



SUPEROFFICE INSPIRATIONSMORGEN

ONLINE

DAGENS VÆRTER



Mariann L. Antoniussen
Presale Consultant



Susan L. Hansen
Presale & Business
Consultant

DAGENS AGENDA

SAINT

Få kontrol over en forventet situation - før den opstår...

Ved at arbejde mere intelligent med sine CRM data, kan man agere proaktivt i forhold til kunder, salg og aktiviteter.

Salg, pipeline og målstyring

Få overblik, indsigt og arbejde professionelt med salg.

Opnå firmaets budgetter og KPI'er med et målrettet og resultatorienteret salgsteam.

Service, sager og kundefokus

Gør henvendelser i kundeservice til mersalg.

Se kundeservice som en vækstskabende ressource, - ikke en omkostning.

Copilot og AI

Brug AI til at effektivisere din hverdag og arbejde endnu smartere med data i CRM.

Få hjælp til automatisering af opgaver, overblik, sammenfatning og svar.

Nyheder

Se den nye version af Mobile CRM, - vores opgraderede mobil App.

Få et smugkig på den nye "Board visning" af salg.

FÅ KONTROL OVER EN FORVENTET SITUATION - FØR DEN OPSTÅR...

Sales Intelligence



ET KIG I KRYSTALKUGLEN

Hvor gemmer dit næste mersalg sig?

- ✓ Jeres kundeprogram
- ✓ Dine opsatte mål – jeres KPI'er



HVORDAN HJÆLPER SAINT?

SuperOffice Sales Intelligence



Vær proaktiv – få kontrol over en forventet situation, før den opstår..

- Analyseret jeres data ud fra egne opsatte regler
- Grafisk indikation på aktions
- SAINT regler som søgekriterie i udvalg
- Dashboard ud fra et udvalg som kører på SAINT regel

ØNSKER TIL FORBEDRING?

Få hjælp fra SuperOffice Sales Intelligence

- Manglende opfølgning de sidste 6 måneder?
- Manglende køb hos os de sidste 3 måneder?
- Mere end 3 sager som IKKE er udført indenfor denne måned ?
- Stigende antal sager de sidste 6 uger?
- Manglende aktiviteter på igangværende projekter?
- Ingen salg de sidste 6 måneder, men mange udførte marketingsopgaver

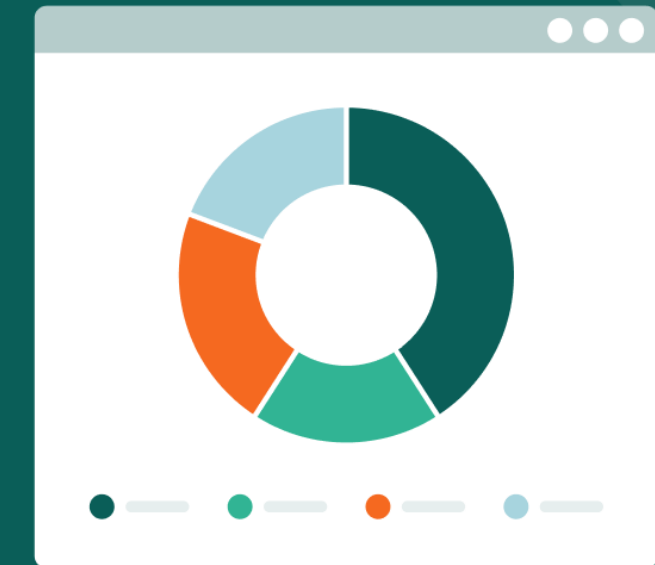
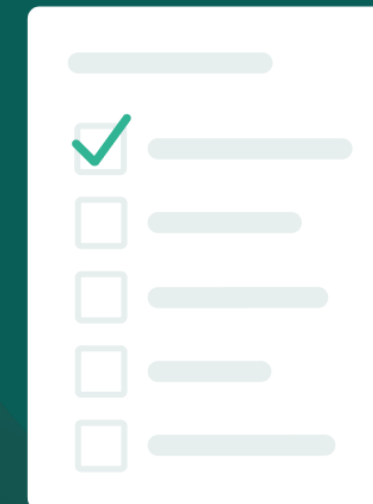


DEMO

**Opsætning af SAINT regler,
Udvalgssøgninger med SAINT,
& visning af SAINT data i Dashboard**

FÅ OVERBLIK, INDSIGT OG ARBEJD PROFESSIONELT MED SALG

Salg-, pipeline- og målstyring. Dashboards og udvalg.



ARBEJD MÅLRETTET MED SALG

Opnå firmaets budgetter med et målrettet og resultatorienteret salgsteam

Formalisér dine salgsprocesser

En effektiv salgsproces kan øge væksten med op til 28%.

Brug CRM til at definere salgsfaser og vigtige aktiviteter.

Undgå "one-size-fits-all" – skab i stedet salgsagilitet.



Skab ét sandhedspunkt

Præcise prognoser kræver én pålidelig datakilde – CRM.

Følg og visualisér salgsdata med udvalg og dashboards.

Slut med fragmenteret information og manuelle Excel-ark.



Inddrag alle kundevedtente teams i salgsprocessen

Saml leadgenerering, tilbud, levering og kundeservice i ét system.

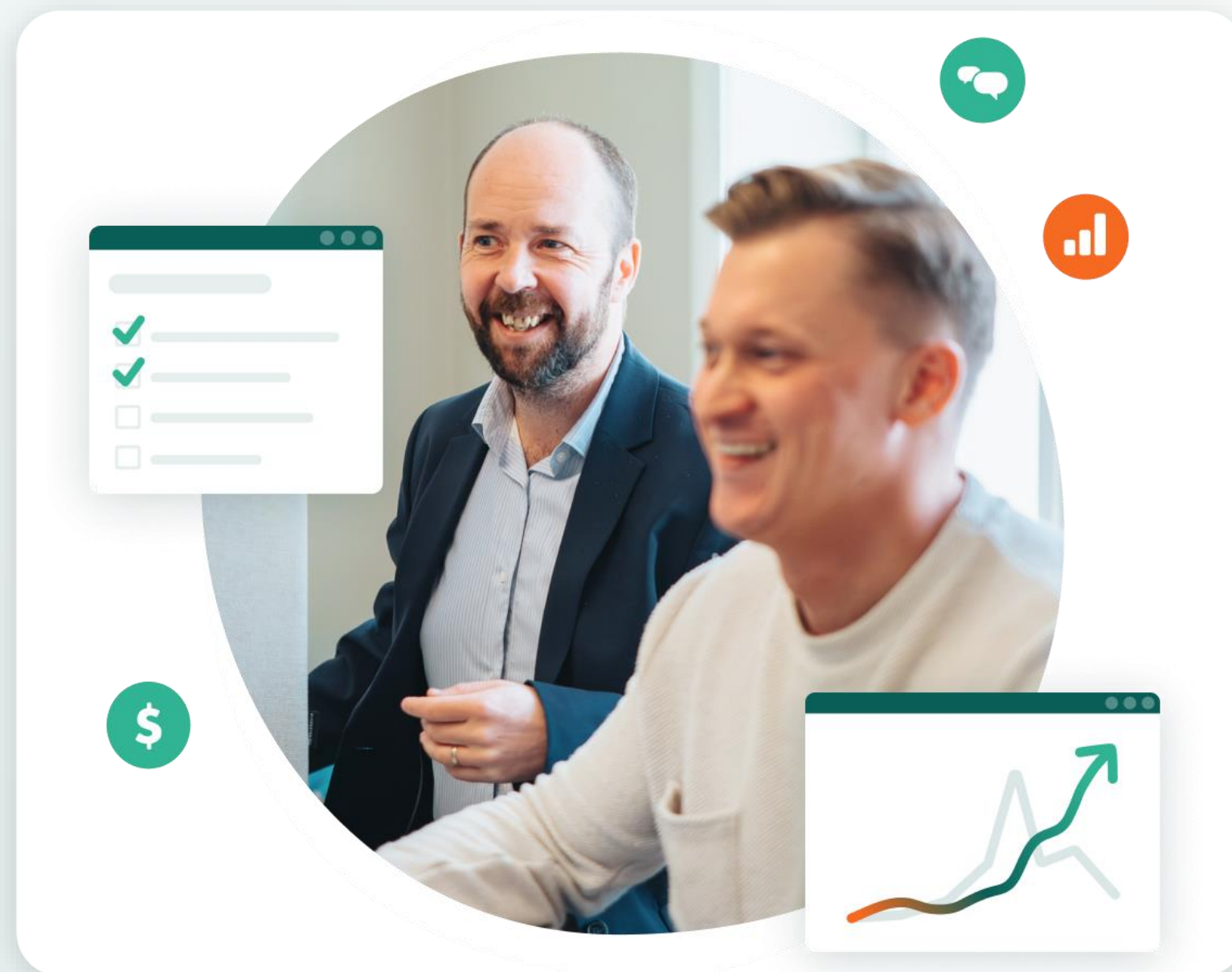
Brug Marketing og Service til at skabe og bearbejde nye leads.

Benyt CRM for at have et 360° kundeoverblik på tværs af teams.



HVORDAN HJÆLPER SUPEROFFICE?

Med Salg i SuperOffice får du et professionelt og effektivt salgsværktøj



Overblik, viden og indsigt ved at benytte Salg sammen med udvalg og dashboards

- Hver sælger arbejder individuelt, men samtidig struktureret og ensartet, med egne salgsmuligheder, pipeline og målopnåelse.
- Udvalg samler relevante salgsdata, der nemt kan bearbejdes, filtreres og grupperes, og giver overblik og viden.
- Dashboards synliggør data på en overskuelig og sammenlignelig måde, og kan vise en tendens, der omgående kan handles på.

DEMO

Salg-, pipeline- og målstyring. Dashboards og udvalg.

GØR HENVENDELSER I KUNDESERVICE TIL MERSALG

Service og sager. Udvalg og dashboards.



UDNYT MULIGHEDERNE I SERVICE

Se kundeservice som en vækstskabende ressource, - ikke en omkostning

Udvid kunde engagementet

Opbyg stærke kunderelationer

Overvåg kundens brug og resultater

Identificer muligheder for naturlig vækst, såsom:

- Flere medarbejdere
- Udvidelse til nye afdelinger
- Geografisk ekspansion

Opsalg

At sælge dyrere produkter eller højere prispakker

At tilføje nye funktioner eller supportservices

At opgradere kunder til en højere prisplan

Krydssalg

At sælge andre produkter eller services til eksisterende kunder

At øge kundens livstidsværdi

At gøre virksomhedens løsninger endnu mere integrerede ("sticky") i kundens egen forretning

Omsætningsfastholdelse

Overvåge brugsmønstre og tage kontakt ved lav aktivitet

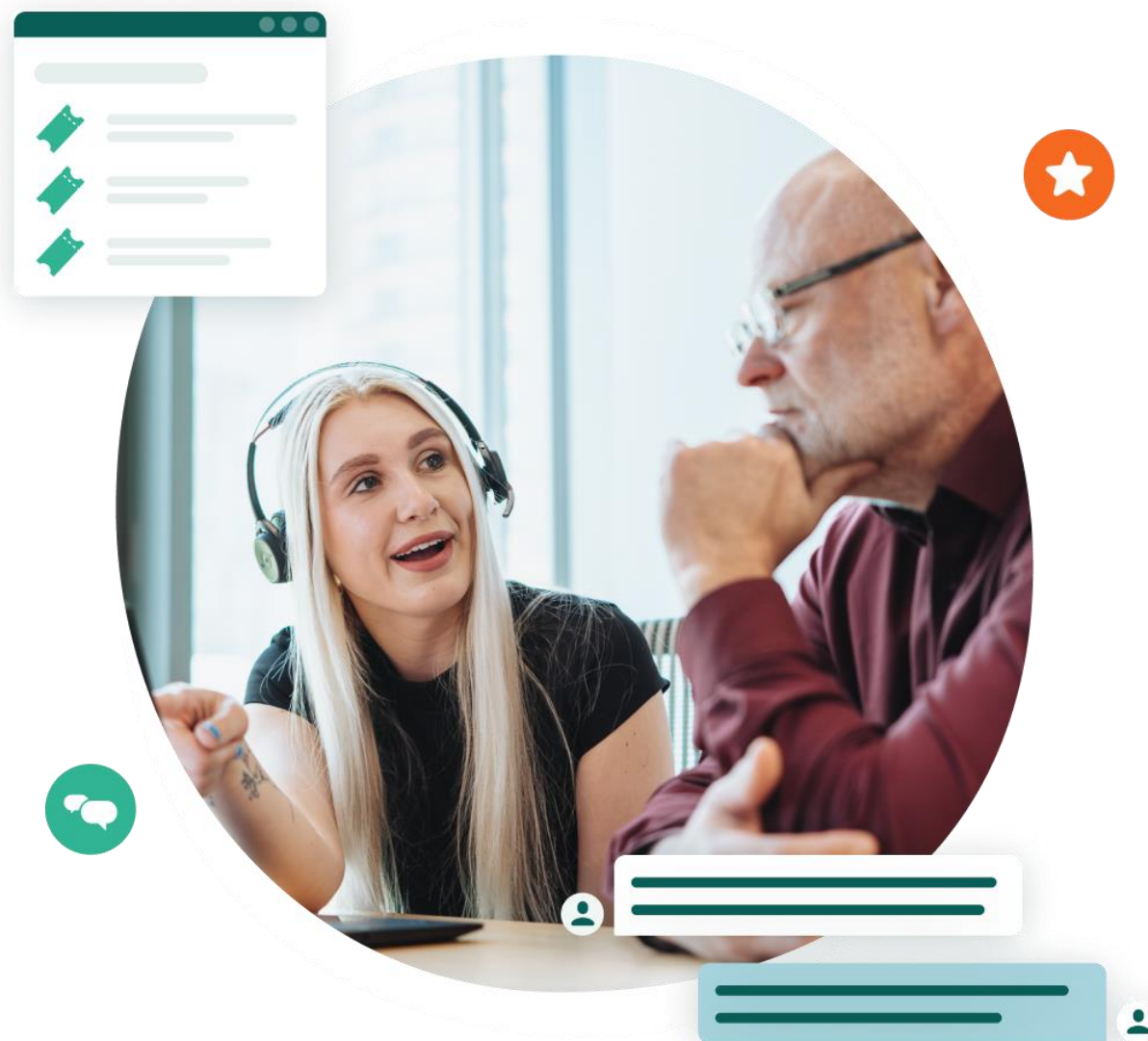
Reagere proaktivt på kundeklager og signaler om utilfredshed

Overgå kundernes forventninger i serviceoplevelsen

Opbygge stærke og autentiske relationer med kunderne

HVORDAN HJÆLPER SUPEROFFICE?

Med Service i SuperOffice får du et værktøj der sætter kunden i fokus



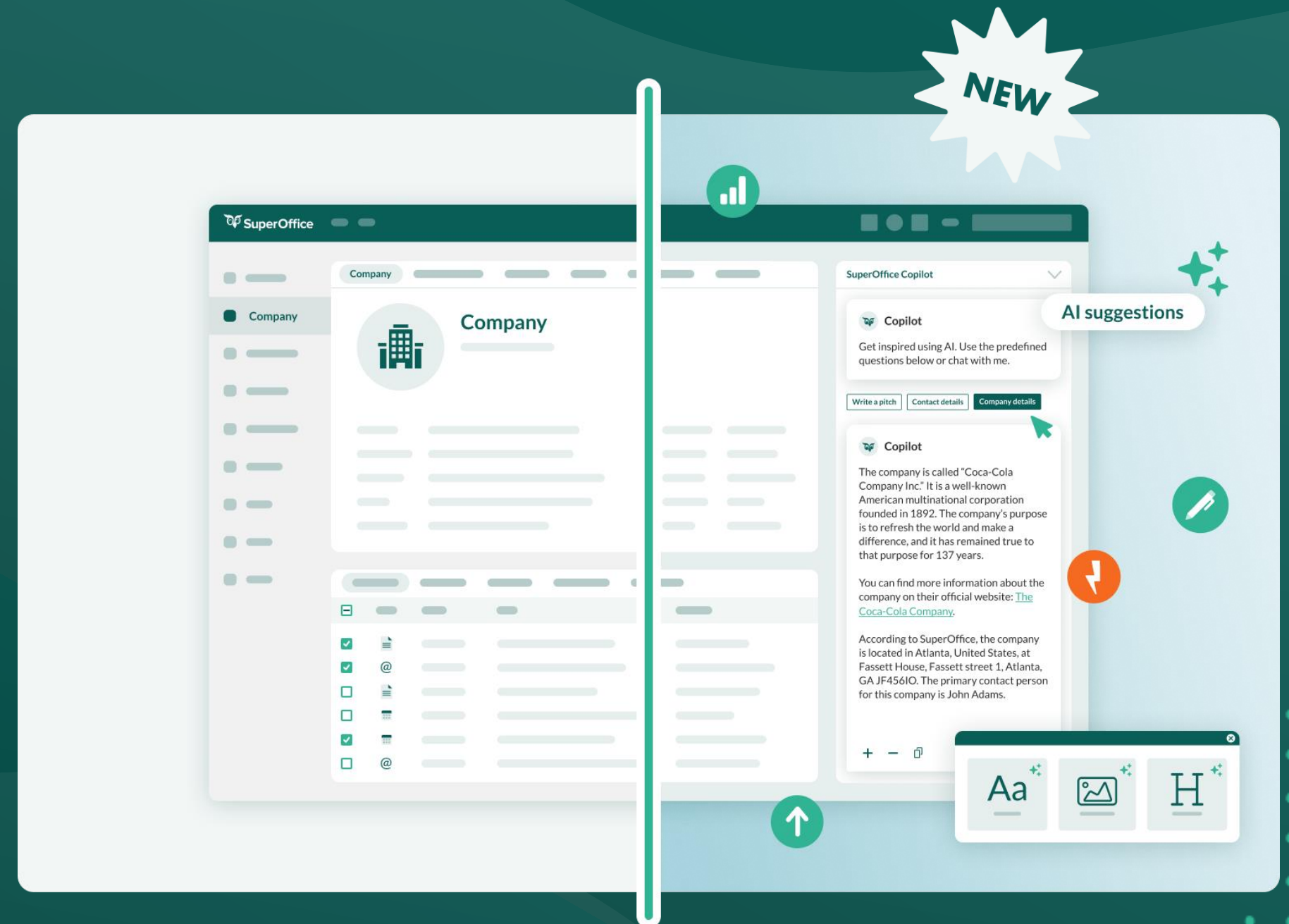
Med fokus på kundens udfordringer og behov kan omsætningen øges

- Kundeservice kan, med fuldt kundeoverblik og valide CRM data, afdække potentielle op- og krydssalgs muligheder, der kan gives videre til salgsteamet.
- Kombinationsudvalg kan vise de kunder, hvor der er en potentiel salgsmulighed.
- Dashboards kan vise en positiv eller negativ tendens, og give os mulighed for proaktivt at agere herpå.

DEMO

Service, henvendelser og årsager. Udvalg og dashboards.

FÅ HJÆLP AF SUPEROFFICE COPILLOT OG AI

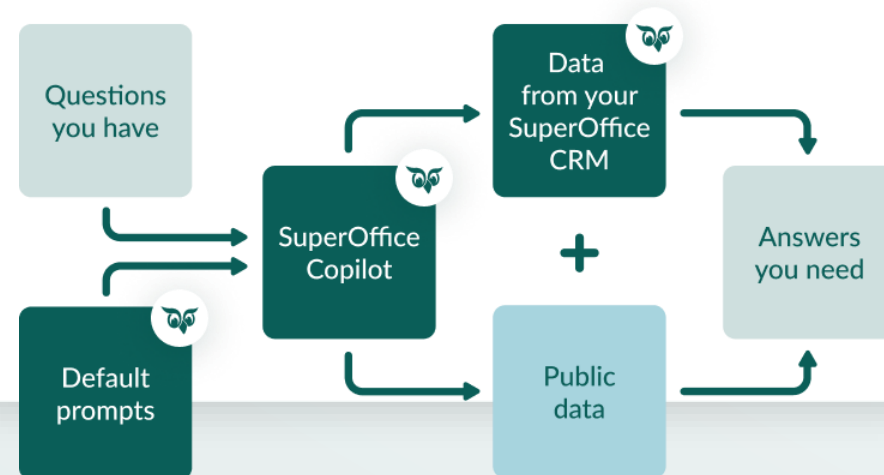


HVAD ER SUPEROFFICE COPILOT?

SuperOffice Copilot giver dig AI-funktioner inden for SuperOffice

AI-chat

- Hurtige, præcise svar på almindelige forespørgsler, såsom hvem en kunde er, hvem deres konkurrenter er osv.
- Integreret i sidepanelet for hurtig adgang gennem hele SuperOffice i områderne som personer/firmaer, kalender, salg og projekter.



Generering af tekst

- Generer et forslag til tilbud eller en salgs-pitch på få sekunder.
- Få et resumé af din dag, en sag, kommende møder eller vigtige oplysninger om kunder.

SuperOffice Copilot
 Copilot
Get inspired using AI. Use the predefined questions below or chat with me.

Summarize my schedule today, please

 Copilot
Here is a summary of your schedule for today:

1. Sales EMEA Team Meeting: From 11:00 to 12:00. You can join the meeting [here](#).
2. Private Appointment: From 12:00 to 13:00. This appointment is marked as private.
3. Catch-up and updates: From 14:00 to 15:00.
4. Demo call: From 15:00-16:00.

Please let me know if there is anything else I can assist you with.

Hurtig sagshåndtering

- Opsummering af sagsindhold for et hurtigere overblik over sagen.
- Respondere hurtigere og mere nøjagtigt og udvis bedre kundeservice.

SuperOffice Copilot
 Copilot
Get inspired using AI. Use the predefined questions below or chat with me.

Summarize

 Copilot
The ticket with ID 529 involves a customer named Adam who is experiencing login issues.

MERE AI I SUPEROFFICE

Yderligere AI-funktioner i SuperOffice

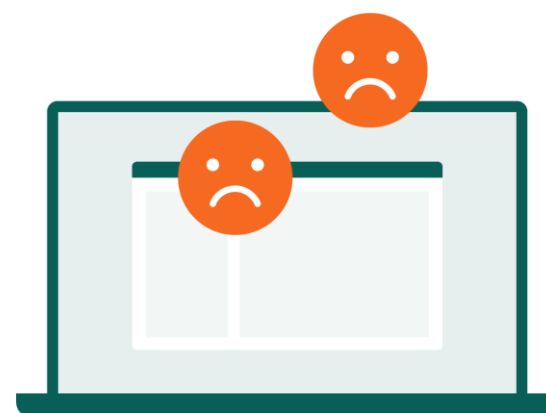
AI i Marketing

- Flere steder i Marketing, kan du nu få hjælp af AI til at formulere bedre tekster, skabe mere interessante billeder, få hjælp til design og meget mere.



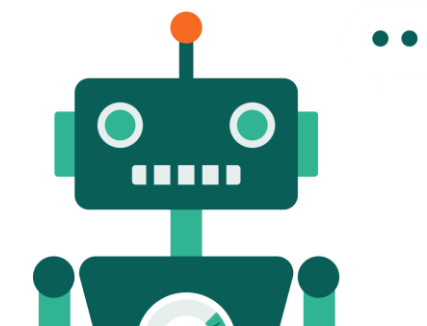
AI i Service *

- Spar tid og reducér manuelt arbejde ved at automatisere processer – uden dyb AI-viden.
- Øg effektiviteten ved at bruge AI til tekstanalyse, automatisk kategorisering og oversættelse.



Chatbot *

- Med Chat integreret i SuperOffice, kan udvalgte medarbejdere besvare på chat-henvendelser direkte fra deres SuperOffice brugerflade.
- Med en Chatbot-connector *, kan AI hjælpe med at besvare disse chats endnu hurtigere og bedre - og tilmed uden for normal arbejdstid.



* Tilkøb - er ikke inkluderet i almindelige brugerlicenser

DATA SIKKERHED

SuperOffice AI Lab-funktionerne og SuperOffice Copilot benytter software og tjenester leveret af underleverandører til SuperOffice, såsom Microsoft Azure OpenAI Services.

Læs mere herom på **SuperOffice Trustcenter** og se, hvordan det overholder din virksomheds interne politikker.





DEMO

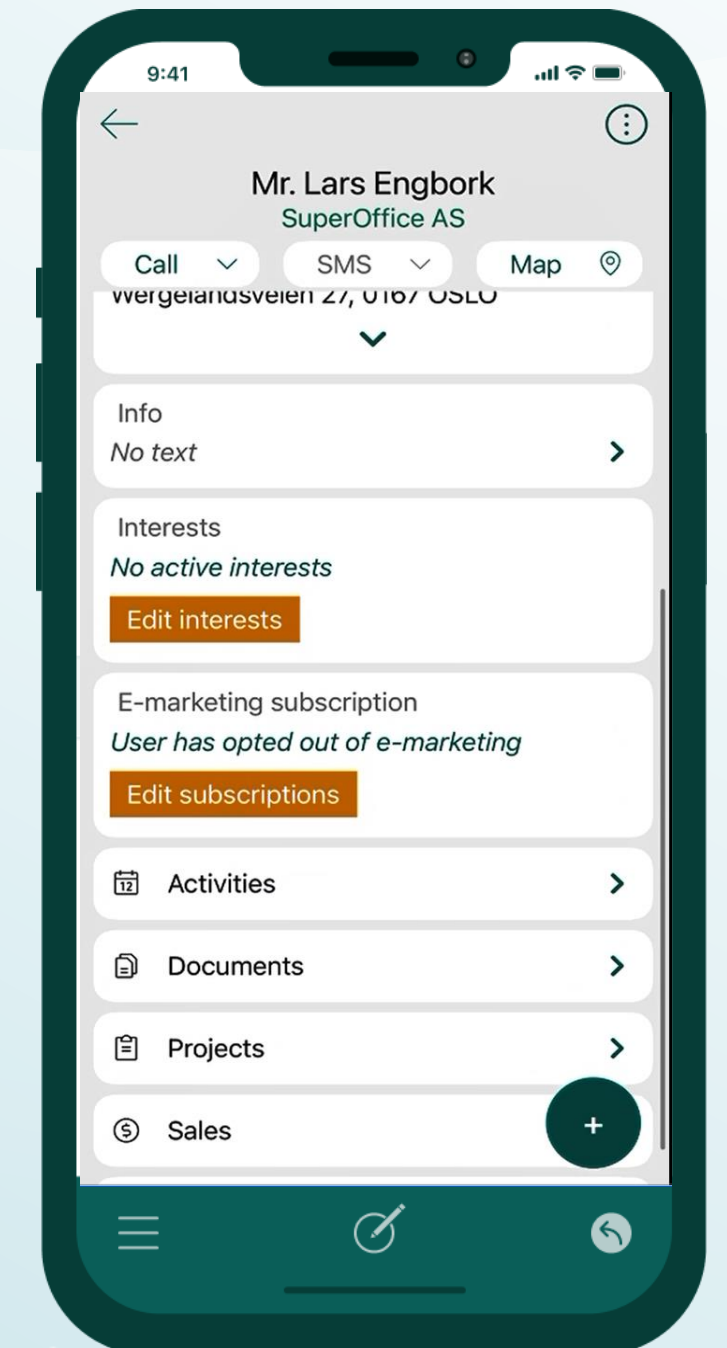
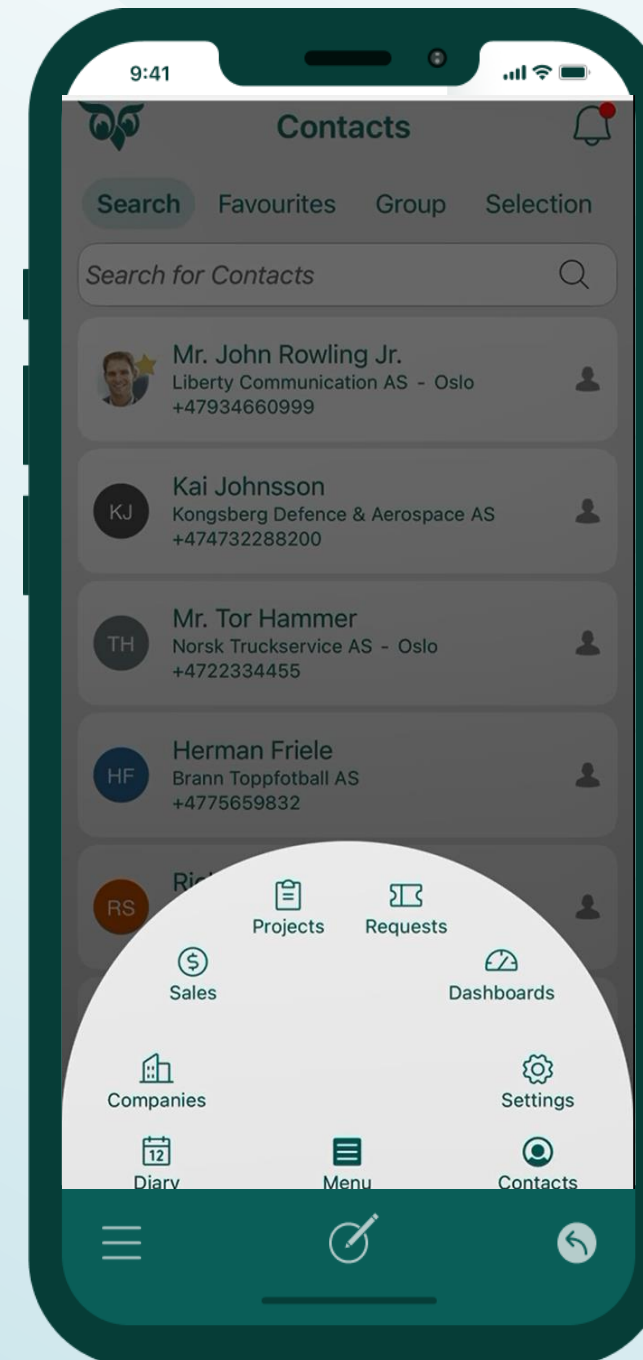
SuperOffice Copilot

Relationships that matter. Revenue that grows.



MOBILE CRM

Ny mobilklient....



Relationships that matter. Revenue that grows.

DEMO AF DEN NYE MOBILE CRM

Dagbog/kalender

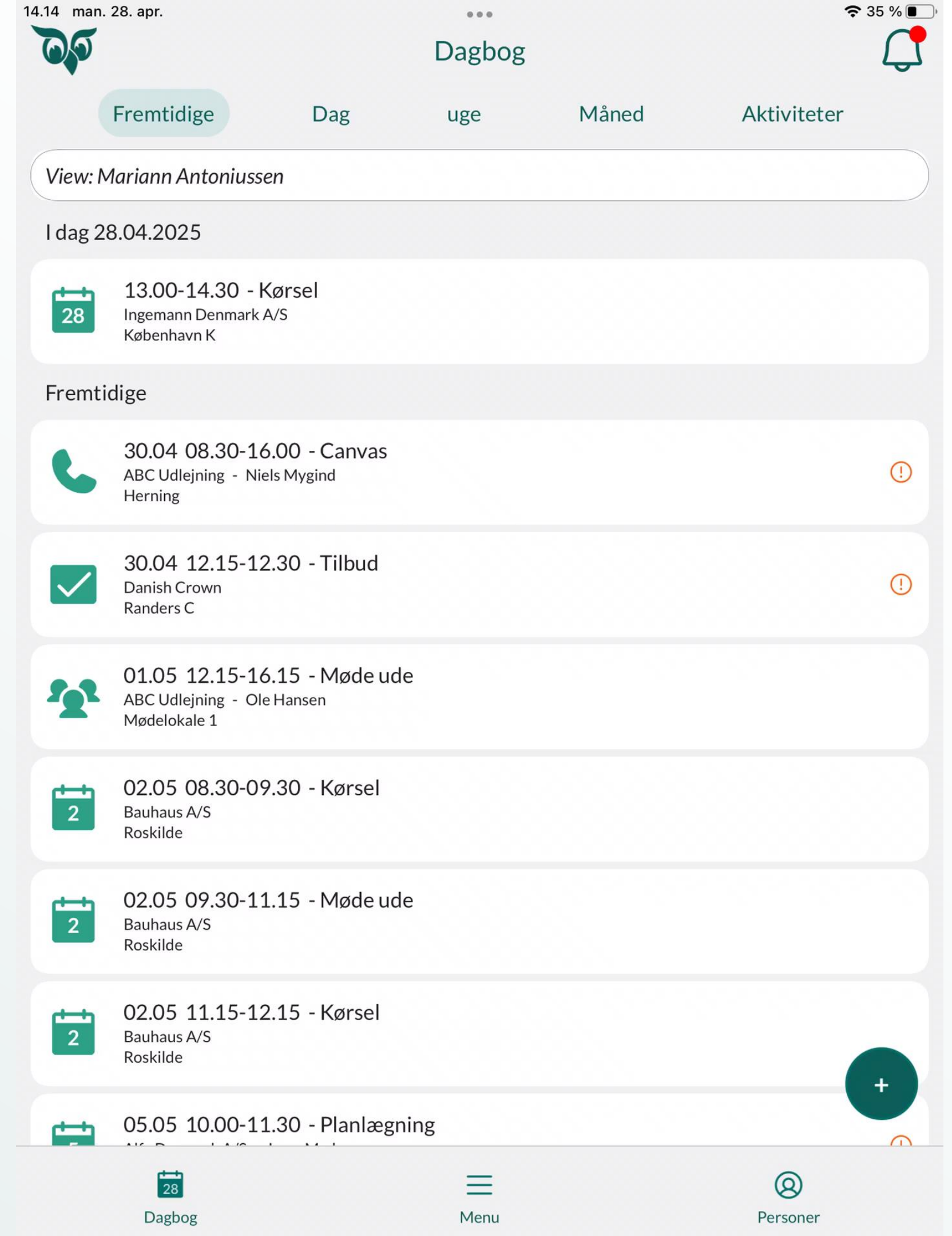
De forskellige oversigter for kalenderaftaler

- Fremtidige
- Dag
- Uge
- Måned
- Aktiviteter/to dos

Invitationer

Godkendelse af tilbud

Relationships that matter. Revenue that grows.



DEMO AF DEN NYE MOBILE CRM

Firmakortet

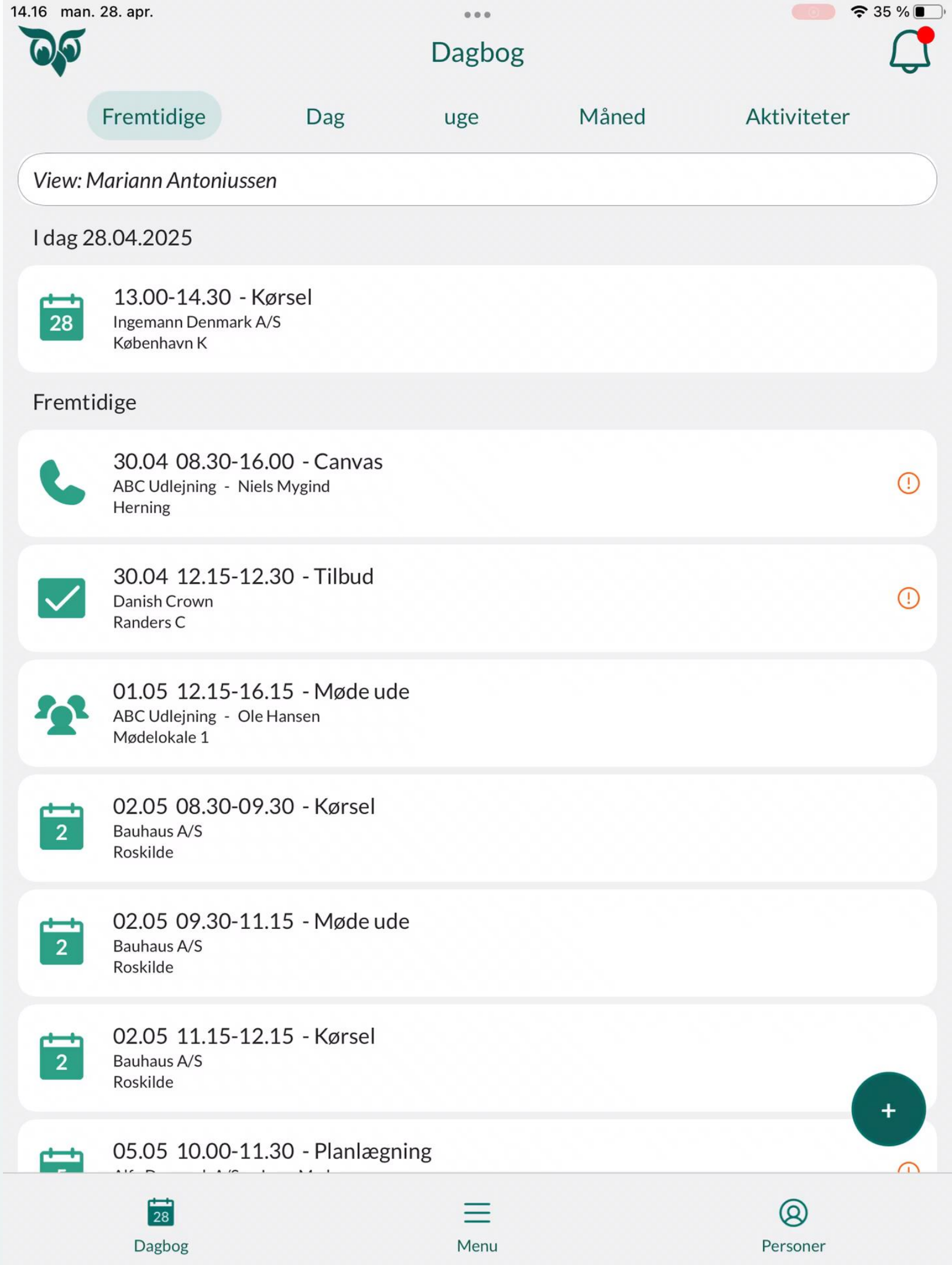
Menu Firma

Sektioner for:

- Aktiviteter
- Dokumenter
- Projekter
- Salg

Overblik over alle salg på kunde (Solgt el. Tabt)

Relationships that matter. Revenue that grows.



DEMO AF DEN NYE MOBILE CRM

Dashboard

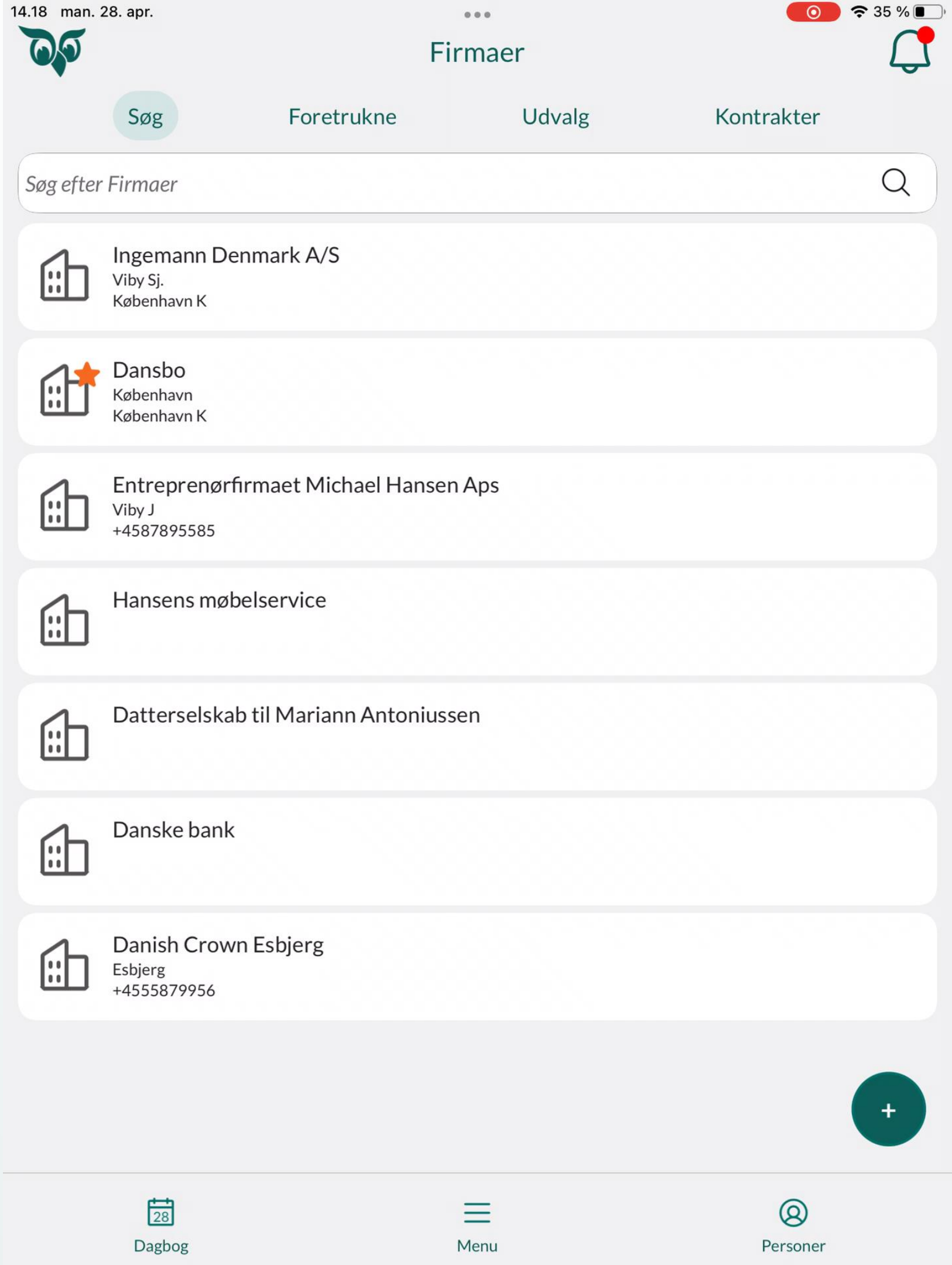
Menu Dashboard

Dashboard "Aktivitetsoverblik"

Drilldown i Aktiviteter denne nye

Dashboard "Nøgletal jeg følger"

Relationships that matter. Revenue that grows.



DEMO AF DEN NYE MOBILE CRM

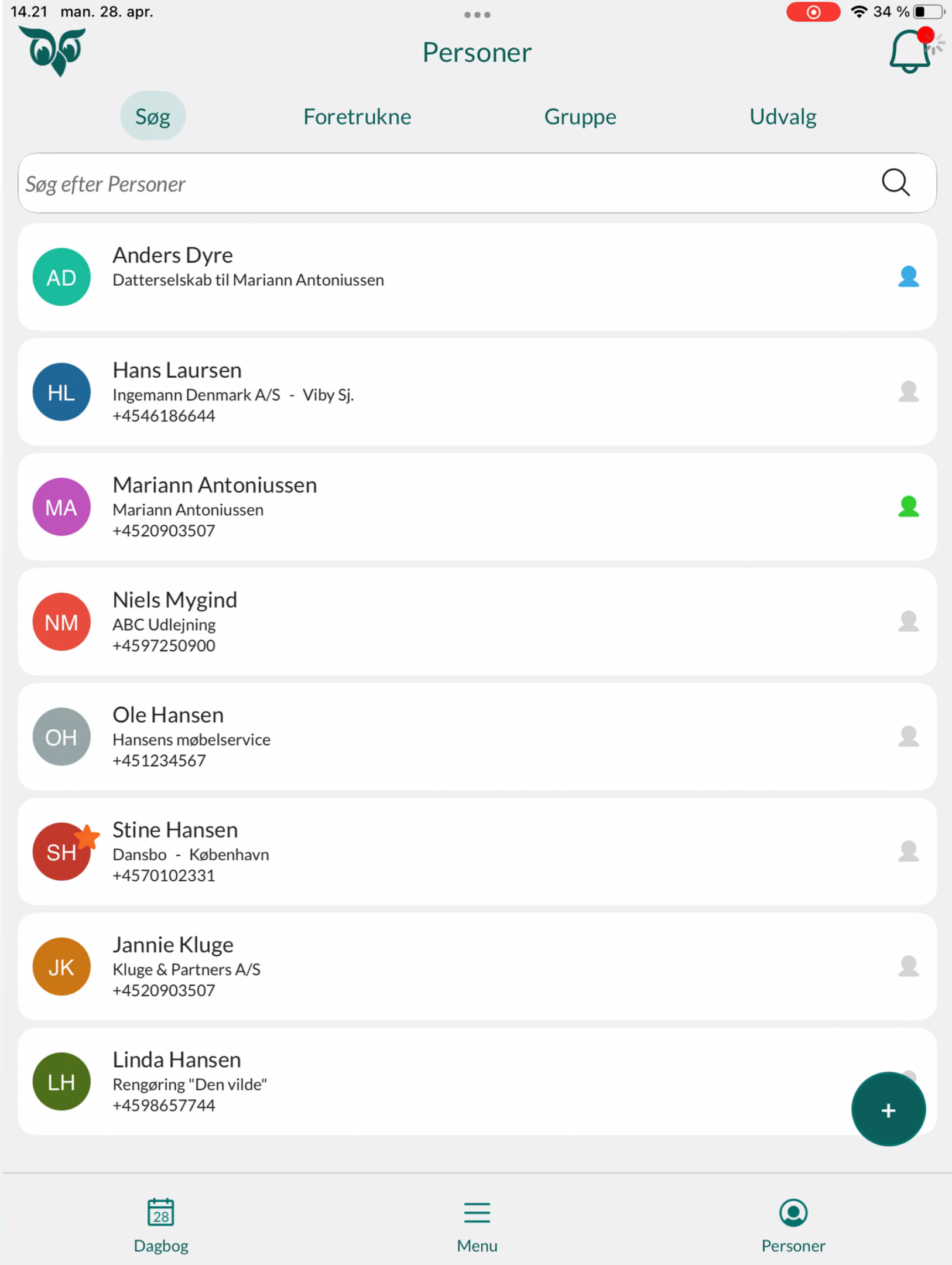
Personer

Søg efter person

Udvalg

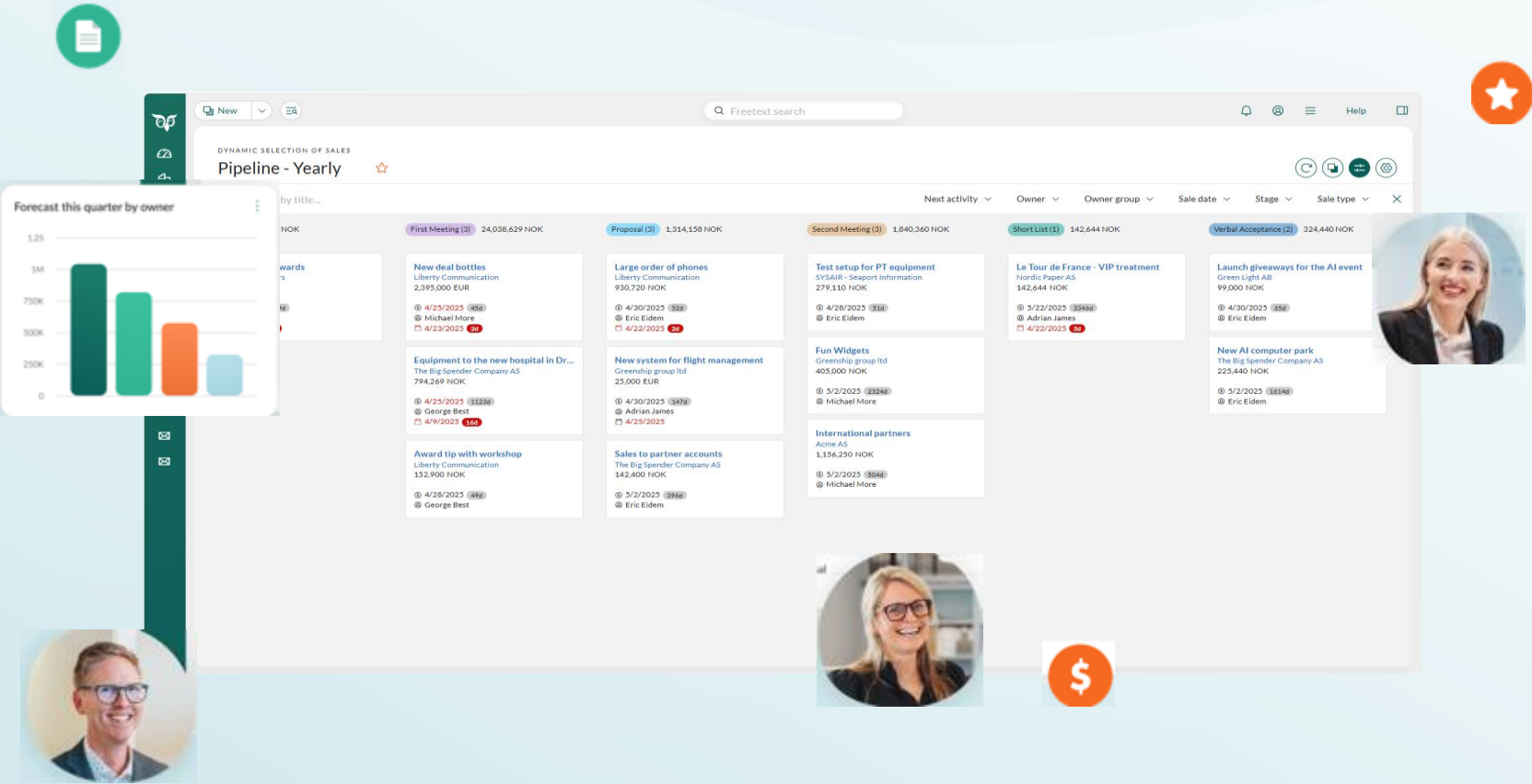
Tilføj ny person med scan visitkort

Relationships that matter. Revenue that grows.



BOARD VISNING

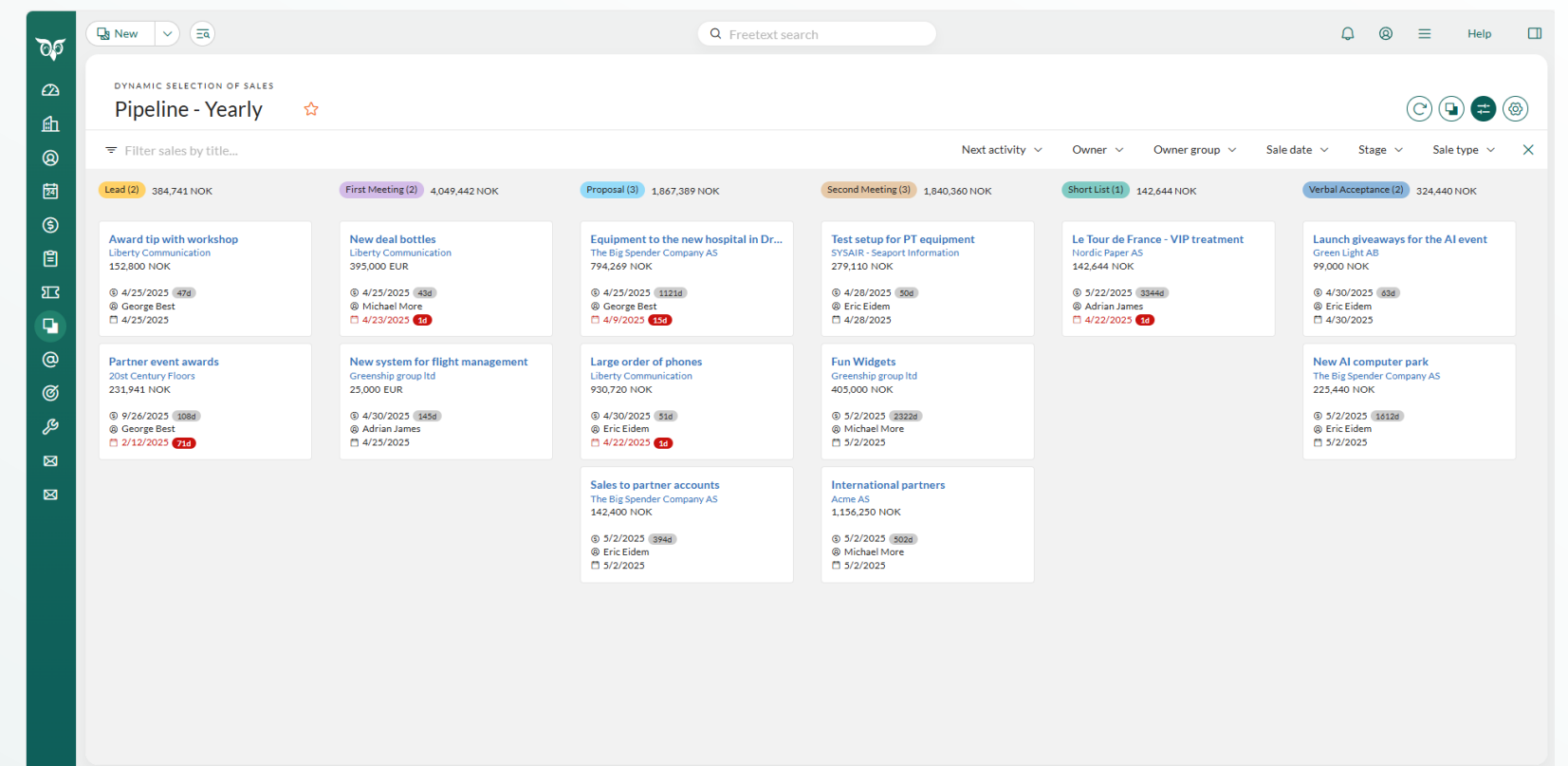
En ny måde at se og arbejde med salg...



BOARD VIEW ER FOR SALGSBRUGERE

Ny funktionalitet for alle brugere der arbejder med salg.

- **Brugere** som har behov for et hurtig overblik over: Forecast eller Pipeline.
- **Sælgerne** kan nemmere arbejde med deres salgspipeline.
- **Salgsledere** kan få visualiseret salgsteamets pipeline



BOARD VIEW FOR SALGSMEDARBEJDERE

Dashboard

Company

Contact

Diary

Sale

Project

Requests

Selection

Inbox

Chat

Marketing

Tools

New

▼

≡

Q

Freetext search

Help

DYNAMIC SELECTION OF SALES

My open sales

★

Sales

Company/contact

Criteria

Details

Charts

Mailings

Company	Full name	Amount	Owner - Full name	Sale type	Stage	Registered date	
Klarnar Insurances	Sebastian Horst	150,000.00	Fredrik Jung	Net new	Short List	06/08/2024	
Nordic Paper AS	Mina Linder	221,000.00	Fredrik Jung	Net new	Second Meeting	15/04/2025	
Liberty Communication, HQ	John Irwing	25,000.00	Fredrik Jung	Net new	Verbal Acceptance	19/12/2024	
Greenship group ltd	Joe Lagers	100,000.00	Fredrik Jung	Net new	Proposal	12/03/2024	
Tennis Magazine AS	Jimmy Connors	199,357.50	Fredrik Jung	Net new	First Meeting	15/10/2024	
B. Alanden & Co	Guttorm Evenson	170,435.00	Fredrik Jung	Cross or Up sale	First Meeting	01/03/2016	
Electric Motors, HQ	Edmond Nok	12,500.00	Fredrik Jung	Cross or Up sale	Proposal	24/11/2023	
Abili AS	Eddie Davis	560,000.00	Fredrik Jung	Net new	Second Meeting	06/03/2018	
20st Century Floors	Anne Brooks	34,900.00	Fredrik Jung	Net new	First Meeting	15/04/2025	
Acme AS	Ann Garmin	15,000.00	Fredrik Jung	Net new	Second Meeting	14/02/2024	
		Sum: 1,488,192.50					

count : 10

ce

BOARD VIEW FOR SALGSLEDERE

Dashboard

Company

Contact

Diary

Sale

Project

Requests

Selection

Inbox

Chat

Marketing

Tools

New

Freetext search

1

Help

DYNAMIC SELECTION OF SALES

Pipeline - Yearly

SalesCompany/contactCriteriaDetailsChartsMailings

Company	Full name	Amount	Owner - Full name	Sale type	Stage	Registered date
Acme AS	Ralf Johnsen	1,156,250.00	Michael More	Net new	Second Meeting	08/12/2023
Green Light AB	Peter Engberg	99,000.00	Eric Eidem	Net new	Verbal Acceptance	19/02/2025
Nordic Paper AS	Mina Linder	142,643.50	Adrian James	Cross or Up sale	Short List	26/02/2016
20st Century Floors	Larry White	231,941.00	George Best	Net new	Lead	06/01/2025
SYSAIR - Seaport Information	Kurt Gebe	279,110.00	Eric Eidem	Net new	Second Meeting	04/03/2025
Liberty Communication, HQ	John Rowling Jr.	930,720.00	Eric Eidem	New large project	Proposal	04/03/2025
Liberty Communication, HQ	John Irwing	152,900.00	George Best	Net new	First Meeting	07/03/2025
Greenship group ltd	Joe Lagers	405,000.00	Michael More	Cross or Up sale	Second Meeting	14/12/2018
Greenship group ltd	Joe Lagers	25,000.00	Adrian James	Net new	Proposal	29/11/2024
The Big Spender Company AS, Konnerud	Hugo Spender	225,440.00	Eric Eidem	Cross or Up sale	Verbal Acceptance	23/11/2020
The Big Spender Company AS, Konnerud	Hugo Spender	794,269.20	George Best	Cross or Up sale	First Meeting	29/03/2022
The Big Spender Company AS, Konnerud	Hugo Spender	142,400.00	Eric Eidem	Net new	Proposal	25/03/2024
Liberty Communication, HQ	Bente Jakobsen	395,000.00	Michael More	Cross or Up sale	First Meeting	11/03/2025
		Sum: 4,979,673.70				

count : 13

ice

TILGÆNGELIGHED

- ✓ For alle brugere og er inkluderet i alle licenser uanset licenstype og brugerplan
- ✓ Forventet frigivelse Ultimo Q2



SÆT KRYDS ALLEREDE NU!

Næste **SuperOffice events** er allerede planlagt:

- **CHANGE CRM** event 23. september 2025
- **InspirationsMorgen** i Kbh. d. 4. november 2025
- **InspirationsMorgen** i Vejle d. 6. november 2025

Relationships that matter. Revenue that grows.

