

OFFICIAL PUBLIC RELEASE 20260510 | INTERNAL VERSION V1.4

# O2V Framework 20260510

Opportunity-to-Venture Framework Ein Front-End-Framework zur Chancenbewertung im KI-Zeitalter

**From Signal to Venture. From Idea to Asset.**

---

Official Public Release 20260510

Interne Version: v1.4

Copyright © Li Zhi. All rights reserved.

# Contents

1. One-Sentence Definition
2. Founding Statement
3. Positioning Statement
4. Why the AI Era Needs O2V
5. Applicable Scenarios
6. The 9-Step Judgment Chain
7. Step Details
8. O2V Scoring Model
9. Compliance Risk Gate
10. Business Case Template
11. Core Principles
12. Framework Deliverables
13. Copyright, Citation, and Legal Notice
14. Version Note

# O2V Framework 20260510

## Opportunity-to-Venture Framework

---

### Ein Front-End-Framework zur Chancenbewertung im KI-Zeitalter

---

Version: **Official Public Release 20260510**

Interne Version: **v1.4**

Positionierung: **Öffentliche Veröffentlichung / Allgemeines Framework / IP-freundliche Version**

Urheberrechtsinhaber: **Li Zhi**

## 1. Definition in einem Satz

---

Das O2V Framework ist ein Front-End-Framework zur Chancenbewertung im KI-Zeitalter. Es dient dazu, externe Chancensignale systematisch in überprüfbare, umsetzbare, steuerbare, investierbare und assetfähige Venture Opportunities zu überführen.

Kurz gesagt:

**From Signal to Venture.**

**From Idea to Asset.**

## 2. Gründungserklärung

---

Das O2V Framework ist ein Front-End-Framework zur Chancenbewertung im KI-Zeitalter.

Es wurde entwickelt, um eine einfache, aber entscheidende Frage zu beantworten:

**Wenn Chancen überall sichtbar sind, woran erkennen wir, welche davon wirklich den Aufbau wert sind?**

Im KI-Zeitalter sind Ideen nicht mehr knapp.

Signale sind überall.

Produktprototypen können schneller erstellt werden als je zuvor.

Inhalte können sofort generiert werden.

Fast jeder Trend kann in eine Startup-Geschichte verwandelt werden.

Doch Geschwindigkeit beseitigt keine Unsicherheit.  
Mehr Ideen bedeuten nicht automatisch bessere Chancen.  
Ein funktionierender Demo-Prototyp beweist noch keine echte Nachfrage.  
Nutzerinteresse führt nicht immer zu Zahlungsbereitschaft.  
Wachstum ohne Compliance-Grenzen kann zu einer versteckten Verbindlichkeit werden.  
Und ein Geschäft, das kurzfristige Einnahmen erzielt, wird nicht automatisch zu einem langfristigen Asset.

### **Das O2V Framework wurde entwickelt, um Disziplin in die früheste Phase der Venture-Entstehung zu bringen.**

Es hilft Unternehmern, Innovationsteams, Beratern und Early-Stage-Investoren, aus verstreuten Marktsignalen eine strukturierte Chancenbewertung abzuleiten.

Es fragt, ob eine Chance Folgendes besitzt:

- ein reales Szenario;
- eine klare Persona;
- einen starken Pain Point;
- ein validierbares MVP;
- messbare Leading Indicators;
- einen glaubwürdigen Business Case;
- eine kontrollierbare Compliance-Grenze;
- einen Pfad zur Assetisierung;
- und eine Finanzierungsgeschichte, die durch Evidenz gestützt werden kann.

O2V versucht nicht, bewährte Methoden zu ersetzen.

Es integriert und rekombiniert reife Praktiken aus Entrepreneurship, Product Discovery, Innovationsmanagement, Business-Case-Design, Investment Screening und Risk Governance.

Sein Ziel ist nicht, mehr Ideen zu generieren.

Sein Ziel ist es, zu erkennen, welche Ideen Zeit, Kapital und Umsetzung verdienen.

## **3. Positionierung**

---

Das O2V Framework ist kein Versuch, eine völlig neue Theorie aus dem Nichts zu erfinden. Es ist auch keine Kopie, kein Ersatz und keine Upgrade-Version einer einzelnen bestehenden Methodik.

Genauer gesagt ist das O2V Framework eine strukturierte Integration und Rekombination reifer Methoden und Praktiken, darunter:

- Entrepreneurship Validation;
- Product Discovery;

- Nutzerforschung;
- Business-Case-Design;
- Investment Screening;
- Risk Governance;
- MVP-Validierung;
- Design von Leading Indicators;
- Assetisierungsdenken;
- Bewertung von Finanzierungserzählungen.

Der eigenständige Wert von O2V liegt nicht darin, allgemeine Konzepte für sich zu beanspruchen. Er liegt darin, reife Praktiken in einer kontinuierlichen Bewertungskette zu organisieren:

**Signal → Business Case → Venture Asset**

Das bedeutet:

**Chancensignal → überprüfbarer Business Case → steuerbare, investierbare und assetfähige Venture Opportunity**

## 4. Warum das KI-Zeitalter O2V braucht

---

KI senkt die Kosten für Ideengenerierung, Prototyping, Content-Erstellung und die Entwicklung erster Produktversionen. Aber KI verbessert nicht automatisch die Qualität der Chancenbewertung.

Im Gegenteil: KI kann frühe Fehlentscheidungen verstärken:

- mehr minderwertige Ideen schneller erzeugen;
- Demos schneller bauen, die niemand braucht;
- Trends schneller in Startup-Geschichten verwandeln;
- schneller in Grauzonen von Plattformregeln eintreten;
- schneller Daten-, Urheberrechts-, Datenschutz- und Compliance-Risiken berühren;
- Zeit, Aufmerksamkeit und Kapital schneller in die falsche Richtung verbrauchen.

O2V wurde entwickelt, um das Problem der frühen Chancenbewertung zu adressieren:

- Nicht allein aus Intuition heraus starten.
- Chancen nicht nur nach Größe beurteilen.
- Einen Demo-Prototyp nicht mit Nachfragevalidierung verwechseln.
- Kurzfristige Einnahmen nicht mit langfristigen Assets verwechseln.
- Nicht ohne Compliance-Grenzen blind wachsen.

## 5. Anwendungsbereiche

---

Das O2V Framework kann eingesetzt werden für:

- Bewertung früher Startup-Ideen;
- Bewertung von Side Businesses und Second-Curve Opportunities;
- Screening von Corporate-Innovation-Möglichkeiten;
- Product Opportunity Discovery;
- Ausarbeitung universitärer Entrepreneurship-Projekte;
- Pre-Screening von Early-Stage-Investments;
- Analyse von Lokalisierungschancen ausländischer Produkte;
- Bewertung von KI-Anwendungsszenarien;
- beratungsgetriebene Identifikation von Innovationschancen.

## 6. Die 9-stufige Bewertungskette

---

Das O2V Framework folgt einer 9-stufigen Bewertungskette:

**Signal → Scenario → Persona → Pain → Product → Validation → Business Case → Asset → Financing Story**

1. **Signal: Erfassung von Chancensignalen**
2. **Scenario: Szenario-Rekomposition**
3. **Persona: Zielnutzer-Persona**
4. **Pain: Echter Pain Point und Zahlungsbereitschaft**
5. **Product: Definition des minimalen Produkts**
6. **Validation: Validierungsdesign**
7. **Business Case: Überprüfbarer Business Case**
8. **Asset: Pfad zur Assetisierung**
9. **Financing Story: Bewertung der Finanzierungserzählung**

## 7. Erläuterung der Schritte

---

### Schritt 1: Signal - Erfassung von Chancensignalen

Der erste Schritt ist nicht die Bewertung, sondern die Erfassung von Signalen.

Chancensignale können aus ausländischen KI-Anwendungen, Branchennachrichten, Startup-Communities, Social-Media-Diskussionen, Nutzerbeschwerden, Produkt-Rankings, Finanzierungsnachrichten, Frontline-Feedback aus Unternehmen, Kundeninterviews, Sales-Daten und Support-Tickets stammen.

Outputs:

- Liste roher Chancensignale;
- Trend-Tags;
- Quellenlinks;
- vorläufige Kategorien;
- Zusammenfassungen von Nutzerdiskussionen.

## **Schritt 2: Szenario - Szenario-Rekomposition**

Viele Chancen lassen sich nicht direkt kopieren. Ein Produkt, das im Ausland funktioniert, hat in einem anderen Markt nicht automatisch dasselbe Szenario. Ein scheinbar kleiner lokaler Pain Point kann eine größere Chance verbergen.

Zentrale Fragen:

- In welchem realen Szenario tritt diese Chance auf?
- Gibt es im Zielmarkt ein entsprechendes Szenario?
- Wann erlebt der Zielnutzer dieses Problem?
- Ist das Szenario hochfrequent oder hochwertig?
- Gibt es einen klaren Zahler?
- Passen Kanäle, Nutzergewohnheiten, Plattformregeln und politische Rahmenbedingungen?

Outputs:

- Szenariobeschreibung;
- Marktfiteinschätzung;
- Kanalhypothese;
- Zahlerhypothese;
- Vorschläge zur Lokalisierung oder Szenarioanpassung.

## **Schritt 3: Persona - Zielnutzer-Persona**

Ohne klare Persona gibt es keine echte Chance.

Zentrale Fragen:

- Wer spürt den Schmerz am stärksten?
- Wer nutzt die Lösung?

- Wer bezahlt?
- Wer entscheidet?
- Wer empfiehlt?
- Wer hat wiederkehrenden Bedarf?
- Wer wird am ehesten Early User?

Outputs: Kern-Persona, typisches Nutzungsszenario, Unterscheidung zwischen Nutzer, Zahler und Entscheider, Verhaltensmerkmale und Kauftrigger.

## **Schritt 4: Pain - Echter Pain Point und Zahlungsbereitschaft**

Ein Pain Point ist nicht automatisch eine Geschäftschance.

Eine Beschwerde bedeutet nicht automatisch Zahlungsbereitschaft.

Zentrale Fragen:

- Ist der Pain Point hochfrequent, intensiv oder wertvoll?
- Wie lösen Nutzer das Problem heute?
- Warum reichen bestehende Lösungen nicht aus?
- Zahlen Nutzer bereits für Alternativen?
- Falls nicht: Ist der Schmerz zu schwach, oder fehlt eine gute Lösung?
- Was löst Zahlungsbereitschaft aus?

Outputs: Beschreibung des Pain Points, Lücke bestehender Lösungen, Logik der Zahlungsbereitschaft, Kauftrigger und Einschätzung der Nachfrageintensität.

## **Schritt 5: Product - Definition des minimalen Produkts**

**MVP bedeutet minimale Validierung, nicht minimaler Funktionsumfang.**

Das erste Produkt kann eine Landing Page, ein Bericht, ein manuelles Servicepaket, eine Community, ein Template, ein Workflow, ein Demo, ein Training oder ein kleiner bezahlter Test sein.

Zentrale Fragen:

- Was ist das minimale lieferbare Ergebnis?
- Welches Ergebnis muss der Nutzer erhalten, um Wert zu spüren?
- Kann die erste Version manuell geliefert werden?
- Welche Funktionen sind essenziell?
- Welche Funktionen können später kommen?
- Welche zentrale Annahme validiert das MVP?

Outputs: MVP-Scope, Kernliefergegenstand, Kernfunktionen, Nutzerwert und zukünftige Produktform.

## **Schritt 6: Validation - Validierungsdesign**

Validierung sollte Verhalten testen, nicht nur verbales Interesse.

Beispiele: Kontaktdaten hinterlassen, an einem Interview teilnehmen, ein Demo buchen, teilen oder weiterempfehlen, einen kleinen Betrag bezahlen, vorbestellen, wiederholt nutzen und echtes Feedback geben.

Outputs: Validierungszyklus, Validierungszielgruppe, Validierungskanal, Stichprobengröße, zentrale Validierungsindikatoren, Erfolgskriterien, Abbruchkriterien und nächste Handlung.

## **Schritt 7: Business Case - Überprüfbarer Business Case**

Ein Business Case ist keine schöne Geschichte. Er ist ein strukturiertes Entscheidungsartefakt, das eine Chance diskutierbar, vergleichbar, überprüfbar und steuerbar macht.

Er muss beantworten:

- Ist die Chance real?
- Ist die Lösung machbar?
- Ist der Wert überprüfbar?
- Verdient das Projekt weitere Ressourcen?
- Was sind die zentralen Risiken?
- Welches Compliance-Level liegt vor?

Outputs: standardisierter Business Case, Opportunity Score, Compliance-Risikostufe und empfohlene nächste Handlung.

## **Schritt 8: Asset - Pfad zur Assetisierung**

O2V fragt nicht nur, wie ein Projekt Geld verdient, sondern auch, welche langfristigen Assets es aufbauen kann.

Mögliche Assets sind Nutzer-Assets, Daten-Assets, Content-Assets, Methoden-Assets, Produkt-Assets, Kanal-Assets, Marken-Assets, Projekt-Assets, Ökosystem-Assets und langfristige Rechte.

Outputs: Pfad zur Assetisierung, Asset-Typen, Einschätzung langfristigen Werts und Plattformpotenzial.

## **Schritt 9: Financing Story - Bewertung der Finanzierungserzählung**

Nicht jedes Projekt eignet sich für Finanzierung.

Eine Financing Story ist kein Finanzierungsversprechen, sondern eine Bewertung der Kapital-Lesbarkeit.

Zentrale Fragen:

- Ist das Projekt cashflow-orientiert oder venture-scale-orientiert?
- Kann es skalieren?
- Hat es Plattform-, Daten-, Netzwerk- oder Ökosystempotenzial?
- Welche Daten wären für Investoren relevant?
- Was muss vor dem nächsten Finanzierungsschritt bewiesen werden?
- Beeinflussen Compliance-, Daten-, Plattform- oder Regulierungsrisiken die Erzählung?

Outputs: Rahmen für die Finanzierungserzählung, benötigte Kerndaten, Investorenfragen und Risikogrenzen.

## 8. O2V Scoring Model

---

Das O2V Framework verwendet:

### Base Opportunity Score + Compliance Risk Adjustment

Base Opportunity Score: maximal 100 Punkte.

Compliance Risk Adjustment: bis zu -50 Punkte.

Red-Line-Risiken: sofortige Eliminierung.

Formel:

### O2V Score = Base Opportunity Score - Compliance Risk Deduction

Dimension	Punkte	Kernfrage
Demand Strength	15	Ist die Nachfrage häufig, schmerzhaft oder wertvoll?
Scenario Fit	15	Passt sie zum Zielszenario und Markt?
Willingness to Pay	15	Gibt es eine klare Zahlungsbereitschaft?
AI Leverage	12	Verbessert KI Effizienz, Qualität oder Erlebnis deutlich?
MVP Feasibility	10	Kann es kostengünstig validiert werden?
Acquisition Feasibility	10	Gibt es einen klaren Akquisitionspfad?
Differentiation Space	8	Kann reine Austauschbarkeit vermieden werden?
Assetization Potential	10	Können langfristige Assets aufgebaut werden?
Founder Fit	5	Passt es zu Fähigkeiten, Ressourcen und Richtung des Gründers?

## 9. Compliance Risk Gate

---

O2V behandelt Compliance-Risiken nicht als kleine Bewertungsposition, sondern als Gate, das bestimmt, ob eine Chance in Validierung, Finanzierungserzählung und Skalierung eintreten kann.

Level	Abzug	Bedeutung
Level 0: Low Risk	0 bis -5	Normales Tool oder Service ohne sensible Daten oder starke Regulierung
Level 1: Controllable Risk	-5 bis -15	Leichte Daten-, Content-, Copyright- oder Plattformregelrisiken
Level 2: Medium-High Risk	-15 bis -30	Sensible Daten, Scraping, Finanz-/Medizin-/Rechtsassistenten, Minderjährige
Level 3: Major Risk	-30 bis -50	Geschäftsmodell abhängig von Hochrisikodaten, Regulierungsgrenzen oder Plattform-Grauzonen
Level 4: Red-Line Risk	Eliminierung	Klar illegal, Grau-/Schwarzmarkt, illegale Finanzaktivitäten, medizinische Diagnose, Handel mit Privatsphäre, illegales Scraping

Kernprinzip:

**Compliance risk is not a minor deduction. It is a gate.**

## 10. Business Case Template

---

Der O2V Business Case besteht aus 16 Modulen:

1. Project Name
2. One-Sentence Opportunity Judgment
3. Target User & Persona
4. Core Pain and Willingness to Pay
5. Benefits Hypothesis
6. MVP
7. Leading Indicators
8. Financial Metrics
9. Verification Plan
10. Solution Roadmap
11. Market & Channel Fit
12. Business Model
13. Assetization Path
14. Financing Story

15. Key Risks & Compliance Level
16. O2V Score + Recommendation

Die zentrale Validierungskette lautet:

**Benefits Hypothesis → MVP → Leading Indicators → Financial Metrics → Verification Plan**

## 11. Core Principles

---

1. O2V is not invented from scratch. It is a structured recomposition of proven practices for the AI era.
2. An opportunity starts with a signal, but it must be proven through scenario, persona, pain, and evidence.
3. Without a clear persona and strong pain, there is no real opportunity.
4. MVP is not the smallest product. It is the smallest way to validate the most critical assumption.
5. Leading indicators must be defined after the MVP, because they exist to judge whether the MVP is validating the value hypothesis.
6. A Business Case is not a presentation. It is a structured argument for why an opportunity deserves resources.
7. Short-term revenue proves demand, but long-term assets define the ceiling.
8. Financing stories must be supported by validation data, not ambition alone.
9. Compliance risk is not a minor deduction. It is a gate that determines whether an opportunity can move forward.
10. O2V exists to reduce early-stage misjudgment before time, capital, and execution are committed.

## 12. Framework Deliverables

---

Die Anwendung des O2V Frameworks kann typischerweise folgende Deliverables erzeugen:

### 1. Opportunity Signal List

Eine strukturierte Erfassung externer Marktsignale, Nutzerfeedbacks, Branchentrends, Produktbeispiele und technologischer Veränderungen.

### 2. Opportunity Card

Eine leichte Beschreibung einer einzelnen Chance, einschließlich Szenario, Nutzer, Pain Point, erster Produktrichtung und Risikohinweisen.

### **3. O2V Score**

Eine vorläufige Bewertung auf Basis von Demand Strength, Scenario Fit, Willingness to Pay, AI Leverage, MVP Feasibility, Acquisition Feasibility, Differentiation Space, Assetization Potential und Founder Fit.

### **4. Compliance Risk Level**

Eine Risikoklassifizierung in Bezug auf Daten, Plattformen, Regulierung, Datenschutz, Urheberrecht, Finanzen, Medizin und andere Compliance-relevante Risiken.

### **5. Business Case**

Ein vollständiger Business Case für hochpotenzielle Chancen, einschließlich Value Hypothesis, MVP, Leading Indicators, Financial Metrics, Validation Plan, Assetization Path und Financing Story.

### **6. Validation Plan**

Ein klarer Plan mit Validierungszyklus, Zielnutzern, Validierungsmethoden, Stichprobengröße, Erfolgskriterien, Abbruchkriterien und nächsten Handlungen.

### **7. Assetization Path**

Eine Einschätzung, ob die Chance Nutzer-, Daten-, Content-, Methoden-, Produkt-, Kanal-, Marken-, Ökosystem- oder langfristige Rechte-Assets aufbauen kann.

### **8. Financing Story**

Ein Rahmen für die Finanzierungserzählung, der bewertet, ob die Chance kapitalmarktfähig lesbar ist und welche Evidenz vor der nächsten Phase erbracht werden muss.

## **13. Urheberrecht, Zitierung und rechtlicher Hinweis**

---

Urheberrechtsinhaber: **Li Zhi**

Copyright © Li Zhi. All rights reserved.

Das O2V Framework, einschließlich, aber nicht beschränkt auf seinen Namen, seine Definition, die 9-stufige Bewertungskette, das Business Case Template, das Scoring Model, den Mechanismus zur Klassifizierung von Compliance-Risiken, die Validierungskette, den Assetisierungspfad, den Rahmen der Finanzierungserzählung, Fallformulierungen, Kursmaterialien, Diagramme, Templates, Dokumente, Artikel und weitere abgeleitete Ausdrucksformen, ist ein Framework-Asset, das von Li Zhi durch Rekombination, Strukturierung und eigenständige Ausdrucksform bewährter Methoden und Praktiken aus Entrepreneurship, Product Discovery, Innovation, Investment und Consulting geschaffen wurde.

Jede Zitierung, Reproduktion, Anpassung, Übersetzung, Nutzung in Trainings, Beratungsleistungen, kommerzielle Nutzung, Produktisierung, Nutzung für Modelltraining oder substantielle Wiederverwendung des O2V Frameworks bedarf der vorherigen ausdrücklichen Zustimmung von Li Zhi und muss die Quelle deutlich angeben.

Zitierformat:

**Source: Li Zhi, O2V Framework: Opportunity-to-Venture Framework, Official Public Release 20260510.**

Das O2V Framework erhebt keinen exklusiven Anspruch auf allgemeine Konzepte wie MVP, Persona, Business Model, Leading Indicators, Risk Assessment oder Business Case. Diese Konzepte gehören zum allgemeinen Sprach- und Praxisbestand von Entrepreneurship, Product, Innovation, Investment und Consulting.

Geschützt werden soll insbesondere die strukturierte Ausdrucksform des O2V Frameworks, einschließlich seiner 9-stufigen Bewertungskette, des Business Case Templates, des Scoring Models, des Compliance Risk Gates, der Validierungskette, des Assetisierungspfads, der Finanzierungserzählungsstruktur, der Fallformulierungen, Kursmaterialien, Diagramme, Templates, Artikel und abgeleiteten Ausdrucksformen.

Das O2V Framework ist ein Framework zur Chancenbewertung und zum Business-Case-Design. Es stellt keine rechtliche, finanzielle, medizinische, Investment-, Finanzierungs-, Steuer- oder Regulierungsberatung dar.

## 14. Versionshinweis

---

Öffentliche Version: **O2V Framework 20260510**

Interne Version: **v1.4**

Veröffentlichungstyp: **Official Public Release**

Wesentliche Änderungen in v1.4:

1. Die Hauptmarke wurde auf O2V Framework / Opportunity-to-Venture Framework vereinheitlicht.
2. Die öffentliche Version verwendet das datumsbasierte Versionsformat 20260510.
3. Die Startseite verwendet eine Founding Statement und vermeidet Formulierungen im Stil des Agile Manifesto.
4. Tägliche / wöchentliche / monatliche Outputs wurden entfernt.
5. Ein allgemeiner Abschnitt Framework Deliverables wurde eingeführt.
6. Die 9-stufige Bewertungskette, das Scoring Model, das Compliance Risk Gate, das Business Case Template und der Copyright-Hinweis bleiben erhalten.