PLANTILLA

Business case de GEO: producto en mercado

Responsable nombre

Fecha de decisión fecha

01 PROBLEMA

Prueba propia: observación, fuente, periodo; si no, supuesto sin comprobar

02 LÍNEA BASE

medida el fecha

Base de medición: número preguntas de compra, consultas consultas cada una, en sistemas de IA

Respuestas que nos nombran: x de y

Competidor más fuerte: nombre , x de las mismas y

03 PRIMERA FASE SOLICITADA

Entregables: taller / paquete de trabajo / piloto; resultados concretos

Alternativa: alcance, periodo, coste completo ; recomendación por motivo

04 COSTE DE LA PRIMERA FASE

Honorarios externos: EUR/mes × meses + EUR puntuales

Herramientas adicionales: EUR total

Equipo interno: horas/mes × meses × EUR/hora

Contenido y desarrollo: EUR adicionales, sin contar dos veces

Coste completo: EUR

Supuestos: EUR de margen de contribución por venta hasta la revisión , tasa de cierre %

Punto de equilibrio hasta la revisión: n ventas adicionales o n solicitudes cualificadas

05 CRITERIOS DE ÉXITO

acordados antes de empezar

KPI de decisión: ingresos / solicitudes cualificadas / visibilidad; unidad, línea base

Medición: fuente, periodo de medición, hueco de atribución

Acordado: fecha, responsable de la decisión

RESULTADO	RANGO DEL KPI EN LA REVISIÓN	CONSECUENCIA
Malo		parar / ajustar
Bueno		continuar / desplegar
Muy bueno		alcance del despliegue

06 REQUISITOS Y RIESGOS

Compras, protección de datos, IT: estado y aprobaciones pendientes; acceso a sistemas necesario / ninguno

Agencia actual: reparto del trabajo; si no, no aplica

Referencia de cliente: caso comparable / llamada de referencia; comprobada / pendiente

07 DECISIÓN SOLICITADA

Responsable del presupuesto: nombre

Origen del presupuesto: partida, ejercicio fiscal, disponible hasta

Aprobación: EUR de presupuesto externo , del fecha al fecha

Fecha de revisión: fecha

Salida si no se alcanzan los objetivos: acordada / pendiente; condición, plazo, coste restante