

Guthaben-Rechner und Tarifwahl

Rechne aus, was du im Monat wirklich brauchst — bevor du dich entscheidest.

Hinweis: Stand 2026. **Die Verbrauchswerte unten sind gemessen**, nicht geschätzt — aus 1.204 protokollierten KI-Aufrufen der Plattform. Sie sind Mittelwerte; dein eigener Verbrauch hängt von Länge und Komplexität ab. Miss nach einer Woche im Produkt nach, das schlägt jeden Mittelwert.

Schritt 1: Deine Monatsmenge schätzen

Trag ein, was du im Monat vorhast. Die Werte sind gemessene Durchschnitte.

Arbeit	Ø Guthaben	Spanne	deine Anzahl	Summe
Auftrag im CEO-Chat	14.900	700 – 29.600	_____	_____
Mehrstufiger Plan (Delegation)	14.800	6.200 – 17.500	_____	_____
Rückfrage an einen Mitarbeiter	6.800	2.800 – 12.000	_____	_____
Seite erstellen oder ändern	4.900	1.700 – 8.200	_____	_____
Webinar anlegen	4.500	2.900 – 5.500	_____	_____
Blogbeitrag	2.300	1.000 – 3.300	_____	_____
Agenten einstellen / verwalten	1.300	550 – 2.400	_____	_____
Content-Modul	1.300	240 – 4.000	_____	_____
Marktforschung, ein Durchgang*	~40.000	geschätzt	_____	_____
Zwischensumme				_____
Puffer +30 % (Nachbesserungen, Fehlversuche)				_____
Monatsbedarf				_____

* Für Silicon Sampling und Schwarm liegen in der Produktion noch keine Messwerte vor — diese eine Zeile ist eine Schätzung und als solche gekennzeichnet.

Der Puffer ist nicht optional. Kaum ein Auftrag sitzt beim ersten Mal.

Die Erkenntnis aus den Messwerten

Der CEO-Chat ist mit Abstand der größte Posten — ein einzelner Auftrag dort kostet im Mittel dreimal so viel wie eine ganze Seite und sechsmal so viel wie ein Blogbeitrag.

Das ist zunächst überraschend und dann einleuchtend: Der CEO liest, überlegt, sucht das richtige Werkzeug und führt aus. Ein Modul, das du direkt bedienst, macht nur den letzten Schritt.

Was daraus folgt:

1. Für eine klar umrissene Aufgabe ist das **Modul günstiger als der Chat**. Wer weiß, dass er einen Blogbeitrag will, geht in meinTexter statt zu fragen.
2. Der Chat lohnt sich, wenn du **nicht weißt, welches Werkzeug** du brauchst — dafür ist er da.
3. Die Spanne im Chat ist riesig (700 bis 29.600). Der Unterschied ist fast immer die Länge des Gesprächs: Eine lange Sitzung schleppt ihre ganze Vorgeschichte mit.

Die wirksamste Sparmaßnahme ist deshalb: neue Sitzung bei neuem Thema.

Schritt 2: Ablesen

Dein Monatsbedarf	Tarif	Kosten
bis 100.000	Start	49 €
bis 500.000	Pro	99 €
bis 2.000.000	Business	199 €
darüber	Business + Nachkauf	199 € + Paket

Schritt 3: Gegenprobe — lohnt der Nachkauf?

Wenn du knapp über deinem Tarif liegst, rechne beides:

	Rechnung	Ergebnis
A: Tarif behalten + nachkaufen	Tarifpreis + Paketpreis	_____ €
B: nächsthöherer Tarif	Tarifpreis	_____ €

Beispiel Start (49 €) mit 150.000 Bedarf: $A = 49 \text{ €} + 24 \text{ € (100k-Paket)} = 73 \text{ €}$ für 200.000 Guthaben B
= 99 € (Pro) = **99 €** für 500.000 Guthaben

Bei einmaligem Mehrbedarf gewinnt A. Ab dem zweiten Monat in Folge gewinnt B — weil du für 26 € mehr die dreifache Menge bekommst.

Faustregel: Zweimal nachgekauft heißt Tarif wechseln.

Schritt 4: Nachmessen statt schätzen

	Guthabenstand	Datum
Wochenanfang	_____	_____
Wochenende	_____	_____
Verbrauch in 7 Tagen	_____	
× 4,3 = Monatsverbrauch	_____	

Diese Zahl ist mehr wert als die ganze Tabelle oben. Miss sie in einer normalen Arbeitswoche, nicht in der Einrichtungswoche — dort verbrauchst du überdurchschnittlich viel.

Wo du sparst, ohne schlechter zu arbeiten

1. **Neue Sitzung bei neuem Thema.** Der größte Hebel — die Spanne im Chat reicht von 700 bis 29.600 Guthaben, und der Unterschied ist meist die mitgeschleppte Vorgeschichte.
2. **Für klare Aufgaben ins Modul statt in den Chat.** Ein Blogbeitrag über meinTexter kostet im Mittel 2.300, derselbe Auftrag im Chat rund 14.900.
3. **Nachbessern statt neu beauftragen.** „Ändere nur den zweiten Absatz“ kostet einen Bruchteil eines neuen Auftrags.
4. **Kontext einmal hinterlegen.** Was dein CEO sich gemerkt hat, musst du nicht in jeden Auftrag schreiben.
5. **Marktforschung gezielt.** Nur für Entscheidungen, die schwer rückgängig zu machen sind.
6. **Skills statt Wiederholung.** Was du zum dritten Mal erklärst, gehört in einen Skill.