



# Skab bedre resultater på AI og styrk samtidig aftersales

De bedste partnere sælger og implementerer ikke bare AI-teknologi. De skaber fremdrift og stærke resultater. Kun 4% i Norden lykkedes med det (BCG)

SoftwareOne Engagement Hub er et enablement-initiativ, der hjælper jer op blandt de bedste – med fokus på ikke bare salg og implementering, men på at realisere kundens business case.



Det er nemt for partnere at gennemføre en bred involvering i kundeorganisationen – fra første dialog til reel adoption.

Du får adgang til gennemtestede GAP Assessments, der allerede er klar til brug, og som SoftwareOne partner gennemfører vi de første målinger uden beregning.

Det eneste, det kræver, er en INVOLV3 licens – til en eksklusiv SoftwareOne partnerpris.

## Hvad gør INVOLV3

Data og indsigterne fra den brede involvering i kundeorganisationen, gør det let at spotte modenhed, risici og hvor medarbejderne ser de største forbedringspotentialer.

Med en struktureret GAP Assessment får du:

- Hvor medarbejderne har de største udfordringer.
- Hvor de lavthængende frugter og risici er.
- Hvordan adoption skal håndteres.

Alt samlet i en visuel rapport, klar til dialog – uden tungt forarbejde.

# Vi styrker tre afgørende områder



## Salg

Skab beslutningstillid gennem data og indsigter fra kundens egen organisation.



## Leverance

Skarpere scope fra start samt midtvejs-status "er vi on-track, er der fremdrift".



## Adoption

Lav adoption = dårlig business case. For kunden er projektet ikke en succes.

## GAP Assessments – lige til at tage i brug

Med Engagement Hub får du adgang til en række målrettede GAP Assessments, du kan bruge direkte i din kundedialog.

### Copilot

#### Maturity / Readiness

Få indsigt i organisationens og afdelingers modenhed og parathed. Hvor findes muligheder og barrierer.

### AI i Dynamics

#### Maturity / Readiness

Kortlæg hvor klar organisationen er til at arbejde med AI i Dynamics – er de for/imod mv.

#### Fremdriftsmålning

Hvor står projektet, er der fremdrift og tydeligt fokus. Er der opstået nye forhold, muligheder eller risici.

#### Fremdriftsmålning

Mål hvordan AI-initiativer udvikler sig, er der fremdrift, og er der behov for justeringer.

#### Adoption

Ambitionerne er høje, men adoptionen er lav. Det løses med Adoption Assessments – og skaber samtidig mersalg..

#### Adoption

Skaber løsningen værdi? Hvor stor? Hvad kan vi styrke, og er der nye områder vi skal videreudvikle på.



Vil du skabe reel værdi med AI?