

● AI-GENNEMGANG AF VIRKSOMHEDEN

Lysholt Engros A/S

Prioriterede muligheder for AI,
automatisering og bedre arbejdsgange,
med en anbefalet pilot og en køreplan.

WORKSHOP

1. september 2026
Hos Lysholt Engros

UDARBEJDET AF

Michael Damm
AI Create

RAPPORT

11. september 2026
8 arbejdsdage efter

STATUS

Fortroligt
Til ledelse og deltagere

● INDHOLD

Rapportens elleve afsnit

01	Resumé	Hvis I kun læser én side	1
02	Metode	Sådan har vi arbejdet	2
03	Det, vi hørte	Arbejdsgange og flaskehalse	3
04	Mulighedsoversigt	Værdi og kompleksitet	5
05	Mulighedskort	Otte muligheder	6
06	Ikke anbefalet	Idéer I kan lægge fra jer	14
07	Risiko og data	Hvilke oplysninger der indgår	15
08	Anbefalet pilot	Mål og succeskriterier	16
09	Køreplan	Nu, næste og senere	17
10	Jeres valg	Stop, pilot, implementér, optimér	18
11	Bilag	Scoring, tidsestimater, ordliste	19

● SÅDAN LÆSER I RAPPORTEN

Læs den på fem minutter, eller gå i dybden

Tre lag, så både ledelsen og medarbejderne kan bruge den samme rapport.

5 min

RESUMÉET

De vigtigste anbefalinger og jeres næste skridt.

30 min

MULIGHEDSKORTENE

Hver mulighed for sig, klar til at sende videre.

Hele

METODE OG BILAG

Hvordan vurderingerne er lavet.

Værdi

Hvor meget I får ud af en løsning. Sparet tid, færre fejl og gladere kunder.

Kompleksitet

Hvor meget det kræver at indføre løsningen. Data, systemer og tid fra jer.

MÆRKERNE I RAPPORTEN

Quick win

Giver meget og er let at indføre. Kan startes nu.

Strategisk

Giver meget, men kræver mere. Starter som en afgrænset pilot.

Eksperiment

Værdien er usikker. Testes i lille skala først.

Ikke anbefalet

Giver for lidt eller er for risikabelt lige nu.

4

Runde tal og "Mulighed 4" henviser til mulighedskortene.

● HVIS I KUN LÆSER ÉN SIDE

Start med det, der gør ondt hver dag

Lysholt Engros vokser, men arbejdsgangene er ikke fulgt med. Vi har vurderet ti idéer. Tre af dem kan I starte på nu, uden store investeringer.

● DE TRE VIGTIGSTE ANBEFALINGER

1

Quick win

Mulighed 1

Saml svarene i en fælles svarbank

De 20 hyppigste spørgsmål med godkendte svar ét sted. Kundeservice svarer hurtigere og mere ens.

2

Quick win

Mulighed 2

Lad Teams skrive referatet

AI-referater fra ledermøderne med beslutning, ansvarlig og deadline. Ingen tvivl om, hvad der blev aftalt.

3

Anbefalet pilot

Mulighed 4

Hurtigere tilbud med godkendte data

Først én fælles tilbudsskabelon. Derefter tester én sælger AI-udkast i seks uger.

NÆSTE SKRIDT

- **Salgschefen** samler de 10 senest vundne tilbud før gennemgangen.
- **Kundeservice** noterer gentagne spørgsmål i to uger.
- **Direktøren** udpeger ejere af svarbank og pilot.

● SÅDAN HAR VI ARBEJDET

Bygget på jeres egne ord og tal

En workshop på tre timer og et kort skema fra hver deltager. Vi har ikke haft adgang til jeres systemer og har ikke målt noget selv.

WORKSHOPPEN

1. sep. 2026

kl. 9.00–12.00

Hosjer

Brøndby

6 deltagere

og Michael Damm

6 af 6

skemaer besvaret

DELTAGERE · ROLLE, IKKE NAVN

Direktør

Ledelse og økonomi

Kundeservice

Mail og telefon

Salgschef

Salg og tilbud

Lagerchef

Pluk og levering

Sælger

Faste kunder

Bogholder

Fakturaer

FREMGANGSMÅDE · SAMME METODE FOR ALLE KUNDER

1 Forberedelse

Hver deltager beskrev sine opgaver og systemer.

2 Workshop

Intro til AI, derefter arbejdsgange og idéer.

3 Analyse

Optaget med samtykke og brugt som grundlag.

4 Vurdering

Score for værdi og kompleksitet. Se bilag A.

● DET, VI HØRTE

Fra forespørgsel til betalt faktura

En ordre går gennem seks led og fire afdelinger. Det går trægt ved overleveringerne, hvor oplysninger skal findes eller tastes ind igen.

	LED	HVOR ARBEJDET SKER	HVOR DET GÅR TRÆGT
1	Kontakt	Mail og telefon til salg og kundeservice	1 Samme spørgsmål hver dag 7 Mange ens mails
2	Tilbud	CRM, prisliste og gamle tilbud	4 Hvert tilbud laves fra bunden 6 Lagerstatus er ikke synlig
3	Ordre	Tastes i økonomi- og lagersystemet	Fungerer godt i dag
4	Levering	Pluk, pak og send	3 Restordrer følges op i telefonen
5	Faktura	Fakturering og bogføring	5 Leverandørfakturaer tastes manuelt
6	Opfølgning	Reklamationer og genkøb	8 Tynde tekster i webshoppen

Mulighed 2 om mødereferater går på tværs af hele forløbet.

TRE MØNSTRE GIK IGEN

Samme oplysninger flere steder

Kundedata, priser og lagerstatus ligger i hvert sit system.

Viden hos få personer

Svar, formuleringer og aftaler er ikke skrevet ned ét sted.

Kunderne kan ikke se status

Mange opkald handler om leveringstid, der allerede står i systemet.

● I JERES EGNE ORD

Hvad hver afdeling fortalte

SALG

4 6

"Jeg ved, at vi har skrevet et lignende tilbud før, men jeg kan aldrig finde det."

SALG

KUNDESERVICE

1 3 7

"Halvdelen af min dag er de samme fem spørgsmål om levering og returnering."

KUNDESERVICE

LAGER

3 6

"Sælgerne ringer for at høre, om varen er på lager. Det står i systemet, de kan bare ikke se det."

LAGER

BOGHOLDERI

5

"Fakturaerne kommer som PDF, og jeg taster dem ind én ad gangen."

BOGHOLDERI

LEDELSE

2

"Vi beslutter ting på møderne, men tre uger efter kan ingen huske, hvem der skulle gøre hvad."

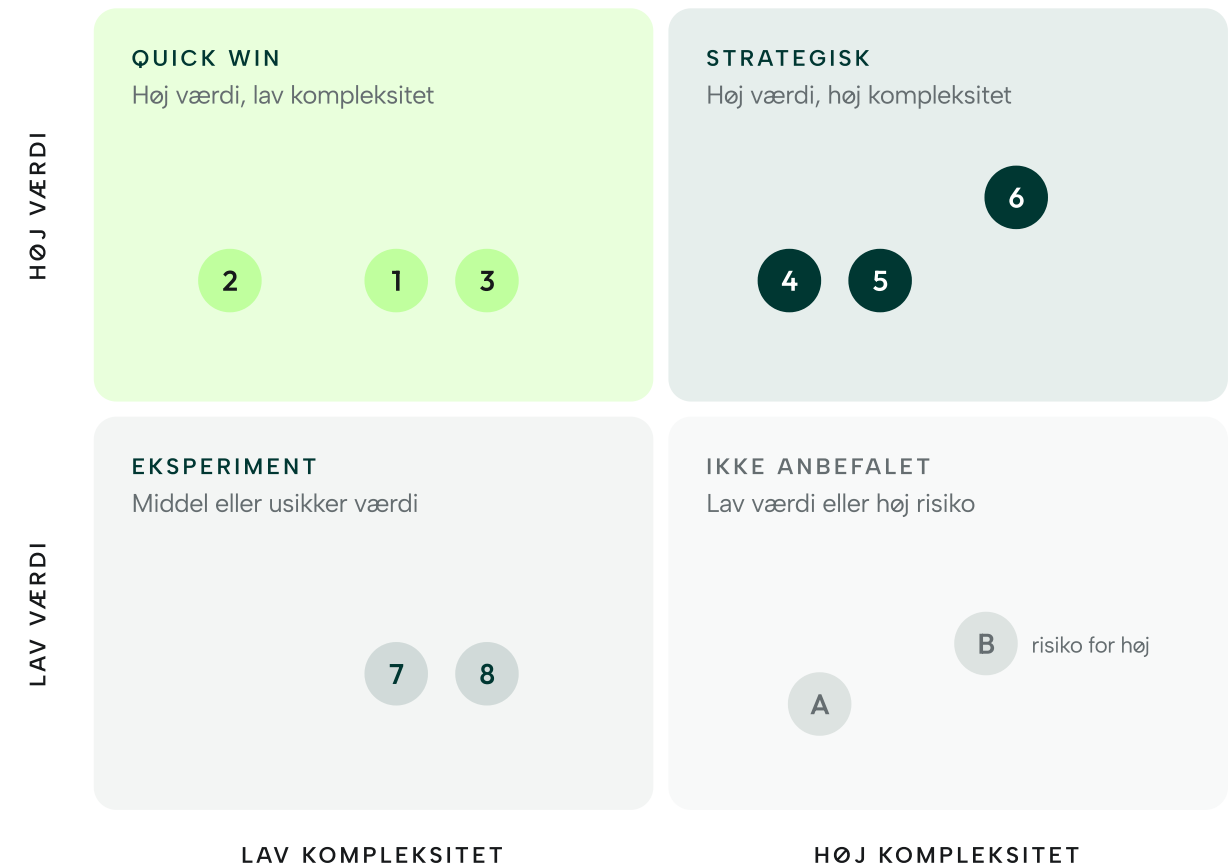
LEDELSE

Citaterne er gengivet med rolle, ikke navn. Tallene henviser til de mulighedskort, citatet hører til.

MULIGHEDSOVERSIGT

Ti idéer efter værdi og kompleksitet

Hver idé har en score fra 1 til 5 for værdi og for kompleksitet. En idé med for høj risiko anbefaler vi ikke, uanset værdien.



- | Quick win | Strategisk | Eksperiment | Ikke anbefalet |
|-------------------|--------------------|------------------|---------------------|
| 1 Fælles svarbank | 4 Hurtigere tilbud | 7 Svarudkast | A AI-chatbot |
| 2 Mødereferater | 5 Fakturaer | 8 Produkttekster | B Automatisk kredit |
| 3 Restordrer | 6 Lagerstatus | | |

MULIGHED 1

Quick win

Fælles svarbank til kundeservice

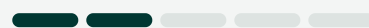
AI

Bedre proces

VÆRDI 4 af 5



KOMPLEKSITET 2 af 5



NUVÆRENDE UDFORDRING

Kundeservice besvarer de samme spørgsmål om leveringstider, returregler og mindstekøb hver dag. Svarene står i gamle mails og i hovedet på to medarbejdere.

OBSERVATION

Begge medarbejdere nævnte de samme fem emner som de hyppigste.

"Halvdelen af min dag er de samme fem spørgsmål om levering og returnering."

KUNDESERVICE

MULIG LØSNING

En fælles svarbank med godkendte svar på de 20 hyppigste spørgsmål, gemt hvor alle kan finde den. Senere kan en AI-assistent i Microsoft 365 bruge den til at finde svarene hurtigere.

FORVENTET EFFEKT

Hurtigere og mere ensartede svar og mindre afhængighed af to personer. I dag bruges ca. **17–42 timer om måneden** på gentagne spørgsmål.

Estimat baseret på jeres oplysninger.

RISIKO OG DATA

● Grøn

Generelle oplysninger.
Ingen kundedata i svarbanken.

HVAD DET KRÆVER

- To ugers registrering af spørgsmål
- En ejer, der holder svarene opdateret
- 1–2 timer om ugen i opstarten

NÆSTE SKRIDT

Kundeservice noterer alle gentagne spørgsmål i to uger.

MULIGHED 2

Quick win

Referater fra interne møder

AI

Bedre proces

VÆRDI

4 af 5

KOMPLEKSITET

1 af 5

NUVÆRENDE UDFORDRING

Leder- og salgsmøder har ingen fast referent. Beslutninger og ansvar skrives ned forskelligt eller slet ikke, og de samme emner tages op igen.

OBSERVATION

Fire af seks deltagere bruger tid på at genfinde, hvad der blev besluttet.

"Vi beslutter ting på møderne, men tre uger efter kan ingen huske, hvem der skulle gøre hvad."

LEDELSE

MULIG LØSNING

Teams skriver mødet ned og laver et referat med AI. Referatet følger en fast skabelon med beslutning, ansvarlig og deadline, og mødelederen retter og sender det.

FORVENTET EFFEKT

Færre gentagne diskussioner og tydeligt ansvar. I dag bruges ca. **11–20 timer om måneden** på referater og opfølgning.

Estimat baseret på jeres oplysninger.

RISIKO OG DATA

● Gul

Optagelse kræver, at deltagerne er informeret. Kun interne møder i første omgang.

HVAD DET KRÆVER

- Afklar, om jeres Microsoft 365-licens dækker funktionen
- En fast referatskabelon
- Aftale om, hvornår der optages

NÆSTE SKRIDT

Afprøv på de næste fire ledermøder, og evaluer skabelonen bagefter.

MULIGHED 3

Quick win

Automatisk besked om restordre

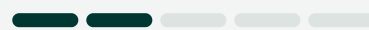
Automatisering

Integration

VÆRDI 4 af 5



KOMPLEKSITET 2 af 5



NUVÆRENDE UDFORDRING

Når en vare går i restordre, ringer kunden for at høre, hvornår den kommer. Kundeservice slår op i systemet, spørger lageret og ringer tilbage.

OBSERVATION

Kundeservice og lager beskrev det samme forløb. Leveringsdatoen findes allerede i systemet.

“Kunderne ringer ikke, fordi de er utålmodige. De ringer, fordi de ikke ved noget.”

KUNDESERVICE

MULIG LØSNING

En automatisk mail til kunden, når en ordre går i restordre, og igen når varen er modtaget. Datoen hentes fra systemet. Der er ikke brug for AI.

FORVENTET EFFEKT

Færre opkald og en bedre oplevelse for kunden. I dag bruges ca. **3–8 timer om måneden** alene på spørgsmålet om, hvornår varen kommer.

Estimat baseret på jeres oplysninger.

RISIKO OG DATA

● Grøn

Kundens e-mail og ordredata, som allerede ligger i systemet.

HVAD DET KRÆVER

- Afklaring med jeres systemleverandør
- En godkendt mailtekst
- En test på én varegruppe

NÆSTE SKRIDT

Spørg systemleverandøren, om funktionen findes i jeres nuværende version.

MULIGHED 4

Strategisk

Hurtigere tilbud med godkendte data

AI

Integration

Bedre proces

VÆRDI 4 af 5



KOMPLEKSITET 3 af 5



NUVÆRENDE UDFORDRING

Sælgerne laver hvert tilbud fra bunden. De henter kundeoplysninger i CRM, priser i produktdata og formuleringer i gamle tilbud. Tilbuddene ser forskellige ud, alt efter hvem der har lavet dem.

OBSERVATION

Alle tre sælgere beskrev de samme manuelle trin.

"Jeg ved, at vi har skrevet et lignende tilbud før, men jeg kan aldrig finde det."

SALG

MULIG LØSNING

Et tilbudsflow, hvor kundedata hentes automatisk fra CRM, og AI laver et første udkast ud fra godkendte skabeloner, prislister og tidligere vundne tilbud. Sælgeren tilpasser og godkender altid tilbuddet, før det sendes.

FORVENTET EFFEKT

Kortere forberedelse, mere ensartede tilbud og mere tid til kunderne. I dag bruges ca. **22,5–36 timer om måneden** på at forberede tilbud.

Estimat baseret på jeres oplysninger.

RISIKO OG DATA

● Gul

Kundedata og priser. AI-tjenesten skal være godkendt til fortrolige data.

HVAD DET KRÆVER

- Adgang til CRM og produktdata
- Et opdateret sæt godkendte skabeloner
- En sælger, der tester og giver feedback

NÆSTE SKRIDT

Saml de 10 senest vundne tilbud, og lav én fælles skabelon, før der vælges værktøj.

MULIGHED 5

Strategisk

Fakturaer læses ind automatisk

AI

Integration

VÆRDI 4 af 5



KOMPLEKSITET 3 af 5



NUVÆRENDE UDFORDRING

Bogholderiet modtager 350–450 leverandørfakturaer om måneden som PDF og taster dem ind én ad gangen.

OBSERVATION

Fakturaerne kommer fra et lille antal faste leverandører og er ens opbygget.

“Fakturaerne kommer som PDF, og jeg taster dem ind én ad gangen.”

BOGHOLDERI

MULIG LØSNING

Et værktøj læser fakturaen og udfylder felterne i økonomisystemet. Bogholderen kontrollerer og godkender hver faktura, før den bogføres.

FORVENTET EFFEKT

Mindre tastearbejde, færre fejl og mindre sårbarhed ved ferie. I dag bruges ca. **17,5–30 timer om måneden** på indtastning.

Estimat baseret på jeres oplysninger.

RISIKO OG DATA

● Gul

Regnskabsdata og leverandøroplysninger. Kræver en løsning godkendt til økonomidata.

HVAD DET KRÆVER

- Overblik over de 10 største leverandører
- Afklaring af, hvad systemet understøtter
- 2–3 uger, hvor gammel og ny metode kører side om side

NÆSTE SKRIDT

Bed systemleverandøren om en liste over understøttede løsninger til fakturaindlæsning.

MULIGHED 6

Strategisk

Lagerstatus synlig for salg

Integration

Bedre proces

VÆRDI 5 af 5



KOMPLEKSITET 4 af 5



NUVÆRENDE UDFORDRING

Sælgerne kan ikke se lagerstatus og leveringstid i CRM. De ringer til lageret eller lover en dato, der ikke holder.

OBSERVATION

Både lager og salg beskrev problemet. Forkerte leveringsløfter er ifølge kundeservice den hyppigste årsag til klager.

“Det står i systemet, de kan bare ikke se det.”

LAGER

MULIG LØSNING

Lagerstatus og forventet leveringsdato vises direkte i CRM, så sælgerne kan se dem, mens de taler med kunden. Tallene opdateres flere gange om dagen.

FORVENTET EFFEKT

Mere præcise løfter til kunderne og færre afbrydelser på lageret. Sælgerne bruger i dag ca. **5–15 timer om måneden** på at spørge lageret.

Estimat baseret på jeres oplysninger.

RISIKO OG DATA

● Grøn

Varedata og lagertal.
Ingen
personoplysninger.

HVAD DET KRÆVER

- At de to systemer kan kobles sammen
- En udvikler eller jeres leverandør
- En sælger og en fra lageret til test

NÆSTE SKRIDT

Få et tilbud fra leverandørerne på en integration mellem de to systemer.

MULIGHED 7

Eksperiment

Svarudkast til kundemails

AI

Værdi usikker

VÆRDI

3 af 5

KOMPLEKSITET

2 af 5

NUVÆRENDE UDFORDRING

Kundeservice skriver mange mails med næsten samme indhold. Hvor mange det drejer sig om, er ikke opgjort.

OBSERVATION

Svarbanken i mulighed 1 dækker en stor del af behovet. Om svarudkast giver ekstra værdi, kan først vurderes, når svarbanken er i brug.

MULIG LØSNING

AI foreslår et svarudkast ud fra svarbanken og kundens mail. Medarbejderen retter og sender altid selv.

FORVENTET EFFEKT

Kan spare tid på standardsvar. Vi har ikke beregnet et estimat, fordi antallet af mails ikke er kendt.

RISIKO OG DATA

● Gul

Kundemails kan indeholde personoplysninger. Kræver en godkendt AI-tjeneste.

HVAD DET KRÆVER

- Svarbanken skal være på plads
- Optælling af mails i to uger
- En AI-tjeneste godkendt til kundedata

NÆSTE SKRIDT

Tæl kundemails i de samme to uger, som spørgsmålene registreres.

MULIGHED 8

Eksperiment

Produkttekster til webshoppen

AI

Værdi usikker

VÆRDI

3 af 5

KOMPLEKSITET

2 af 5

NUVÆRENDE UDFORDRING

40–60 nye varer om måneden får kun leverandørens korte tekst i webshoppen. Indkøb har ikke tid til at skrive bedre tekster.

OBSERVATION

Webshoppen bruges mest af faste kunder, der ved, hvad de skal have. Hvor meget bedre tekster påvirker salget, er usikkert.

MULIG LØSNING

AI skriver et udkast ud fra leverandørens data og en fast skrivevejledning. En medarbejder godkender teksten. Afprøves på én varegruppe.

FORVENTET EFFEKT

Bedre tekster uden at bruge den tid, det ville kræve at skrive dem selv. Det svarer til ca. **10–20 timer om måneden**.

Estimat baseret på jeres oplysninger.

RISIKO OG DATA

● Grøn

Offentlige produktdata.
Ingen kunde- eller persondata.

HVAD DET KRÆVER

- En kort skrivevejledning
- Én varegruppe til test
- Måling af besøg og salg før og efter

NÆSTE SKRIDT

Vælg én varegruppe, og sammenlign 20 nye tekster med de nuværende.

● IKKE ANBEFALET

Det, I kan lægge fra jer

Det er lige så værdifuldt at vide, hvad I ikke skal bruge penge på. Med begrundelsen skrevet ned kan I lægge idéen fra jer eller tage den op igen senere.

A Ikke anbefalet

AI-chatbot på hjemmesiden

BEGRUNDELSE

Kun få kunder skriver via hjemmesiden, og mange spørgsmål handler om individuelle priser, hvor et forkert svar kan koste en kunde. Svarbanken løser det meste.

HVAD SKAL ÆNDRE SIG

Bruger flere kunder hjemmesiden, og har svarbanken været i brug et stykke tid, kan idéen vurderes igen.

B Ikke anbefalet

Risiko for høj

Automatisk kreditgodkendelse

BEGRUNDELSE

Beslutningen har økonomisk betydning, og I opretter kun 8–12 nye erhvervskunder om måneden. Risikoen ved en forkert beslutning er større end gevinsten.

HVAD SKAL ÆNDRE SIG

Stiger antallet markant, kan et værktøj, der samler oplysningerne til bogholderiet, vurderes. Et menneske bør stadig beslutte.

● RISIKO OG DATA

Hvilke oplysninger der indgår

Ingen af mulighederne kræver særligt følsomme oplysninger. Flere bruger kunde- og økonomidata, og det stiller krav til værktøjerne.

MULIGHED	OPLYSNINGER	NIVEAU	FØR I STARTER
1 Svarbank	Generelle svar	● Grøn	Ingen særlige krav
2 Referater	Mødeoptagelser	● Gul	Informér deltagerne
3 Restordrer	E-mail og ordre	● Grøn	Brug data fra systemet
4 Tilbud	Kundedata, priser	● Gul	Godkendt AI-tjeneste
5 Fakturaer	Regnskabsdata	● Gul	Godkendt til økonomidata
6 Lagerstatus	Varedata	● Grøn	Kun de nødvendige data
7 Svarudkast	Kundemails	● Gul	Godkendt AI-tjeneste
8 Produkttekster	Offentlige data	● Grøn	Ingen særlige krav

Godkendte værktøjer

Kun AI-tjenester, I har godkendt til den type data. Ved personoplysninger kræves en databehandleraftale.

Et menneske godkender

Intet sendes til kunder eller bogføres uden kontrol.

Mindst mulig adgang

Start med at læse data, før løsningen må skrive.

Praktisk rådgivning, ikke juridisk rådgivning. Ved tvivl bør I få en særskilt juridisk vurdering.

● ANBEFALET PILOT · MULIGHED 4

Hurtigere tilbud med godkendte data

Tilbuddene er der, hvor mest tid og mest omsætning mødes. Piloten viser på seks uger, om AI-udkast kan gøre forberedelsen kortere, uden at kvaliteten falder.

VARIGHED

6 uger

+ 2 ugers forberedelse

DELTAGERE

2

salgschef og én sælger

I DAG

45–60

minutter pr. tilbud

AFGRÆNSNING

- Én sælger, én produktgruppe
- Standardtilbud til faste kunder
- Kundedata hentes manuelt

DET KRÆVER AF JER

- Ejer: salgschefen, 2 timer om ugen
- 10 vundne tilbud og prislisten
- En godkendt AI-tjeneste

SUCCESKRITERIER

Tid pr. tilbud	Måles før og efter
Brugbare udkast	Kan sendes efter små rettelser
Fejl i priser	Ingen i sendte tilbud
Sælgerens score	1 til 5 hver uge

Uge 1–2

Skabelon og data

Uge 3–5

AI-udkast i brug

Uge 6–7

Justering

Uge 8

Stop, justér eller udvid

● KØREPLAN

Start småt, og byg videre på det, der virker

De første skridt er billige og hurtige at lære af. De større integrationer kommer, når I ved mere.

Nu

0–3 MÅNEDER

1 Fælles svarbank
Registrér spørgsmål i to uger, og skriv de første svar.

2 Mødereferater
Afprøv på fire ledermøder.

3 Restordrer
Afklar med systemleverandøren.

4 Forbered piloten
Én fælles tilbudsskabelon.

Næste

3–6 MÅNEDER

4 Pilot på tilbud
Seks uger, derefter beslutning.

5 Fakturaer
Vælg løsning, og kørs parallelt.

7 Svarudkast
Når svarbanken er i brug.

Senere

6 MÅNEDER OG FREM

6 Lagerstatus i CRM
Største investering. Indhent tilbud tidligt.

4 Tilbud med CRM
Alle sælgere, hvis piloten lykkes.

8 Produkttekster
Test på én varegruppe.

● JERES VALG HERFRA

Rapporten er jeres

Brug den internt, del den med jeres leverandører, og vælg frit, hvem I vil arbejde videre med. Også selvom det ikke er os.

VALG 1

Stop

I har fået et overblik og venter. Rapporten kan tages frem igen senere.

VALG 2

Pilot

I afprøver én mulighed og beslutter ud fra målte resultater.

VALG 3

Implementér

I går i gang med quick wins selv eller med en partner.

VALG 4

Optimér

I forbedrer arbejdsgangene uden ny teknologi.

● GENNEMGANG AF RAPPORTEN

Vi ses torsdag den 17. september

Kl. 10.00 hos jer, med ledelsen og deltagerne. Vi gennemgår anbefalingerne og aftaler, hvem der tager ejerskab for næste skridt. Ønsker I hjælp til en pilot, får I et tilbud, når vi kender opgaven.

● BILAG A

Sådan er mulighederne scoret

Værdi og kompleksitet er hver et afrundet gennemsnit af fire delscorer fra 1 til 5.

Værdi

- Tid og kapacitet
- Betydning for kunderne
- Omsætningspotentiale
- Færre fejl

Kompleksitet

- Adgang til data
- Integration med systemer
- Omfang
- Behov for menneskelig vurdering

En score kan justeres med ét point med en skriftlig begrundelse.

KATEGORI, REGLER I DENNE RÆKKEFØLGE

1	Værdi 2 eller lavere, eller risiko for høj	Ikke anbefalet
2	Værdi 3, eller værdi usikker	Eksperiment
3	Værdi 4+ og kompleksitet 2 eller lavere	Quick win
4	Værdi 4+ og kompleksitet 3 eller højere	Strategisk

● BILAG B

Scorer og tidsestimater

SCORER I DENNE RAPPORT

MULIGHED	VÆRDI	KOMPLEKSITET	KATEGORI
1 Fælles svarbank	4	2	Quick win
2 Mødereferater	4	1	Quick win
3 Restordrer	4	2	Quick win
4 Hurtigere tilbud	4	3	Strategisk
5 Fakturaer	4	3	Strategisk
6 Lagerstatus	5	4	Strategisk
7 Svarudkast	3	2	Eksperiment
8 Produkttekster	3	2	Eksperiment
A AI-chatbot	2	3	Ikke anbefalet
B Automatisk kredit	3	4	Ikke anbefalet

TID BRUGT I DAG · HYPPIGHED × MINUTTER × PERSONER ÷ 60

MULIGHED	PR. MÅNED	MIN.	PERS.	TIMER
1 Svarbank	168–252 spørgsmål	3–5	2	17–42
2 Referater	8–10 møder	20–30	4	11–20
3 Restordrer	40–60 opkald	5–8	1	3–8
4 Tilbud	10–12 tilbud	45–60	3	22,5–36
5 Fakturaer	350–450 fakturaer	3–4	1	17,5–30
6 Lagerstatus	20–30 opkald	5–10	3	5–15
8 Produkttekster	40–60 varer	15–20	1	10–20

● BILAG C

Om tallene og ordliste

Tid og mængder er jeres egne oplysninger. De vises som et interval og markeres altid som et estimat.

Et loft, ikke et løfte

Tallene viser den tid, opgaven tager i dag.

Kan ikke lægges sammen

Flere muligheder rammer de samme opgaver.

Ikke i kroner

I har ikke oplyst en intern timepris.

ORDLISTE**AI**

Forstår og skriver tekst og håndterer variation.

Automatisering

Faste trin efter faste regler.

Integration

Systemer, der deler data automatisk.

Bedre proces

Færre trin, klarere ansvar, fælles skabelon.

CRM

Systemet med kunder og salgsaktiviteter.

Pilot

Afgrænset afprøvning med målbare kriterier.

Databehandleraftale

Aftale med en leverandør, der behandler persondata for jer.

API

Fast indgang, hvor systemer udveksler data.

AI CREATE

AI-rådgivning for virksomheder, før I
investerer i teknologi.

KONTAKT

Michael Damm
md@webelieve.dk
+45 26 13 66 88

ADRESSE

Ryesgade 106A, 2. th
2100 København Ø

AFSENDER

AI Create er en del af
We Believe ApS, CVR
44935171