare Zielgruppen – die Anzeige öffnet direkt den Chat.

LinkedIn

Content, Direktansprache und Diagnose-Angebote.
Stark für B2B, wenn die Ansprache fachlich und nicht plump ist.

Website & SEO / AI-Search

Bestehenden Traffic besser konvertieren: CTA, Landingpage, Blogartikel und Kontaktseite führen in den Bot. Neu: Inhalte so aufbereiten, dass auch KI-Suchen (ChatGPT, Perplexity) Sie empfehlen.

Weitere Quellen

Google Ads · Newsletter · Webinare · Messen · QR-Codes · Visitenkarten · Bestandskunden · Empfehlungen · Partner

Wichtig: Der Lead-Magnet ist nicht der Bot, sondern der Nutzen: KI-Potenzialcheck, Leadprozess-Check, Automatisierungs-Check oder Service-Check.

Bot-Flow und *Qualifizierung*

Ein guter Bot verfolgt ein Ziel. Er soll nicht alles beantworten, sondern den nächsten sinnvollen Schritt vorbereiten.

Basisstruktur

- 1 Begrüßung und Themenwahl
- 2 Anliegen verstehen
- 3 Bedarf und Volumen erfassen
- 4 Systeme und Reifegrad abfragen
- 5 Erste Einschätzung geben
- 6 Kontaktdaten aufnehmen
- 7 Zusammenfassung und Übergabe

6 Kernfragen

- Worum geht es: Marketing, Vertrieb, Service oder Prozesse?
- Wie viele Anfragen entstehen pro Monat?
- Wo geht aktuell am meisten Zeit verloren?
- Welche Systeme gibt es bereits?
- Soll der Bot informieren, qualifizieren oder Termine vorbereiten?
- Wie schnell soll eine Lösung stehen?

Conversion-Regel: Der Bot muss kurz, menschlich und klar bleiben. Gerade in WhatsApp sind lange Antworten ein Conversion-Killer.

PRAXIS-TIPP 2026

Lassen Sie Claude oder ChatGPT den kompletten Dialogflow entwerfen und als Testpartner durchspielen: „Simuliere einen skeptischen Interessenten und teste meinen Bot-Flow auf Schwachstellen.“

Rolle, Tonalität und *Grenz*festlegen

Die Qualität eines KI-Bots hängt stark davon ab, wie klar Rolle, Ziel, Tonalität und Eskalationsregeln definiert sind. Entwickeln und testen Sie den Systemprompt direkt in Claude oder ChatGPT, bevor er in den Bot wandert.

BEISPIEL-SYSTEMPROMPT (AKTUALISIERT)

Du bist der digitale Assistent von Mr. Petz AI. Du hilfst Unternehmen, erste Fragen zu KI-Automatisierung, Chatbots, WhatsApp-Bots, Leadgenerierung und Prozessoptimierung zu klären. Antworte kurz, freundlich und konkret – maximal 3 Sätze pro Antwort. Nutze ausschließlich die hinterlegte Wissensbasis; wenn du etwas nicht weißt, sage es ehrlich. Dein Ziel: Anliegen verstehen, Bedarf grob einordnen, bei Interesse Kontaktdaten für eine persönliche Rückmeldung erfassen oder direkt einen Termin vorschlagen. Weise zu Beginn darauf hin, dass du ein KI-Assistent bist. Bei unklaren, rechtlich kritischen oder sehr individuellen Themen übergib an einen Menschen.

Rolle

Lead-Qualifizierer, Service-Assistent oder Terminvorbereiter. Eine Rolle pro Bot.

Ton

Freundlich, direkt, kompetent – ohne KI-Floskeln und ohne übertriebene Versprechen.

Grenzen

Keine verbindliche Rechts-, Steuer- oder Vertragsberatung. Unsichere Fälle eskalieren.

Neu: KI-Kennzeichnung

Der Hinweis „Sie chatten mit einem KI-Assistenten“ gehört in die erste Nachricht – ab 08/2026 Pflicht (EU AI Act).

Claude & ChatGPT als *Umsetzungspartner*

Sie brauchen keine Agentur für jeden Schritt: Claude und ChatGPT unterstützen heute jede Projektphase – von der Konzeption bis zum lauffähigen Prototyp. Das senkt Kosten und verkürzt die Umsetzung von Wochen auf Tage.

Claude (Anthropic)

- **Projects:** Wissensbasis, Tonalität und Bot-Dokumente dauerhaft hinterlegen
- **Artifacts:** Bot-Widgets und Landingpages live als Vorschau bauen
- **MCP-Connectoren:** CRM, Kalender & Tools standardisiert anbinden
- **Agent SDK / Claude Code:** produktive Bots und Automatisierungen entwickeln
- **Stärken:** lange Dokumente, präzise Systemprompts, agentische Workflows

ChatGPT (OpenAI)

- **Custom GPTs:** Bot-Verhalten ohne Code testen und intern teilen
- **Canvas:** Dialogflows und Texte iterativ verfeinern
- **API (Responses/Assistants):** produktive Integration ins Backend
- **Websuche:** aktuelle Markt- und Wettbewerbsdaten einbeziehen
- **Stärken:** schnelle Varianten, Brainstorming, günstige Mini-Modelle

So nutzen Sie beide im Projekt

- 1 **Konzeption:** Use Case, Zielgruppe und KPI-Modell mit dem KI-Chat strukturieren.
- 2 **Dialogdesign:** Bot-Flow entwerfen, simulieren und auf Schwachstellen testen lassen.
- 3 **Wissensbasis:** Website, Broschüren und FAQs zu sauberen Bot-Antworten verdichten.
- 4 **Prototyp:** Systemprompt + Testdialoge direkt im Chat validieren, dann ins Tool übertragen.

Modellwahl im Betrieb: Für den Live-Bot reichen effiziente Modelle: Claude Haiku 4.5 (ca. 1 \$/5 \$ je Mio. Tokens) oder GPT-5 Nano (0,05 \$/0,40 \$). Ein typischer Beratungsdialo- g kostet damit deutlich unter einem Cent.

Werkzeuge für *Wirtschaft* *Tempo*

Bewährte Bausteine, sortiert nach Aufgabe. Auswahlkriterium: schnell produktiv, fair bepreist, im Mittelstand erprobt.

Aufgabe	Tools	Stärke
Bot in Minuten	Chatbase · Botpress	Tempo
WhatsApp-Anbindung (BSP)	Twilio · 360dialog · WATI · ManyChat	Reichweite
Automatisierung / Übergabe	n8n (Open Source) · Make · Zapier	Kosten
KI-Modelle	Claude Haiku/Sonnet · GPT-5 Nano/Mini	Qualität/Preis
Termine	Cal.com (Open Source) · Calendly	Conversion
CRM / Daten	HubSpot (Free-Start) · Pipedrive · Airtable	Nachfassen
Meta-Bordmittel	Meta AI Agent für WhatsApp Business (seit 06/2026)	Einstieg

Schnellster Weg (Tage)

Chatbase + eigene Website-Inhalte + Cal.com-Link + E-Mail-Übergabe. Ideal als MVP mit minimalem Risiko – Gesamtkosten oft unter 100 €/Monat.

Wirtschaftlichster Weg (Skalierung)

n8n + WhatsApp Cloud API + Claude Haiku + CRM. Open-Source-Kern, volle Kontrolle, Kosten wachsen nur mit dem Volumen – auf 12 Monate meist 30–50 % günstiger als Plattform-Abos.

HINWEIS

Tool-Empfehlungen Stand Juni 2026, ohne Anbieterbindung. Die Auswahl im Projekt erfolgt anhand Ihrer Systeme, Datenschutzanforderungen und Ihres Volumens.

Vom Chat zur *verwertbare Information*

Ein Bot ist nur dann nützlich, wenn die Informationen sauber weiterverarbeitet werden können.

Datenpunkt	Zweck	Hinweis
Name	persönliche Ansprache	möglichst früh, aber nicht als erste Hürde
Unternehmen	Einordnung des Kontextes	optional bei kleinen B2C-Fällen
E-Mail / Telefon	Rückmeldung	klarer Opt-in-Hinweis
Thema	Routing	Marketing, Vertrieb, Service, Prozesse
Dringlichkeit	Priorisierung	sofort, in 30 Tagen, später
Zusammenfassung	Nachbearbeitung	automatisch vom Bot erzeugen lassen

Einfache Übergabe

E-Mail, Google Sheet oder Airtable. Ideal für MVPs und Tests – in n8n oder Make in Minuten eingerichtet.

Professionelle Übergabe

CRM, Kalender, Ticketsystem und Reporting. Geeignet für produktiven Betrieb – agentische Bots legen Einträge direkt selbst an (z. B. via MCP).

Opt-in, Transparenz und *H*andover

Chatbots verarbeiten Kommunikations- und Kontaktdaten. Nutzer müssen transparent informiert werden – die DSGVO gilt weiter, und der EU AI Act macht die KI-Kennzeichnung ab dem 02.08.2026 zur Pflicht.

Minimum für den MVP

- Hinweis, dass ein KI-Assistent antwortet (AI-Act-Pflicht)
- Datenschutzhinweis verlinken
- klare Einwilligung für Kontaktaufnahme
- keine unnötigen Daten abfragen
- Möglichkeit zur menschlichen Rückfrage

Operative Regeln

- Keine sensiblen Daten erzwingen
- Geschäftskritische Fälle eskalieren
- Protokolle nur so lange speichern wie nötig
- Zugriffe intern beschränken
- Antworten regelmäßig prüfen (Halluzinations-Check)

EU AI Act – was Entscheider wissen müssen

Kundenservice- und Lead-Bots gelten als KI mit begrenztem Risiko: Es genügt, die KI-Nutzung klar offenzulegen und KI-generierte Inhalte erkennbar zu machen. Hochrisiko-Pflichten greifen hier in der Regel nicht – wer Kennzeichnung, Handover und Protokollierung sauber dokumentiert, ist vorbereitet.

Hinweis: Dieser Guide ersetzt keine Rechtsberatung. Datenschutz, Einwilligungstexte und WhatsApp-Kommunikation sollten vor Livegang individuell geprüft werden.

Initialkosten und *laufende*

Die Kosten hängen von Kanal, Integrationen, Automatisierungsgrad und Volumen ab. Wichtig ist eine saubere Trennung von Setup und Betrieb. Gegenüber 2024/25 sind vor allem die KI-Kosten drastisch gesunken.

Kostenblock	MVP	Business-Lösung	Enterprise
Initiale Konzeption	1.000–3.500 €	4.000–10.000 €	10.000–25.000 €+
Laufender Betrieb (Tools)	50–250 €/Monat	200–700 €/Monat	700–2.000 €/+/Monat
WhatsApp (Meta)	oft 0 € (Servicefenster + Freikontingent)	volumenabhängig, pro Konversation	volumenabhängig
KI-Nutzung	3–15 €/Monat	15–80 €/Monat	80–300 €/+/Monat
Optimierung	nach Bedarf	monatlich	kontinuierlich

WARUM GÜNSTIGER ALS FRÜHER?

Effiziente Modelle (Haiku, GPT-Nano), Prompt Caching (–90 % Input-Kosten), Open-Source-Automatisierung (n8n) und Metas Freikontingente senken den Betrieb deutlich. Der Engpass ist nicht mehr die Technik, sondern Konzept und Folgeprozess.

Empfehlung: Für den Start nicht zu groß denken. Erst einen klaren Use Case als MVP bauen, dann anhand echter Gespräche optimieren.

Wie rechnet sich *ein Bot*?

Der Nutzen entsteht durch mehr qualifizierte Kontakte, schnellere Reaktion, bessere Datenqualität und weniger manuelle Routinearbeit.

Umsatzhebel

- mehr gestartete Dialoge
- höherer Anteil qualifizierter Leads
- weniger verlorene Anfragen
- schnellere Reaktion als der Wettbewerb
- bessere Nachfassgrundlage für den Vertrieb

Effizienzhebel

- weniger Standardfragen
- weniger manuelle Vorqualifizierung
- automatische Zusammenfassungen & CRM-Einträge
- klare Priorisierung
- bessere Übergabe an Teams

Wichtige KPIs

Kosten pro Chatstart

Kosten pro qualifiziertem Lead

Terminquote

Antwortzeit

Abbruchquote

Abschlussquote

Zeitersparnis

Umsatz pro Lead

Beispiele: Leads & *Zeitersparnis*

Zwei einfache Modellrechnungen zeigen, warum bereits kleine Verbesserungen wirtschaftlich relevant sind. Annahmen: 1.000 Website-Besucher/Monat, bisher 1,5 % Kontaktquote (15 Anfragen), 20 % Abschlussquote.

Szenario	Anfragen	Kunden (20 %)	Umsatz bei 3.000 € Auftragswert
Bisher	15	3	9.000 €
Mit Bot / WhatsApp-Check	30	6	18.000 €
Differenz	+15	+3	+9.000 €

Zeitersparnis im Service

200 Anfragen/Monat × 5 Min. = 16,7 Std. manueller Aufwand. Automatisierbarer Anteil 50 % = 8,35 Std. × 45 € interner Stundensatz = **rund 376 €/Monat** – zusätzlich zur schnelleren Reaktion und besseren Lead-Nachbearbeitung.

INTERPRETATION

Kostet der Bot 150–300 € pro Monat im Betrieb, übersteigt schon ein einziger zusätzlicher Auftrag die laufenden Kosten deutlich. Die Werte sind Beispielannahmen, keine Garantie.

Drei *Umsetzungsvarianten*

Die passende Architektur hängt davon ab, ob erst getestet oder direkt produktiv skaliert werden soll.

Variante	Geeignet für	Bausteine	Vorteil	Grenze
No-Code / Low-Code	MVP und schnelle Tests	Chatbase/Botpress, WhatsApp-Anbieter, n8n/Make, KI, Sheet/CRM	schnell und günstig	weniger individuell
API-Lösung	produktiver Betrieb	Cloud API, Backend, Claude/GPT-API, CRM, Monitoring	stabil und skalierbar	höherer Setup-Aufwand
Agentisch / Enterprise	mehrere Teams / Kanäle	RAG-Wissensbasis, MCP-Integrationen, Rechte, Tickets, Analytics	tief integrierbar, führt Aufgaben aus	Projektkomplexität

Startpunkt: Ein guter MVP braucht keinen perfekten Tech-Stack. Er braucht einen klaren Use Case, echten Traffic und messbare KPIs.

90-Tage-Plan zur *Umsetzung*

Ein Chatbot-Projekt sollte in kurzen Phasen umgesetzt werden: erst klären, dann bauen, dann messen und optimieren. Mit KI-Unterstützung (Claude/ChatGPT) verkürzen sich Konzept- und Bauphase erheblich.

Tag 1–15

Analyse

Use Case, Zielgruppe, Trafficquelle, Datenschutz, Ziel-KPIs und vorhandene Systeme klären. KI-Potenzialcheck als Startpunkt.

Tag 16–35

Konzept

Bot-Rolle, Dialogflow, CTA, Lead-Magnet, Systemprompt, Datenmodell und Übergabe definieren – mit Claude/ChatGPT entworfen und simuliert.

Tag 36–60

MVP

Bot bauen (z. B. Chatbase oder n8n-Stack), Website oder WhatsApp anbinden, Tests durchführen und Mitarbeiter vorbereiten.

Tag 61–90

Optimierung

Echte Gespräche auswerten, Abbrüche senken, Antworten verbessern, Kampagnen skalieren – KPI-Review im Wochenrhythmus.

Seminar- und *Workshop*ko

Unternehmen brauchen meist keine reine Tool-Schulung, sondern eine Kombination aus Strategie, Use-Case-Auswahl und wirtschaftlicher Bewertung.

Format	Umfang & Inhalt	Preis
Impulsseminar	2–3 Std. · Orientierung, Beispiele, Chancen, Grenzen, Kosten-Nutzen-Logik	1.290 € netto
Tagesworkshop	1 Tag · Use Case, Funnel, Bot-Flow, Dialogstruktur und MVP-Roadmap	2.400 € netto
Beratungsprojekt	2–6 Wochen · Konzeption, Toolauswahl, Umsetzungsvorbereitung, Tests und Optimierung	5.000–15.000 € netto

Workshop-Ergebnis

- konkreter Bot-Use-Case
- Zielgruppen- und Kanalstrategie
- Dialogstruktur & Systemprompt
- Kosten-Nutzen-Modell
- MVP-Fahrplan und nächste Umsetzungsschritte

Workshop-Leitung

Christian Niebisch · Interaktive Vermittlung mit klarem Fokus auf echte Unternehmensfälle, erprobte Prozesse und wirtschaftlich sinnvolle Umsetzung. In-house zzgl. Reisekosten; alle Preise zzgl. USt.

Vor dem Livegang *prüfen*

Diese Checkliste stellt sicher, dass der Bot nicht nur technisch funktioniert, sondern auch wirtschaftlich, rechtlich und organisatorisch vorbereitet ist.

Strategie

- ☐ Ziel des Bots klar definiert
- ☐ Zielgruppe beschrieben
- ☐ Leadquelle vorhanden
- ☐ CTA mit Nutzenversprechen formuliert
- ☐ Erfolgskriterien (KPIs) festgelegt

Umsetzung

- ☐ Bot-Flow getestet (auch mit Claude/ChatGPT simuliert)
- ☐ Prompt und Eskalationsregeln definiert
- ☐ KI-Kennzeichnung & Datenschutz-/Opt-in-Hinweis vorhanden
- ☐ Übergabe an CRM/E-Mail funktioniert
- ☐ Menschlicher Ansprechpartner festgelegt

Livegang-Regel: Erst mit kleinem Volumen starten, echte Gespräche prüfen, dann Anzeigenbudget oder Website-Sichtbarkeit erhöhen.

// NÄCHSTER SCHRITT //

KI-Potenzialcheck für *Ihr Unternehmen*

Mr. Petz AI unterstützt Unternehmen dabei, Chatbots, WhatsApp-KI-Bots und KI-Automatisierungen sinnvoll zu planen und praxisnah umzusetzen.

Starten Sie mit einem klaren *Use Case*.

Gemeinsam identifizieren wir, wo ein Chatbot oder WhatsApp-KI-Bot in Ihrem Unternehmen echten Nutzen erzeugt: mehr Leads, schnellere Reaktion, weniger manuelle Routine oder bessere Kundenkommunikation.

KI-Potenzialcheck anfragen

www.mrpetzai.de

Christian Niebisch · christian.niebisch@mrpetzai.de · 015562 / 511 169

Mr. Petz AI

MAKE BUSINESS INTELLIGENT.