

- openHPI: ChatGPT: Was bedeutet generative KI für unsere Gesellschaft? -

Lean NLP Canvas

Johannes Hötter
Christian Warmuth

Analogie: Business Model Canvas

GEFÖRDERT VOM



Lean NLP Canvas

Johannes Hötter,
Christian Warmuth

openHPI

Folie 2

The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

One:

Two:

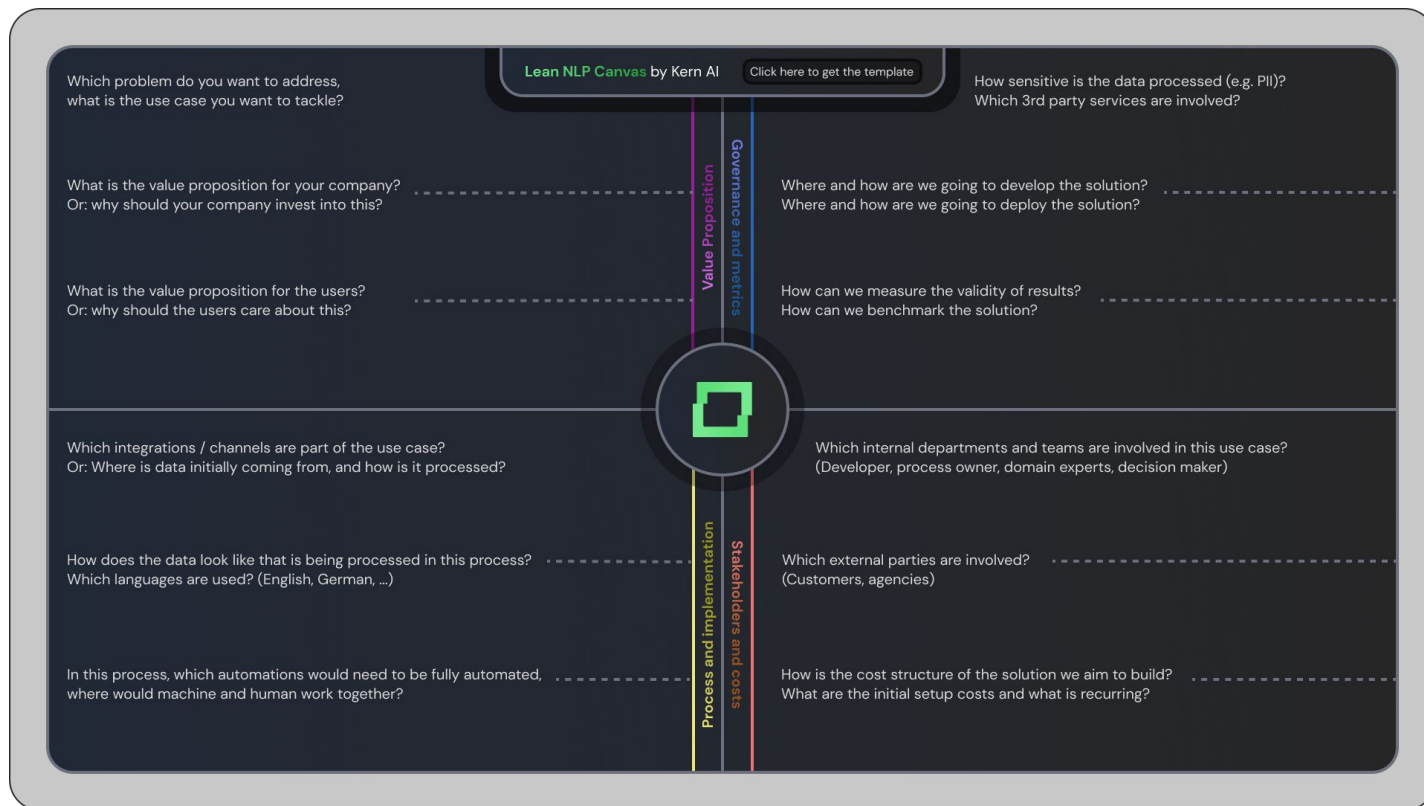
Three:

Iteration:

<h3>Key Partners</h3> <p>Who are our Key Partners? Who are our suppliers? Which Key Activities do partners perform? How do we acquire them? What are the benefits for them? What are the costs for them?</p>	<h3>Key Activities</h3> <p>What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams?</p>	<h3>Value Propositions</h3> <p>What value do we deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying?</p>	<h3>Customer Relationships</h3> <p>What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they?</p>	<h3>Customer Segments</h3> <p>For whom are we creating value? Who are our most important customers?</p>
<h3>Key Resources</h3> <p>What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams?</p>	<h3>Channels</h3> <p>Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines?</p>	<h3>Cost Structure</h3> <p>What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive?</p>		
<h3>Revenue Streams</h3> <p>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?</p>				

www.businessmodelgeneration.com

Lean NLP Canvas



Lean NLP Canvas

Johannes Hötter,
Christian Warmuth

openHPI

Lean NLP Canvas



Lean NLP Canvas

Johannes Hötter,
Christian Warmuth

openHPI

Mehrwert

- **Welches Problem möchte man adressieren?**

Finanzprodukte sind wahnsinnig komplex, und benötigen aufwendige Beratung;
Wie könnte man Berater:innen helfen, Kund:innen besser in der Aufklärung komplexer Produkte zu unterstützen?

- **Warum? Was ist der potenzielle Mehrwert, für die Firma und User**

Firma: Bessere Aufklärung erhöht die Conversionrate und verkürzt den Vertriebszyklus

Berater:innen: "einfachere" Gespräche, mehr Zeit für Detailfragen oder mehr

Kund:innen

User: Zeitersparnisse in der Recherche

Lean NLP Canvas

Johannes Hötter,
Christian Warmuth

openHPI

Prozess und Implementierung

- **Welche Integrationen benötige ich? Auf welchen Kanälen?**

Z.B. auf der Firmenwebsite unter der Kategorie "Produkte" als Chatbot

- **Welche Daten werden hierbei verarbeitet?**

Öffentliche Produktdaten (z.B. verfügbar als Infobroschüre), sowie Konversationen zwischen KI und Kunde.

Sollte ein Kunde Fragen außerhalb der Produktinformationen abfragen, kann ein Berater oder eine Beraterin zugeschaltet werden.

Ggfs. muss eine Vorprognose (mit eigenem KI-Modell) durchgeführt werden, welche scannt, ob ein Kunde gerade personenbezogene Daten angegeben hat in einer Konversation, die nicht mit OpenAI geteilt werden sollten.

Lean NLP Canvas

Johannes Hötter,
Christian Warmuth

openHPI

Governance und Metriken

- **Wie sensitiv sind meine Daten?**

Kann in Cloud gehostet werden, insofern diese in Europa liegt und ISO 27001 und DSGVO-konform ist.

Ausgewertet wird, ob die Stimmung des Kunden positiv oder negativ ist.

- **Wie benchmarke ich das Ergebnis?**

Wichtig ist, dass die richtigen Produktinformationen gefunden werden; hierfür z.B. mit einem Precision-Recall Benchmark messen, ob die Ergebnisse relevant sind.

Lean NLP Canvas

Johannes Hötter,
Christian Warmuth

openHPI

Stakeholder und Kosten

- **Welche Abteilungen sind davon betroffen?**

Marketing-Abteilung, Produkt-Abteilung

- **Mit welchem Anbieter möchten wir zusammenarbeiten?**

Können wir auf OpenAI zugreifen, oder wollen wir andere Anbieter evaluieren?

Auch mit Blick auf die Datenschutzregelungen.

- **Wie sieht die Kostenstruktur aus?**

Wo bezahlen wir einmalig Kosten (z.B. Beratung, Setup), wo haben wir wiederkehrende Kosten?

Lean NLP Canvas

Johannes Hötter,
Christian Warmuth

openHPI

- openHPI: ChatGPT: Was bedeutet generative KI für unsere Gesellschaft? -

Lean NLP Canvas

Johannes Hötter
Christian Warmuth