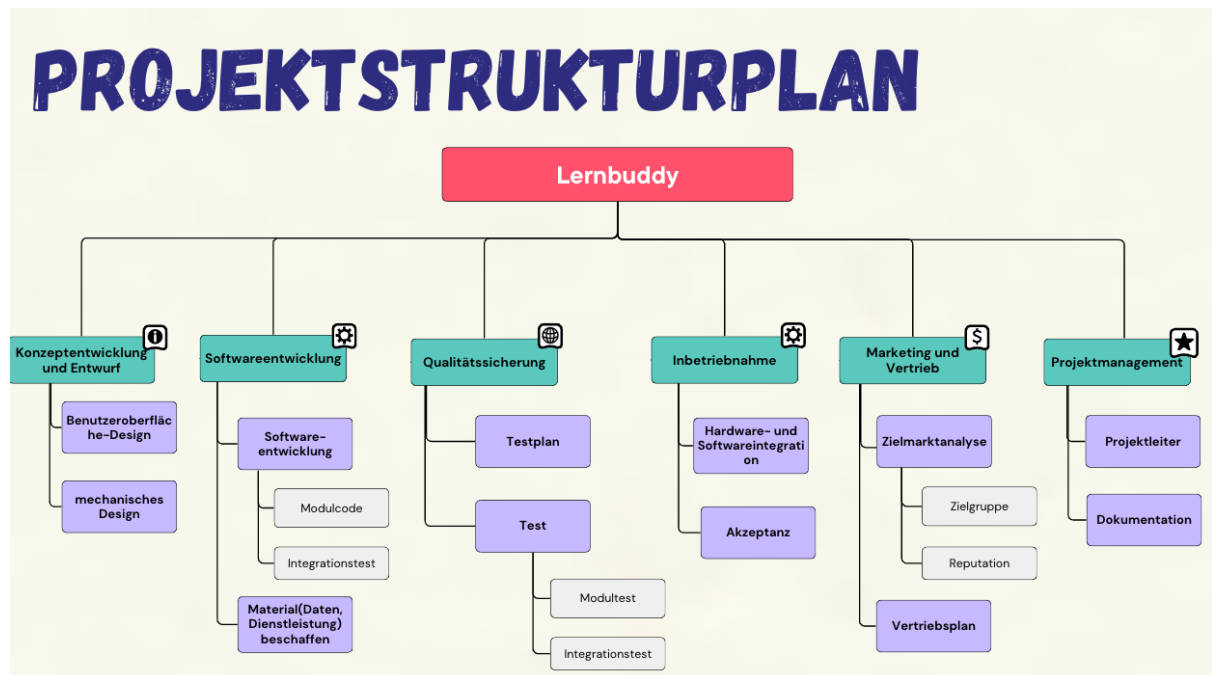


Projektstrukturplan:



Konzeptentwicklung: Grundlagen des Projekts wird definiert

1. Konzept des Projekt wird definiert
2. Projektziele nach SMART-Regel werden festgelegt
3. Projektstruktur wird erstellt (Funktion, Technologie)

Entwurf

1. Anforderungen an des Produktes werden gesammelt und analysiert
2. Systemarchitektur werden entworfen
3. Softwarearchitektur wird geschrieben

Programmierung

1. Blueprint wird erstellt
2. Cloud – Dienst wird bestellt
3. Cloud – Dienst wird getestet
4. Daten für ML, DL Algorithmen bestellt
5. Daten wird getestet
6. Hardware bestellt
7. Hardware getestet
8. Code-Module wird entwickelt
9. KI wird von den zuvor bestellten Daten trainiert
10. KI wird weiter optimiert (Deep Learning, Optimierungsalgorithmen,...)
11. Teile-Code-Module werden zusammen integriert

Qualitätssicherung :

1. Definition von Qualitätsstandards
2. Qualitätsplanung abgeschlossen
3. Erste Testphase abgeschlossen
4. Feedback von Stakeholdern erhalten
5. Qualitätssicherungsüberprüfung bestanden.

Inbetriebnahme:

1. Systemkonfiguration abgeschlossen
2. Hardware- und Softwareintegration abgeschlossen
3. Pilotphase gestartet
4. Benutzerschulung abgeschlossen
5. Akzeptanztests bestanden
6. Produktionsstart

Dokumentation:

1. Dokumentationsplan erstellt
2. Vorläufige Dokumentationsphase abgeschlossen
3. Überprüfung und Freigabe der Dokumentation
4. Abschlussdokumentation erstellt

Projektmanagement (PM):

1. -Wöchentliche/Monatliche Berichte erstellen, inklusive Zusammenfassung des Projektfortschritts, Problemen und zukünftigen Plänen.
2. -Regelmäßige Teammeetings abhalten und Diskussionen, Entscheidungen sowie Aktionselemente dokumentieren.
3. -Protokolle für Stakeholder-Meetings erstellen, um Diskussionen mit externen Parteien zu dokumentieren.

Marketing:

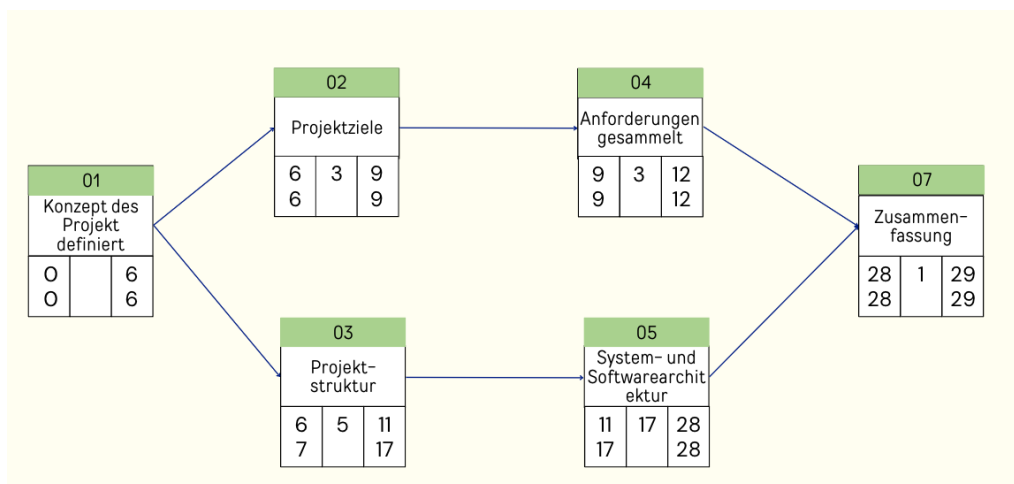
1. Zielmarktanalyse durchführen und die Zielgruppe sowie den Markt für das Produkt definieren.
2. -Wettbewerbsanalyse abschließen, um Stärken und Schwächen der Konkurrenz zu verstehen.
3. -Aufbau einer professionellen Website mit relevanten Informationen über Dienstleistungen
4. -Bewertung von Sponsoring-Möglichkeiten, um die Marke in relevanten Kontexten zu präsentieren
5. -Implementierung von Social-Media-Kampagnen zur Förderung der Community-Teilnahme.

Vertrieb:

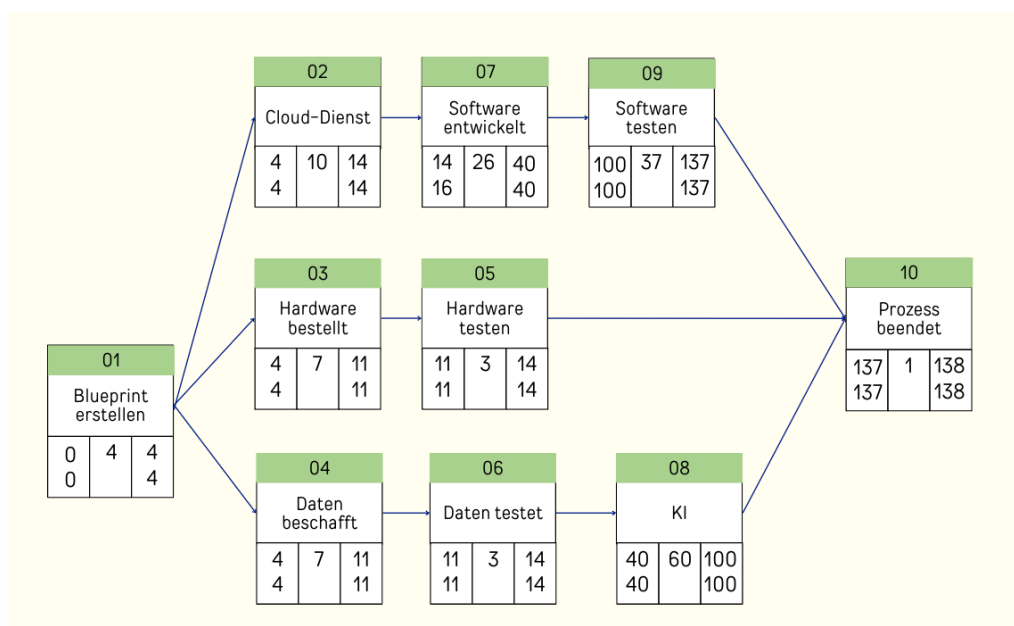
1. -Erstellung eines Vertriebsplans mit klaren Verkaufszielen und Strategien.
2. -Entwickeln von Vertriebsprozessen, um die Lead-Generierung, Qualifizierung und Konvertierung zu optimieren.
3. -Implementierung eines Customer Relationship Management (CRM)-Systems zur effizienten Verwaltung von Kundeninformationen.
4. -Einführung von Innovationszyklen basierend auf Markttrends und Kundenfeedback.
5. -Durchführung periodischer Marktforschung zur kontinuierlichen Anpassung der Marketingstrategien

Netzplan

1. Konzeptentwicklung und Entwurf:



2. Softwareentwicklung:



3. Vertrieb und Marketing

