

SYNTETISK EKSEMPEL

Brolund VVS A/S: AI-assistent til tilbudsskrivning

Et fiktivt eksempel på den beslutningspakke, en kunde modtager. Virksomheden, tilbuddet og tallene er opdigtede.

ANBEFALING

Afprøv med betingelser

CONFIDENCE

72 ud af 100

Potentialet er reelt, men leverandørens gevinstpåstande er ikke dokumenteret. Gennemfør en afgrænset seks ugers pilot med 8 brugere, anonymiseret kundemateriale og en klar stopregel.

PAKKEN / ÉT REVIEW. ÉT DOKUMENTERET BESLUTNINGSGRUNDLAG.

01	Use case brief
02	Ønsket effekt og baseline
03	Vigtigste antagelser og manglende evidens
04	Værdi, kompleksitet og gennemførlighed
05	Data-, risiko- og kravscreening
06	Alternativer og spørgsmål til leverandøren
07	Anbefaling: fortsæt, justér, afprøv eller stop
08	Pilotplan med KPI, ejer og reviewdato

01 / USE CASE BRIEF

Use case brief

Brolund VVS A/S har 85 ansatte og udarbejder cirka 90 større tilbud om måneden. Leverandøren tilbyder en AI-assistent til 96.000 kr. om året plus 35.000 kr. i opsætning. Assistenten skal genbruge tidligere tilbud, produktdata og standardsvar.

02 / ØNSKET EFFEKT OG BASELINE

Ønsket effekt og baseline

Målet er at reducere gennemsnitlig arbejdstid pr. større tilbud fra 4 timer til 2,5 timer uden flere rettelser. Baseline er foreløbig og skal måles på 20 tilbud før piloten.

03 / ANTAGELSER OG MANGLENDE EVIDENS

Antagelser og manglende evidens

Det antages, at tidligere tilbud er ensartede nok til genbrug, at produktdata er opdaterede, og at tidsforbruget faktisk ligger på 4 timer. Ingen af delene er dokumenteret. Leverandøren har ikke fremlagt kundedata for den lovede tidsbesparelse.

04 / VÆRDI OG GENNEMFØRLIGHED

Værdi og gennemførlighed

Hvis 1,5 time spares på halvdelen af de 90 månedlige tilbud, frigøres cirka 67 timer om måneden. Det kan bære prisen. Gennemførligheden vurderes middel, fordi dokumentkvalitet, integration til produktdata og brugeradoption endnu er uklare.

05 / DATA, SIKKERHED, RISIKO OG KRAV

Data, sikkerhed, risiko og krav

Tilbud kan indeholde kontaktdata, priser og fortrolige kundekrav. Piloten bør bruge et afgrænset dokumentbibliotek, klare adgangsroller og slettefrister. Hvis kunden præsenteres for en interaktiv AI-funktion eller AI-genereret indhold uden menneskelig kontrol, skal relevansen af AI-forordningens transparenskrav vurderes. Dette er en screening, ikke en juridisk konklusion.

06 / ALTERNATIVER

Alternativer

Nul-optionen er at beholde processen. Et billigere alternativ er at standardisere tilbudsskabeloner og produktdata først. Et tredje alternativ er at bruge eksisterende Microsoft 365-funktioner i en kontrolleret pilot før køb af en særskilt platform.

07 / SPØRGSMÅL TIL LEVERANDØREN

Spørgsmål til leverandøren

Bed om dokumentation for tidsgevinsten, præcis dataopbevaring, modeludbydere, træningsbrug, sletning, eksportmuligheder, pris ved flere brugere, integrationsomfang og rettigheder til egne prompts og dokumenter.

08 / PILOTPLAN

Pilotplan

Kør en seks ugers pilot med 8 tilbudsansvarlige og 30 tilbud. Mål minutter pr. tilbud, antal rettelser, genbrugte afsnit og brugertilfredshed. Salgschefen ejer piloten. Review efter 30 og 90 dage. Stop hvis tidsgevinsten er under 20 procent eller fejlrettelserne stiger.

KRÆVER SPECIALIST

Databehandlersaftale, konkret artikel 50-vurdering og sikkerhedsreview af integrationen skal vurderes af relevante fagpersoner før fuld drift.

Politik, træning og fuld juridisk vurdering er ikke en del af basisreviewet. Når en specialist er nødvendig, står det tydeligt i leverancen.