

KONSULT / ClaudCNC — Misja 1

Monetyzacja infrastruktury • Dokument wdrożeniowy 5-dniowy

Podstawa operacyjna: dokument został zbudowany dla ClaudCNC na bazie bieżącej architektury K0nsultu, rytmu raportowego 15 min / 1h / 6h / 24h oraz modelu 7-warstwowego, 12-modułowego kernela, Capability Registry i Skill Graph.

1. Charakter dokumentu

Celem misji jest zamiana gotowej infrastruktury agentowej K0nsultu w pierwszy zestaw mierzalnych produktów, usług, abonamentów i linii przychodowych. Misja jest zaprojektowana dla ClaudCNC jako głównego orkiestratora zdolności, przy zachowaniu nadrzędności operatora ludzkiego, dyscypliny source-of-truth oraz quality-gates.

2. Mission główna

Mission: W ciągu 5 dni uruchomić pakiety monetyzacyjne oparte na już wdrożonym organie agentowym: audyty, wdrożenia organów agentowych, automatyzacje workflow, warstwę governance i usługi monitoringowo-raportowe.

3. Cele strategiczne

Kod	Cel	Wynik docelowy
M1.1	Skomercjalizować istniejącą infrastrukturę	Powstaje katalog ofert podstawowych, premium i specjalnych.
M1.2	Zidentyfikować najszybsze przychody	Powstaje short-lista usług o najkrótszym czasie wejścia na rynek.
M1.3	Zbudować ofertę wysokomarżową	Gotowe są pakiety premium i high-trust dla klientów wymagających governance.
M1.4	Zmapować luki delivery	Wiadomo, które role i kompetencje trzeba uzupełnić do skalowania.
M1.5	Uruchomić organ sprzedażowo-wdrożeniowy	ClaudCNC i komórki wsparcia działają w jednym workflow sprzedaż-dowiezienie.

4. Organ misji i zakres odpowiedzialności

Organ / komórka	Rola	Zakres działania
ClaudCNC	Chief Monetization Orchestrator	Łączy capability registry, pipeline leadów, pricing i delivery.
Sales Intelligence Cell	Rozpoznanie szans	Wyszukuje segmenty, leady, nisze i sygnały zakupowe.
Offer Architecture Cell	Budowa produktów	Opakowuje zdolności K0nsultu w produkty i pakiety.
Pricing & Margin Cell	Model cen	Buduje cenniki, progi marży i warianty komercyjne.
Delivery Mapping Cell	Wykonalność	Sprawdza, czy pakiet da się dowieźć bez naruszeń jakości.
Compliance & Trust Cell	Warstwa zaufania	Dbą o NDA, warunki współpracy, governance i ryzyko.
Human Review Board	Review finalny	Przegląda oferty premium i high-stakes.

5. Zasoby i infrastruktura

Typ	Zasób / rola	Znaczenie
Zasób istniejący	Kernel 12 modułów	Zapewnia briefing, routing, pamięć, quality gate i raportowanie.
Zasób istniejący	Organ agentowy K0nsultu	Stanowi delivery backbone dla usług i wdrożeń.
Zasób istniejący	Capability Registry / Skill Graph	Pokazuje, które zdolności można skomercjalizować od razu.
Uzupełnienie	AI sales strategist	Potrzebny do segmentacji rynku i budowy narracji handlowej.
Uzupełnienie	Pricing architect	Potrzebny do ustawienia cen i marży bez chaosu.
Uzupełnienie	Commercial/legal reviewer	Potrzebny do warstwy umownej, NDA i ograniczenia ryzyka.

6. Harmonogram 5-dniowy

Etap	Mission dnia	Rezultat
Dzień 1	Inwentaryzacja tego, co realnie da się sprzedać	Lista produktów, usług, abonamentów i case'ów quick-win.
Dzień 2	Budowa pakietów podstawowych, premium i specjalnych	Katalog ofert z opisem rezultatu, zakresu i ograniczeń.
Dzień 3	Model pricing + delivery	Matryca cen, kosztów, marż i właścicieli dostarczenia.
Dzień 4	Wejście rynkowe	Segmenty klientów, lead listy, pitch matrix i demo case'y.
Dzień 5	Zamknięcie misji i aktywacja kolejnego cyklu	Raport końcowy, ranking ścieżek przychodowych i decyzje rekrutacyjne.

7. Kwalifikacje i umiejętności do uzupełnienia

Priorytet	Kwalifikacja	Cel uzupełnienia
1	Pricing logic	Nie sprzedawać poniżej wartości ani bez kontroli marży.
2	ROI framing	Klient musi rozumieć rezultat biznesowy, a nie tylko technologię.
3	Offer packaging	Sprzedaż pakietów i efektów, nie abstrakcyjnych kompetencji.
4	Vertical translation	Dopasowanie języka i obietnicy do sektora klienta.
5	Trust/compliance sales	Redukcja oporu wobec AI przez governance i sterowalność.

8. KPI i warunki przejścia

KPI / warunek	Wartość docelowa
Liczba gotowych pakietów	minimum 6
Vertical variants	minimum 4
Demo case formats	minimum 3

KPI / warunek	Wartość docelowa
Priorytetowe leady	minimum 20
Modele cenowe	minimum 3
Gotowość delivery dla pakietu podstawowego	100%
Przegląd trust/compliance	100% ofert

9. Ryzyka i odpowiedź sterująca

Ryzyko	Odpowiedź
Sprzedawanie AI zamiast rezultatu	Przełożyć ofertę na wynik, czas, ryzyko i ROI.
Zbyt szeroka oferta	Zawęzić do 3–5 linii startowych z najwyższą szansą zamknięcia.
Brak pricing discipline	Każda oferta przechodzi przez Pricing & Margin Cell.
Sprzedaż bez gotowości delivery	Wdrożyć hard gate przed wypuszczeniem oferty.
Nadmierna customizacja	Trzymać zasadę 80% pakiet / 20% custom.

10. Warunek zamknięcia i handoff

Wyjściem z misji jest aktywacja Misji 2: ekspansja, nabór i szkolenia nowych. ClaudCNC przekazuje dalej katalog produktów, ranking leadów, luki kompetencyjne i listę ról do dowerbowania.

11. Dyspozycja dla ClaudCNC

- utrzymuj pełny rytm raportowy: 15 min / pełna godzina / faza / raport dobowy;
- nie uruchamiaj żadnego ruchu high-stakes bez ścieżki approval i override;
- aktualizuj Capability Registry i Skill Graph po każdej zmianie strukturalnej;
- nie ukrywaj konfliktów źródeł, przeciążeń ani driftu mandatu;
- zostawiaj pełny ślad provenance dla decyzji, delegacji i zmian architektury.