

SuperOffice Inspirationsmorgen

Velkommen til vores Online InspirationsMorgen



Dagens værter



Mariann L. Antoniussen

SuperOffice guru



Susan L. Hansen

SuperOffice discipel

Agenda

1

Velkommen

Velkomst og introduktion

2

Lead-, Sales- & Account Management

Se fordelene ved vores Fast Track implementeringer

3

Produktnyheder

Se de seneste releases

4

Produkt roadmap

Se de spændende AI- og produktnyheder

5

Kommende events

Hvad tilbyder vi af relevante events og nyheder de næste måneder

6

Afrunding

Spørgsmål og afrunding

SuperOffice Fast Tracks

Nem implementering af effektive og værdiskabende processer inden for marketing, salg og CRM.



Hvad er SuperOffice Fast Track?

- Baseret på vores omfattende erfaring med tusindvis af kunder har vi skabt “**what good looks like**”, så hver kunde ikke behøver at gøre det.
- Du kan kalde det vores “**best practice**” for de vigtigste CRM-arbejdsgange; Lead Management, Sales Management, Account Management.
- Vi har skabt en “**lean**” tilgang og givet vores Fast Track en fast pris – hvilket gør det nemt at komme i gang.

En perfekt “Fast Track” kunde

Nye CRM-kunder:

- Virksomheder, der ønsker en nem og hurtig start, som samtidig er tryk og sikker
- Virksomheder, der ønsker dokumenterede ”best practice” med minimal tilpasning
- Intet behov for omfattende CRM-specifikation
- Forventer at forbedre og udvide CRM-løsningen over tid, og ønsker at modtage løbende konsulent assistance for vedligehold og udvikling (CSP)

Eksisterende CRM-kunder:

- Kunder der nemt og effektivt ønsker at tilføje en ny arbejdsproces inden for vores ”Fast Track” områder; Lead Management, Sales Management og Account Management.



Lead Management

Mere pipeline, og mindre gætteri!

En samlet Lead Management-proces integreret med CRM-data via vores Fast Track-model.

Designet til at fange og konvertere leads til reelle salgsmuligheder i CRM.

Når leads går tabt, før de bliver til pipeline

B2B købsprocesser er lange og har mange touchpoints, selvom mange firmaer kun kan identificere et fåtal af de involverede personer.

Leads glider igennem sprækkerne, og bearbejdes ikke med rettidig og relevant kommunikation, fordi teams ikke har nogen struktureret måde at se, hvor virksomheder eller personer er i købsprocessen.

Teams er afhængige af usammenhængende værktøjer og manuelle processer, der gør overleveringer mellem Marketing- og Salgsteams langsomme, inkonsekvente og svære at følge.

Resultatet:

Usikkerhed, dobbeltarbejde og uoverensstemmelse.

Og vigtigst af alt, tabt pipeline!

Udfordringer der løses med Lead Mgmt



Har svært ved at fange **potentielle leads** på hjemmesider, og mangler et kommunikationsværktøj til at varme de indfangede leads op, så leads drives gennem tragten.

Formularer på hjemmesid vil indsamle leads og udfylde SuperOffice, kombineret med et **fuldt integreret markedsføringsværktøj** muliggør segmentering og målrettet kommunikation til de rette potentielle kunder.



Dårlig sigtbarhed og for meget **gætteri**, når der ikke er klarhed over, hvor leads befinder sig i kvalificeringsprocessen og hvad der driver konverteringer fra lead til salg.

Med en defineret og struktureret **leadproces i CRM**, bliver det nemmere at vide, hvor i tragten leadet befinder sig og derved sikre, at leadet bliver **behørigt bearbejdet og konverteret**.



Samarbejdet og overleveringen mellem Marketing og Salg er **udfordret og ineffektiv**. Der mangler et **fælles sprog og en fælles forståelse** for lead- og salgsprocessen.

Kombinationen af marketing og CRM i samme system skaber en **sammenhængende og smidig proces** med automatisk overlevering og opfølgning og **fuld indsigt** i alle trin af processen.



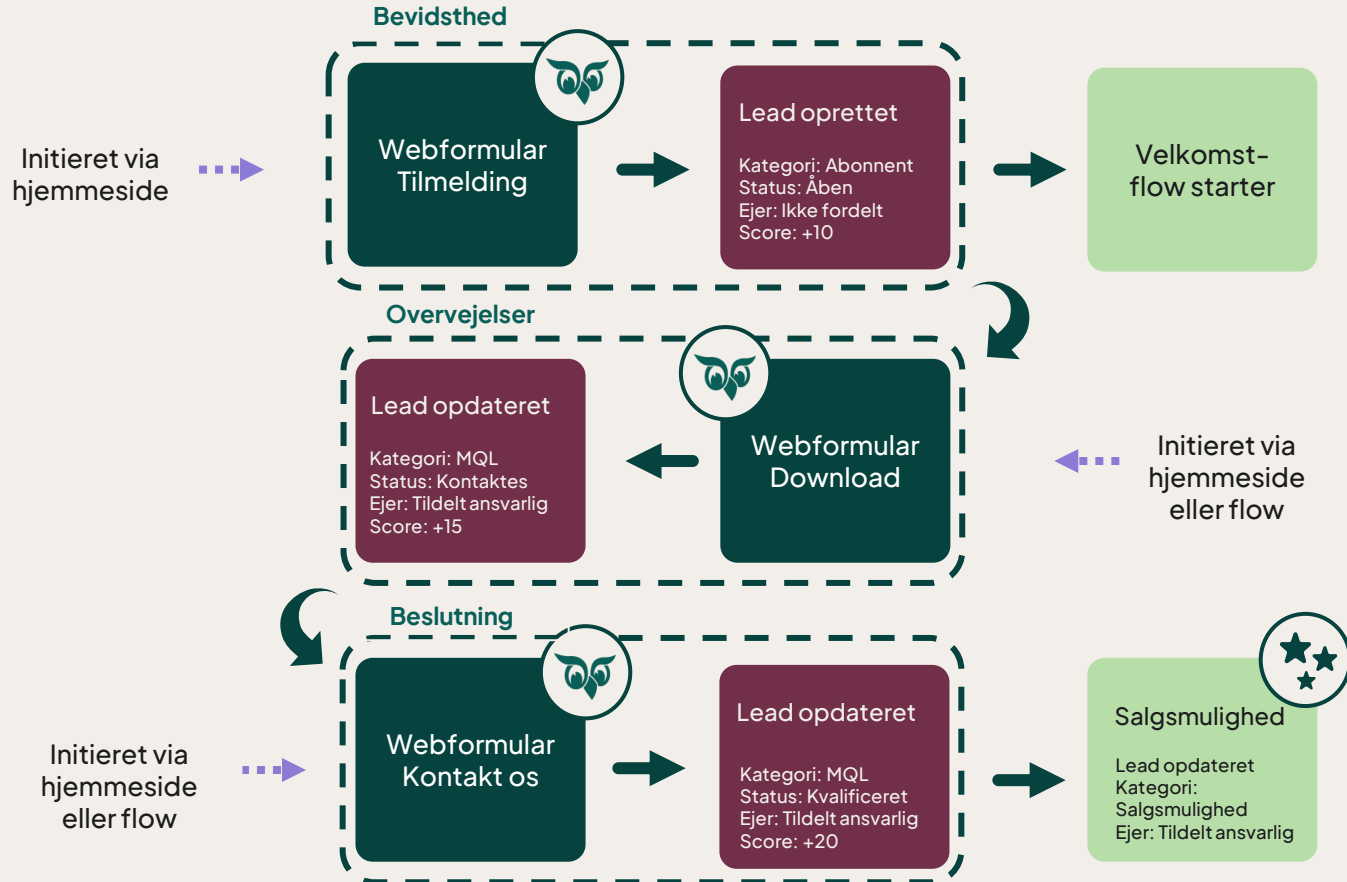
Ustabile data, der er **fragmenteret** på tværs af systemer. Udfordringer ved at **overholde privatlivspolitik (GDPR)** under prospektering

Alle data er samlet i ét system, med systemsupport til håndtering af juridisk **samtykke**, **abonnementsstyring** og **privatlivspolitik** i henhold til GDPR.

Forventede effekt:

Øget antal Marketing Qualified Leads (MQL)
Øget konverteringsrate fra MQL til Sales Qualified Leads (SQL).

Lead Management



Hvad er inkluderet i Lead Mgmt?

Inkluderede SuperOffice-moduler og funktioner:

 Sporing af leadkilder Native UTM-sporing viser, hvilke kanaler og kampagner der genererer besøgende, leads og muligheder	 Lead distribuering Lead distribuering er blevet standard markedsførings-funktioner. Leads tildeles automatisk og salgsrepræsentanter får straks besked til opfølgning.	 Lead status og kategorier Abonnenter, MQL og salgsmuligheder er indbygget i kategorifeltet, hvilket skaber en struktureret købsrejse og en fælles terminologi, samtidig med at salget kan spore personniveau-lead-kvalificering via statusser.	 Lead Boardview og Dashboards Et lead dashboard, samt et Kanban-lignende Boardview, der begge visualiserer lead-kvalificering og lader brugere flytte leads mellem statusser, hvilket forbedrer gennemsigtighed og ensartethed.	 Lead score Lead scoring er en indikator for et leads potentiale til at konvertere, hvilket hjælper salget med at prioritere Hver lead tildeles en score baseret på foruddefinerede kriterier, typisk en kombination af engagement (e-mails, downloads, aktiviteter)
---	--	---	---	---

Lead management Fast-Tracks inkluderer en samlet arbejdsproces, der er forberedt med webformularer, e-mailskabeloner, flows, dashboards og automatiseringer (scripts), som binder alle disse funktioner sammen i en "best practice"-tilgang.

Lead Management video

Lead management

- 1 Lead - Email Signup
- 2 Lead - Download
- 3 Lead - Contact sales

Steps

[Add](#) [Delete](#) [Export](#)

☐ Former employees count: 1



Sales Management

Fælles, ensartede salgsprocesser fra lead til ordre!

Klar pipeline-struktur med faser, sandsynligheder og aktiviteter.

Mere præcise forecasts baseret på data – ikke mavefornemmelser.

Når næste skridt i salgs- arbejdet er uklart...

Relationsbaseret salg,
men **uden** en fælles
og **struktureret**
salgsproces, skaber
manglende
ensartethed i pipeline
og **manglende**
opfølgning.

Uden klare **salgsfaser** og
fælles datagrundlag bliver
pipeline uigennemsigtig.
Ledelsen **mangler** **overblik**
over status, **flaskehalse** og
reelle salgschancer, og
forecasts baseres ofte på
mavefornemmelser frem for
fakta.

Manglen på struktur gør
det **vanskeligt** at **skalere**
salgsindsatsen, **onboard**
nye sælgere og sikre en
forudsigelig omsætning.

Resultatet:

Uforudsigelig pipeline og **tabte**
salgsmuligheder.

Lavere effektivitet og **manglende**
skalerbarhed i salgsarbejdet.

Udfordringer løst med Sales Mgmt



Salget og processen går tabt på grund af utilstrækkelig indsigt, manglende kvalitet og ingen opfølgning.

En **standardiseret salgsproces/arbejdsgang** vil sikre øget salgsproduktivitet. **Indbygget salgsguides** med foreslåede aktiviteter til sælgere sikrer, at de arbejder efter bedste praksis.



Manglende opfølgning på udestående tilbud. Desuden varierer kvaliteten af tilbuddene afhængigt af sælgeren, der laver dem.

Optimerede og 80% **færdige tilbudsskabeloner** øger kvaliteten og reducerer den tid, der bruges på at lave tilbud. **Automatiske påmindelser** sikrer, at alle potentielle kunder følges op.



Manglende overblik over kommende salg og eksisterende salgsmuligheder giver dårlig forudsigelighed.

Fuldt **overblik over pipeline og rapportering**, samt vind/tab-analyse via dashboards muliggør optimering af forecasting og proaktivitet, hvilket øger vinderraten.



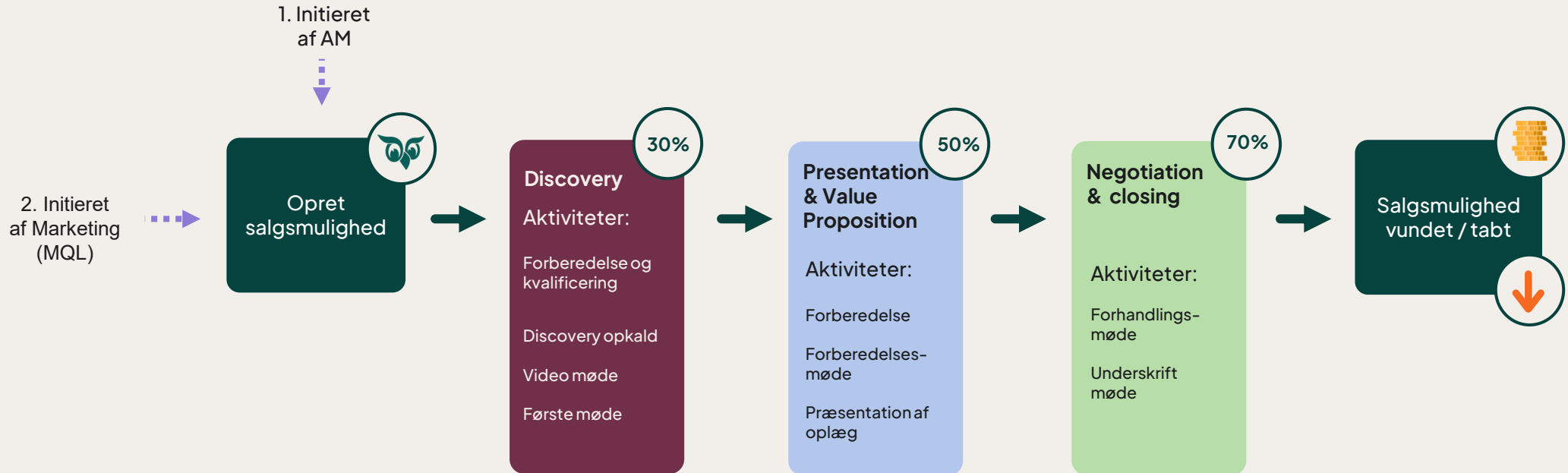
På grund af **manglende fokus og rapportering** er der et lavt aktivitetsniveau over for potentielle kunder.

Dashboards til rapportering af aktivitet (kvalitet og kvantitet) sikrer, at der startes nok nye salgsprocesser.

Estimeret effekt:

Et øget antal leads/potentielle kunder bliver kunder på grund af kvalitet og effektivitet i salgsarbejdet. Succesraten stiger.

Sales Management



Hurtigt uden kompromis. Succes uden ventetid.

Fast-Track Services er designet til virksomheder, der ønsker en hurtig og tryk start. De tilbyder en færdigbygget, lean CRM-implementering designet til at kickstarte jeres processer fra leadgenerering til salgs- og kundeservice. I vil se målbare resultater på den halve tid sammenlignet med traditionelle projekter.



www.superoffice.dk/ydelser/fast-track-crm/

Hvad er inkluderet i Sales Mgmt?

Inkluderede SuperOffice-moduler og funktioner:

Salgsguide

- En salgsguide, der sikrer en struktureret, effektiv og professionel tilgang til håndtering af nye leads og salgsmuligheder leads (nye kunder)
- Foreslået aktiviteter med standardtekst i hvert trin.

Dashboard

- For at måle pipelinekvalitet og performance er et dashboard afgørende.
- Fast-Track inkluderer et Sales Insight Dashboard, der giver et komplet overblik over alle salgsaktiviteter og KPI'er, hvilket muliggør monitorering og analyse af din salgspipeline.

SuperOffice Copilot

- For at sælge smartere og styrke kunderelationer udnytter Fast Track de AI-funktioner der er i SuperOffice Copilot.
- Få øjeblikkelige svar om dine potentielle kunder og salg, lav professionelle udkast til e-mails, salgspitches og oplæg.

Sales Management Fast Track inkluderer et komplet salgsworkflow, der er foruddefineret med salgsguide, dashboards og automatiseringer (script), der binder alle disse funktioner sammen i en best practice-tilgang.



Account Management

En account plan er et værktøj, der strategisk hjælper med at håndtere nøglekunderrelationer, drive omsætningsvækst og forbedre kundetilfredshed

Med Account Management Fast Track hjælper vi jer med at komme hurtigere og nemmere i gang med at omsætte strategi til handling.

Hvad er Account management?

Bygger på 2 nøglekomponenter

- En langsigtet kundestrategi
- Omsæt strategi til resultater med de rigtige værktøjer



Udfordring der løses med Account Mgmt



Svært at indsamle kundeindsigter og gøre dem handlingsorienteret for alle i organisationen.

Fuld overblik over mulighederne på de udvalgte kunder, og en anbefalet mødefrekvens baseret på kundens profil sikrer at intet overlades til tilfældighederne



Svært at **prioritere opfølgning på kunder**, spore/track fremdrift, og identificere nye effektive forretningsmuligheder

Account planer og forretningsmål er tilgængelige direkte i SuperOffice (og ikke som døde dokumenter), hvilket sikrer en dynamisk og fleksibel arbejdsgang, der altid er opdateret og hjælper med at spore fremdrift og status på vores nøglekunder.



Manglende overblik over kunder og salgsmuligheder medfører øget churn og mistet salgsmuligheder. Dette giver en dårlig forudsigelighed i forecastet.

Fuld **overblik over pipeline og nøgletal**, samt **win/loss-analyse** gør det muligt at optimere forecasting og tilgang, hvilket øger winraten.



På grund af manglende fokus og målinger er aktivitetsniveauet over for kunden **for lavt**.

Dashboards til måling af aktivitet (kvalitet og kvantitet) sikrer, at der igangsættes tilstrækkeligt mange nye salgsprocesser/aktiviteter.

Estimeret effekt:

Større kundeloyalitet og reducere churn.
Øget kryds- & opsalg.

Elementer i en Account plan

Account plan Overblik

Bruges til at kategorisere kunder i **profiler** baseret på:

- **Relations status**
- **Vækst-potentiale**
- **Strategisk værdi eller**
- **Aktivitetsniveau.**

Profilen benyttes til at planlægge den indsats der skal investeres i hver kunde, og hvilken strategi der skal anvendes.

Status og score angiver om vi er på rette vej eller ej.

Nøglepersoner & Interessenter

Et overblik og fokus på de involverede **nøglepersoner i kundens organisation**, og det **interne team** som er ansvarlig for at håndtere og videre udvikle relationen.

Mer- & Krydssalg

Identificere områder sammen med kunden hvor der er **potentiale for yderligere forretning** som ex. strategisk vækst potentiale gennem op- & krydssalg.

Aktivitetsplan

Planlægge **møder** med focus på den **anbefalede frekvens og type af interaktioner** som der skal være med kunden i forhold til kundens profil (Fastholdelse eller Vækst)

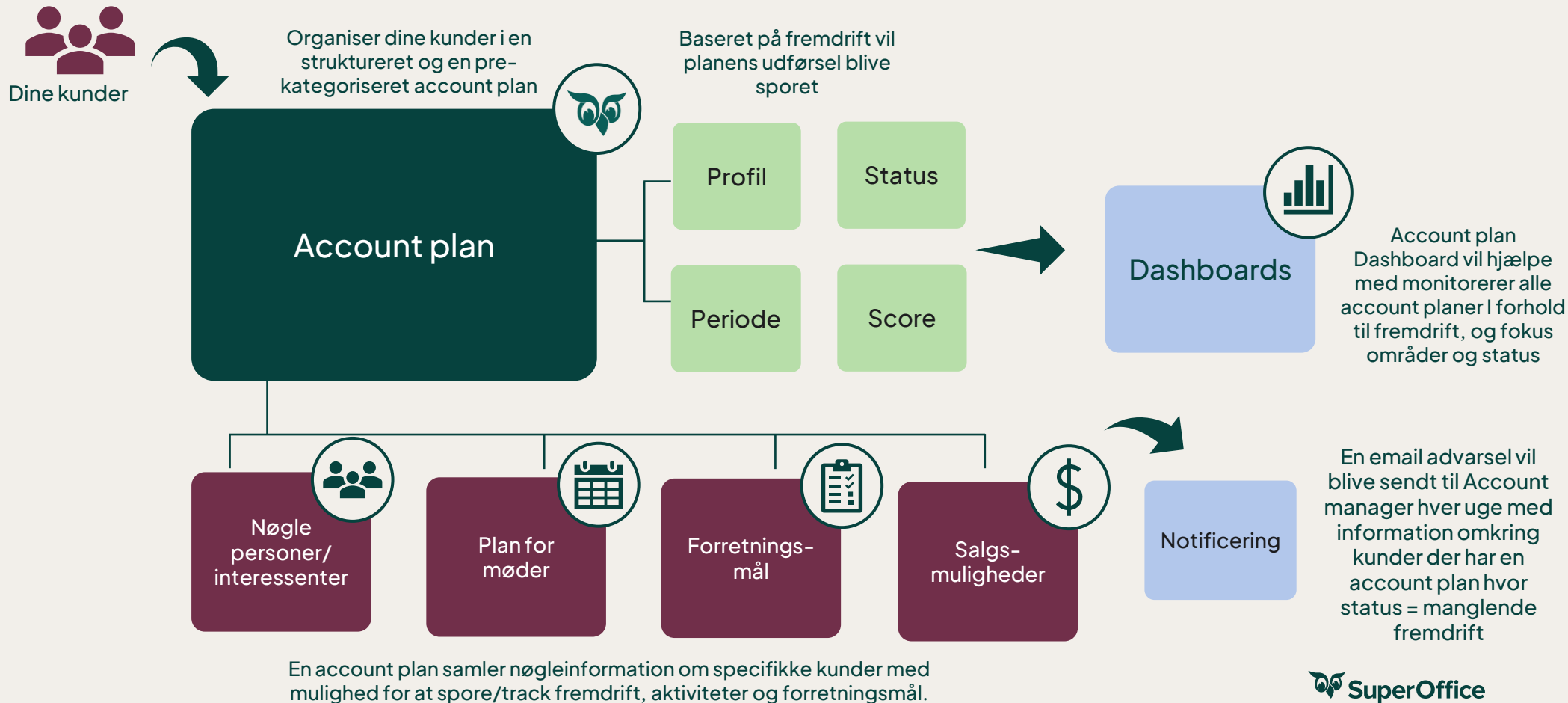
Planen sikrer at vores aktivitetsflow bliver konsekvent og proaktiv i forhold til de strategiske forretningsmål.

Forretningsmål

Definer hvilke **centrale strategiske eller operationelle mål** som kunden stræber efter at nå.

Ved at identificerer og dokumenterer disse mål sikrer vi, at vores engagement, løsninger og værdiforslag er fuldt ud tilpasset det, der virkelig betyder noget for kunden

Account management



Hvad er inkluderet i Account Mgmt?

Inkluderede SuperOffice-moduler og funktioner:

 Profiler 4 klassificeringer af profiler: - Uklassificeret, ikke vurderet - Fastholdelse, stabile kunder som skal supporteres - Vækst, kunder med potentiale for mersalg eller udvidelse - Risiko, kunder som der er risiko for at miste og som kræver øjeblikkelig aktion.	 Aktivitetsplan En account plan beskriver hvor ofte og hvilken type møder der bør afholdes med kunden baseret på profilen. Den hjælper med at definere det rette niveau af aktiviteter og som er nødvendigt for at håndtere relationen effektivt.	 Status & Score Status indikere fremdrift og kvaliteten af vores plan . Status kan være: Stabil On Track, eller Bagud - baseret på hvor "udført" planen er. En indbygget score beregnes automatisk ud fra "de centrale sektioner" (Nøglepersoner, aktivitetsplan etc.) Det hjælper os/teamet med hurtigt at se, hvilke account planer der der kræver opfølgning	 Dashboards Dashboards giver os et real-time overblik over alle account planer. Vi kan se på hvilke kunder hvor vores planer er bagud eller behøver fokus baseret på den definerede plan og manglende udførsel. Dashboards fremhæver vores målepunkter som Opgave ansvarlig, forretningsmål og kommende aktiviteter - hvilket gør det nemt at prioritere opfølgning	 Change log Giver gennemsigtighed ved at vise hvem der har foretaget ændringer i planen - ex. ændring af status fra "Fastholdelse" til "Vækst". Dette sikre ansvarlighed og gør det muligt at spore fremdrift, bedre rapportering, indsigt i kundeudvikling og skaber konsistens på tværs af alle medarbejdere/teams
--	---	---	--	--

Account management Fast-Track indeholder et komplet setup af **Dashboards** og **automatiseringer** (scripts) som binder alle funktionerne sammen i en best practice tilgang.

Account Management video

The account management experience in
SuperOffice CRM

Enjoy!

☐ Stop ☐ No Mailings

Contacts				
Account plan				
Relations				
Projects				
Requests				
Title	First name	Last name	Phone - Mobile	E-mail
Operations Manager	Thomas	Jefferson	+47 44 67 87 11	thomas@atlas.no
Marketing Specialist	Lisa	Hansson	+47 44 65 22 10	lisa@atlas.no
Sales Manager	Matt	Downling		matt@atlas.no

☒ Former employees count : 3

Produktnyheder og roadmap

Retningen for vores produktudvikling (P&E)





Vores mission:

To be Europe's most loved
CRM.

Simple to use and powerful
where it matters.

Hovedtemaer

Overordnede temaer, der fungerer som retningslinjer for al produktudvikling

Fokus på brugeroplevelsen

- **Performance er prioritet #1**
- **Sammenligne os med applikationer til slutbrugere:** Tilfredsstille brugere, der har personlige erfaringer fra forbrugerapplikationer
- **Designes med fokus på samarbejde:** Skal kunne integreres med andre systemer og værktøjer og motivere til integration
- **Datadrevet, men visuelt:** Visuelle dashboards over rå tabeller, handlingsorienterede indsigter over komplekse rapporter, egen analysering med drag-and-drop enkelthed
- Sikre tilstrækkelig kapacitet til at fjerne rapporterede fejl og mangler løbende

Indbygge AI overalt

- **Indbyg AI i dine arbejdsgange:** spar tid og forbedre kvaliteten ved at hjælpe med at berige og forbedre dataene i SuperOffice
- **SuperOffice Copilot:** Sidepanel, der hjælper med at lette produktion af indhold, kundeanalyse og hurtigere svar på kundehenvendelser direkte i SuperOffice UI.
- **AI agents:** fra SuperOffice og vores partnere til et automatiseringsøkosystem, der 24/7 fjerner de manuelle, tidskrævende opgaver og giver dig mulighed for at træffe de rigtige beslutninger.
- **Sikkerhed og pålidelighed i AI går forud:** Vi giver dig kontrol over, hvilket indhold SuperOffice AI vil bruge til at svare; dine egne CRM-data, andre kilder du leverer og stoler på, samt åbent tilgængelige eksterne data.



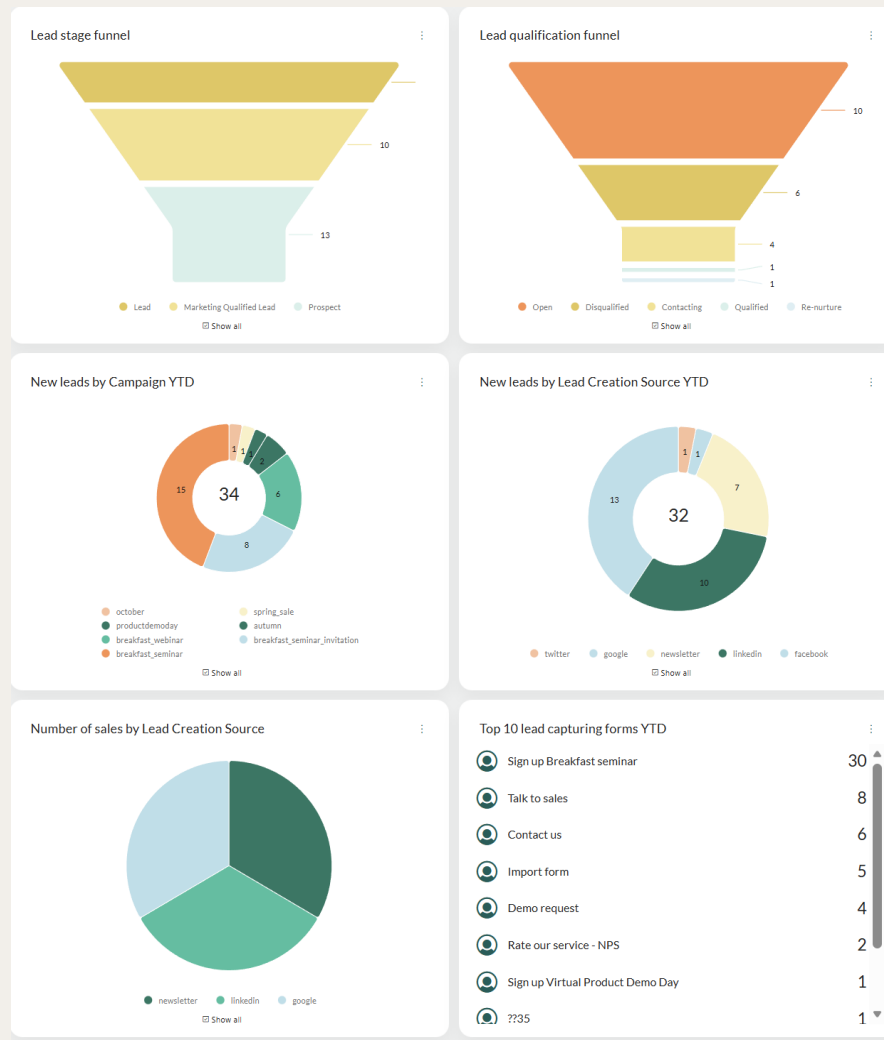
Seneste releases

Lad os tage et hurtigt kig bagud. I tilfælde af at du gik glip af vores seneste releases og produkt nyheder.

Lead Management

Bedre kontrol og effekt af din markedsføringsindsats for at konvertere leads til kunder

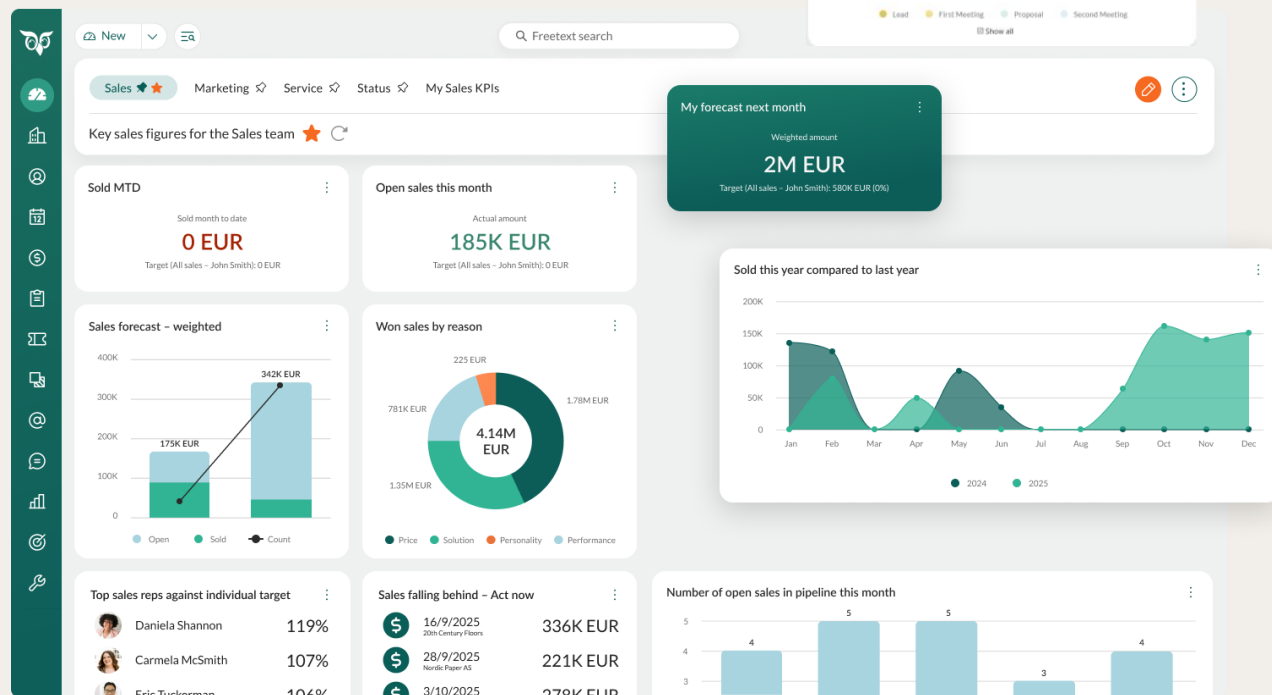
- Lead-kategorier med lead-status
- Automatisk distribution af leads til salgsafdelingen
- Forenkle lead-kvalifikation i lead tilpassede dashboards
- Mål konverteringen og værdien af indsatsen fra marketing til nysalg
- Indsaml og rapportér markedsføringsindsats med UTM



Forbedrede Dashboards

Forenkelt ad hoc-rapportering og reducer antallet af dashboards, der skal vedligeholdes

- Aktivér filtre på dashboards for hurtigere sortering
- Ny tragt-visning/diagram
- Styr ejerskab af dashboardet
- Timeout ved indlæsning af tunge dashboard-vinduer
- Del dashboard-links med kollegaer
- Bedre administration af dashboards



Board views

Et mere intuitivt og visuelt overblik over områder i løsningen, som gør opdatering og vedligehold af data mere effektiv

- Salgs-board til at styre din pipeline
- Sags-board til at håndtere dine sager
- Projekt-board til at styre status på dine projekter
- Kontaktperson-board til at styre status på dine leads
- Firma-boards til at administrere dine kunde profiler

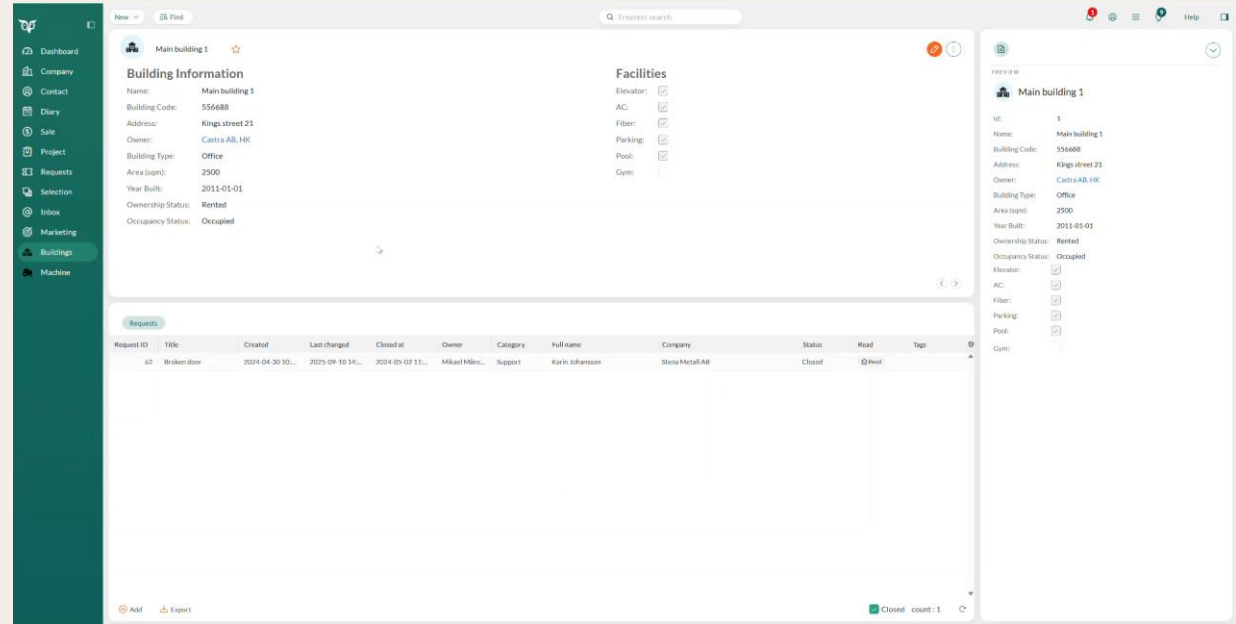
The screenshot displays the SuperOffice CRM interface, specifically a sales pipeline board titled "Pipeline - Airport deliveries". The interface features a top navigation bar with a search bar and a sidebar with various icons. The main area shows a grid of sales cards, each representing a deal in the pipeline. The cards are color-coded by stage: Lead (yellow), First meeting (blue), Proposal (purple), Second meeting (green), and Verbal acceptance (orange). Each card includes the deal name, company, value, date, and the salesperson's name (Daniel Shannon). A card for "Regal Refuge - Incheon" is shown as a floating card in the foreground.

Lead	1 278 900 NOK	First meeting	1 311 900 NOK	Proposal	1 729 900 NOK	Second meeting	1 252 600 NOK	Verbal acceptance	1 497 200 NOK
Elite Retreat - Heathrow Grand Investments Group 789 900 EUR 12/01/2025 Daniel Shannon		Diamond Haven - Dubai Intl Sumptuous Holdings Inc. 321 900 EUR 12/01/2025 Daniel Shannon		Prime Perch - Sydney Luxe Financial Ventures 384 700 EUR 12/01/2025 Daniel Shannon		Supreme Sanctuary - Frankfurt... HighRoller Finance Enterprises 623 500 EUR 12/01/2025 Daniel Shannon		Luxury Loft - Amsterdam Sc... Extravagant Capital Ventures 328 100 EUR 12/01/2025 Daniel Shannon	
Prestige Pavilion - JFK Lavish Capital Ventures 489 000 EUR 12/01/2025 Daniel Shannon		Platinum Parlor - LAX Opulent Finance Corporation 670 000 EUR 12/01/2025 Daniel Shannon		VVIP Salon - Changi Supreme Spending Co. 639 000 EUR 12/01/2025 Daniel Shannon				Crown Chambers - Singapore... Prestige Expense Solutions 278 000 EUR 12/01/2025 Daniel Shannon	
Favourite Salon - DFW Texas Cap Venture 312 000 EUR 11/01/2025 Daniel Shannon		Executive Oasis - Charles de... Mega Expenditure Solutions 923 000 EUR 12/01/2025 Daniel Shannon						Sovereign Salon - Los Angele... Prime Wealth Management 891 100 EUR 12/01/2025 Daniel Shannon	
Stranded Beach Lux - ACT Solution By Money 340 000 EUR 17/01/2025									

Custom Objects

Opret og administrer forretnings-specifikke data, der åbner op for nye niveauer af fleksibilitet, indsigt og automatisering i SuperOffice

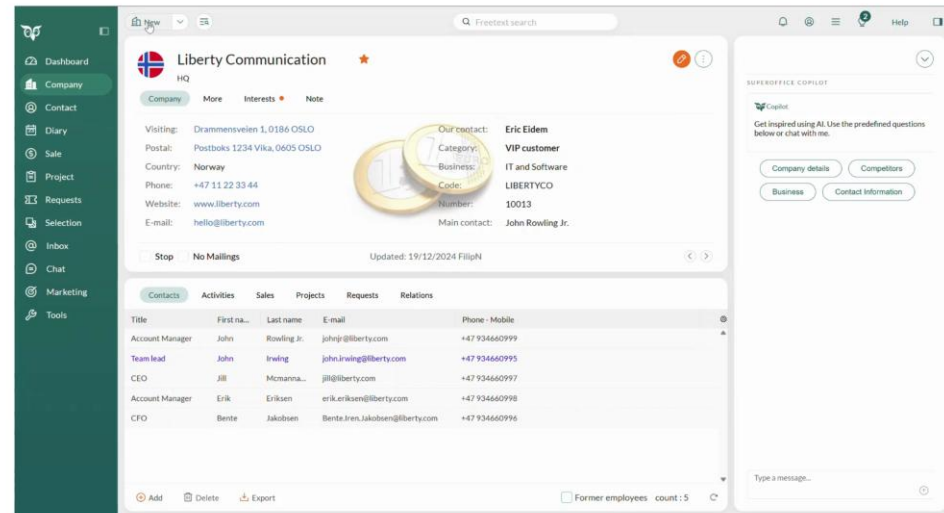
- Nul kode designer til:
 - Dataobjekter
 - Skærme og dialoger
- Tilføje, rediger, søge og rapportere
- Visualiser i dashboards
- Administrer adgange og tilgængelighed



Opret firma

AI – Firma færdiggørelse

- AI hjælper med at finde virksomhed og korrekt virksomheds data
- Dublettjek ved oprettelse





Roadmap

Planlagte leverancer de næste 6 måneder

Marketing

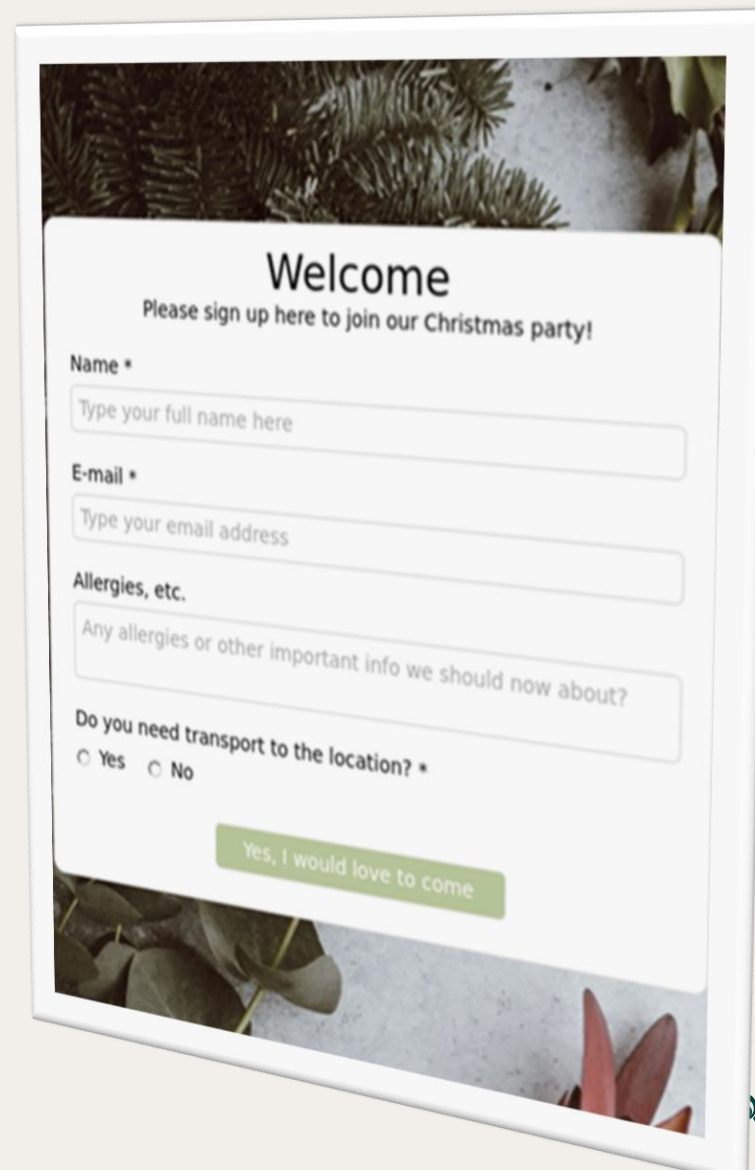
Relationships that matter. Revenue that grows.

Forbedrede formularer

Brug AI til at lave kundetilpasset styling, og forenkelt datafangst med hjælp fra formularer

- Brug AI til at ”kopiere” styling fra din hjemmeside eller benyt avanceret CSS-styling
- Vælg mellem 1000+ Google-skrifttyper
- Tilføj brugerdefinerede felter til dine formularer og kontroller indhold
- Gør håndtering af markedsføringssamtykke og abonnementsstyring enklere

Relationships that matter. Revenue that grows.



Welcome

Please sign up here to join our Christmas party!

Name *

Type your full name here

E-mail *

Type your email address

Allergies, etc.

Any allergies or other important info we should now about?

Do you need transport to the location? *

☐ Yes ☐ No

Yes, I would love to come



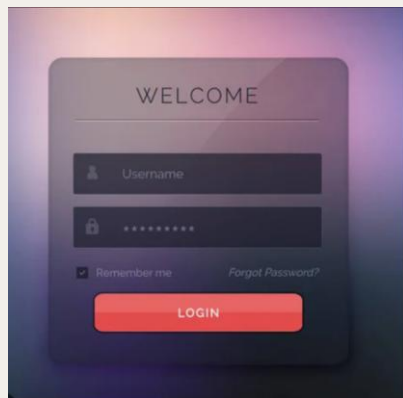
Formular styling med AI



Input til formular

A basic, unstyled form with a light gray background. It contains a text input field for 'Contact - Name', a dropdown menu for 'Request - Category', a rating section with five empty star icons, a text input for 'Your opinion *' with placeholder text 'In my opinion ...', a checkbox for 'I accept these terms' with an information icon, and an 'OK' button.

AI resultat



Andre forbedringer

- Fremhævnning af aktuelt felt
- Samtykke felt fremhævet
- Gradueret baggrund og knap
- Indsend knappen gøres mere interaktiv
- CSS styling for avancerede brugere

Små ændringer, der har stor betydning for brugeroplevelsen!!

A modern, dark-themed form mockup with a purple-to-black gradient background. It includes a 'Powered by SuperOffice' header, a 'Contact - Name' field, a 'Request - Category' dropdown, a rating section with five filled star icons, a text input for 'Your opinion *' with placeholder text 'In my opinion ...', a checkbox for 'I accept these terms' with an information icon, and a large, rounded red 'OK' button.

Formular – Google fonts

CRM-administratorer vil snart få adgang til Google Fonts-biblioteket – over 1.200 skrifttyper vil være tilgængelige.

Brug standardskrifttypelisten:

Dette er et standardudvalg af almindeligt anvendte skrifttyper til hurtig opsætning.

Opret en brugerdefineret skrifttypeliste:

Din administrator kan definere, hvilke skrifttyper der er tilgængelige for din organisation, hvilket giver dig fuld kontrol over branding.

Arvo
Crimson Pro
Inter
Lato
Libre Baskerville
Lora
Merriweather
Montserrat
Open Sans
Playfair
Poppins
PT Serif
Raleway
Roboto

Add font

Enabled fonts for forms:

Alkatra	×
Baskerville	×
DIN Alternate	×
Helvetica Neue	×

Font preview: Alkatra

REGULAR

Consistent typography enhances readability
ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
0123456789

ITALIC

Not available for this font

BOLD

Consistent typography enhances readability
ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
0123456789

Formular felter

Brugerdefinerede felter til formularer

Adgang til brugerdefinerede felter og flere standard felter på virksomheder og kontakter formularer, giver vi vores brugere fleksibilitet til at indsamle de rette data til enhver kontekst.

Administratorer har bedre kontrol over, hvilke felter der kan opdateres via formularer for at beskytte CRM-data.

Relationships that matter. Revenue that grows.

Field	Access	Action
Job title	Deny overwrite	✖
Contact title	Deny overwrite	✖
Selling partner	Do not allow in forms	✖

Before: Limited Options

Standard Fields Only
Limited to predefined options

Full Name *
John Doe

Email *
john@company.com

Company
Company name

✖ Budget Range Not available
✖ Project Timeline Not available
✖ Number of Users Not available

Submit (Missing Data)

Now: Custom Fields Enabled

With Custom Fields **NEW**
Capture exactly what you need

Full Name *
John Doe

Email *
john@company.com

Company
Company name

✔ Budget Range
€50k - €200k

✔ Project Timeline
Immediate

✔ Number of Users
10

Submit Complete Data

Salg og CRM

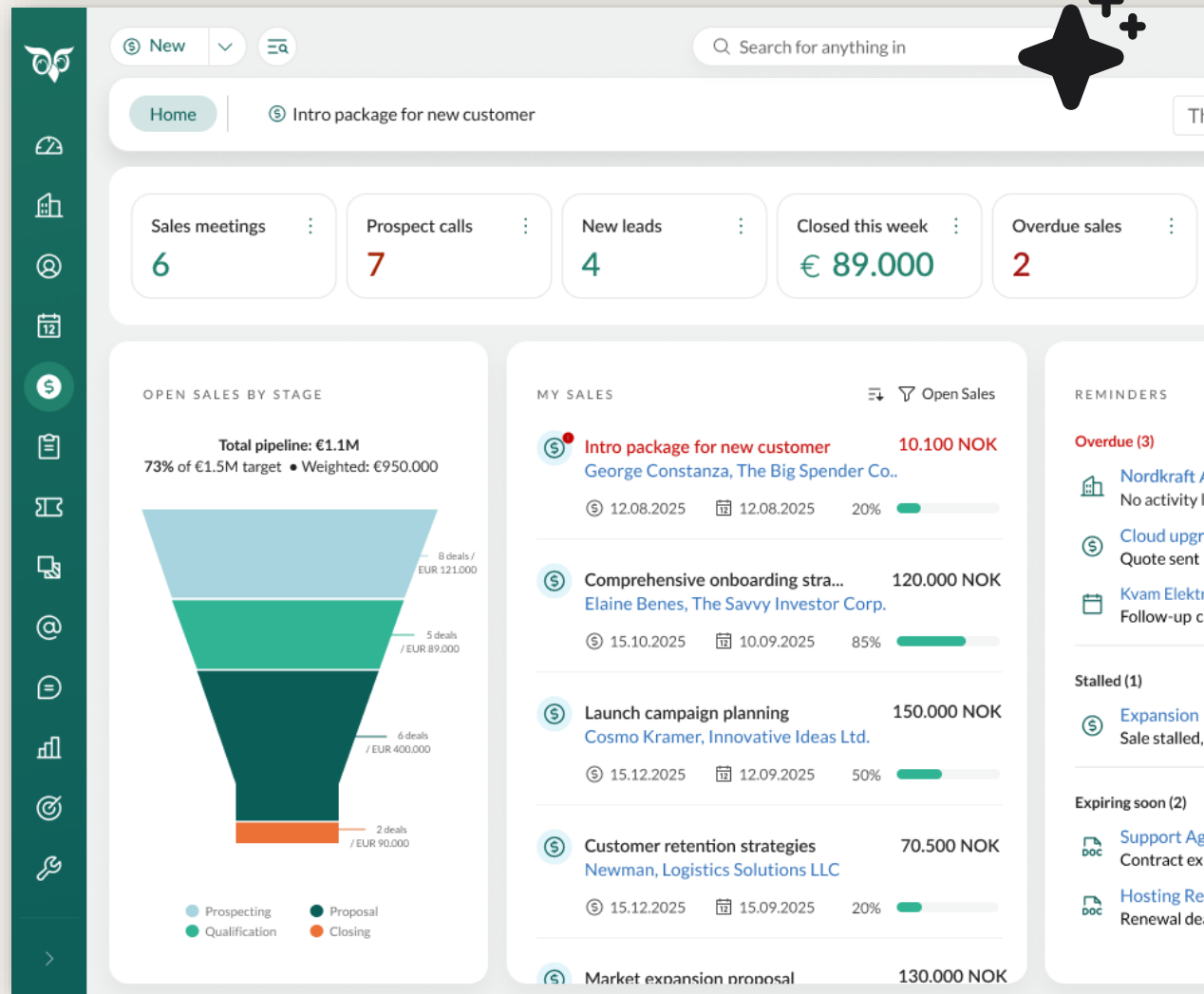
Relationships that matter. Revenue that grows.

Startside(r)

Indsaml og præsenter relevant og rettidig information til brugeren, som giver indsigt og sikrer handling

- Skab en go-to startside tilpasset brugeren
- Tilbyd information og indsigter baseret på rolle og stilling
- Konfigurerbar for brugeren
- Brug AI proaktivt til at finde næste aktions

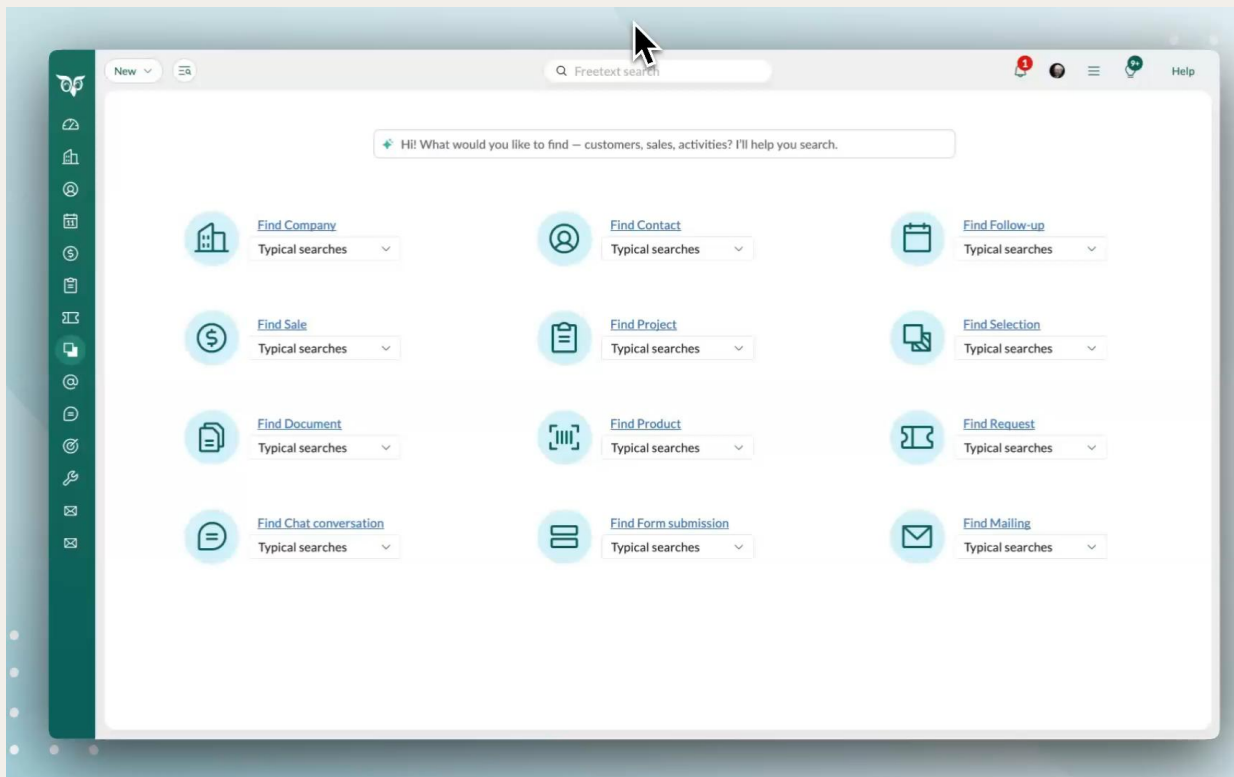
Relationships that matter. Revenue that grows.



AI hjælp til udvalg

Brug almindeligt sprog til at specificere indholdet af din søgning og dine udvalg. Reducer behovet for detaljeret viden om, hvordan data er opbygget og organiseret.

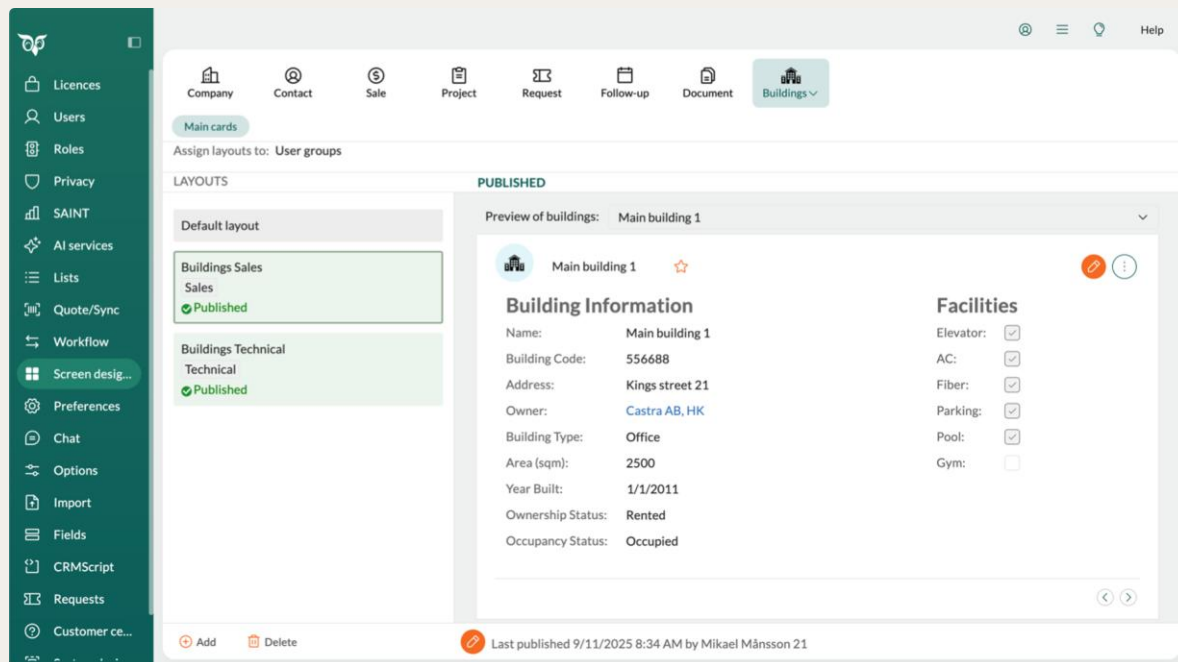
- Stil dit spørgsmål
- Præciser søgningen
- Se resultatet og kriterierne



Konfigurerbar

Optimale og moderne muligheder for konfigurering, så systemet kan tilpasses hver enkelt kundes behov

- Ingen brug af kode for at konfigurere på tværs af hele løsningen
- AI understøttet Type Script funktioner til avanceret anvendelse
- Omfattende og moderne API'er til at understøtte enhver integration
- Triggere og handlinger til at tilpasse dine arbejdsgange



Cloud Ecosystem

Relationships that matter. Revenue that grows.

SuperNotes AI Notetaker

Din personlige møde-assistent

Tag noter, opsummer dine møder og lav mødereferat.

Forberedelse til møder ved proaktivt at gennemgå de sidste møde noter og lær dine mødedeltagere at kende.

Virker både ved online (video) møder og fysiske møder.

Relationships that matter. Revenue that grows.



SuperNotes | Summary

Powered by  SuperOffice

[View Summary](#)

SuperOffice Sales Meeting Intelligence

Test SuperNotes meeting

Wednesday, January 14, 2026 at 12:00 AM

Meeting Purpose

- To discuss various topics including product integrations, support status, commercial parts status, and commercial development.

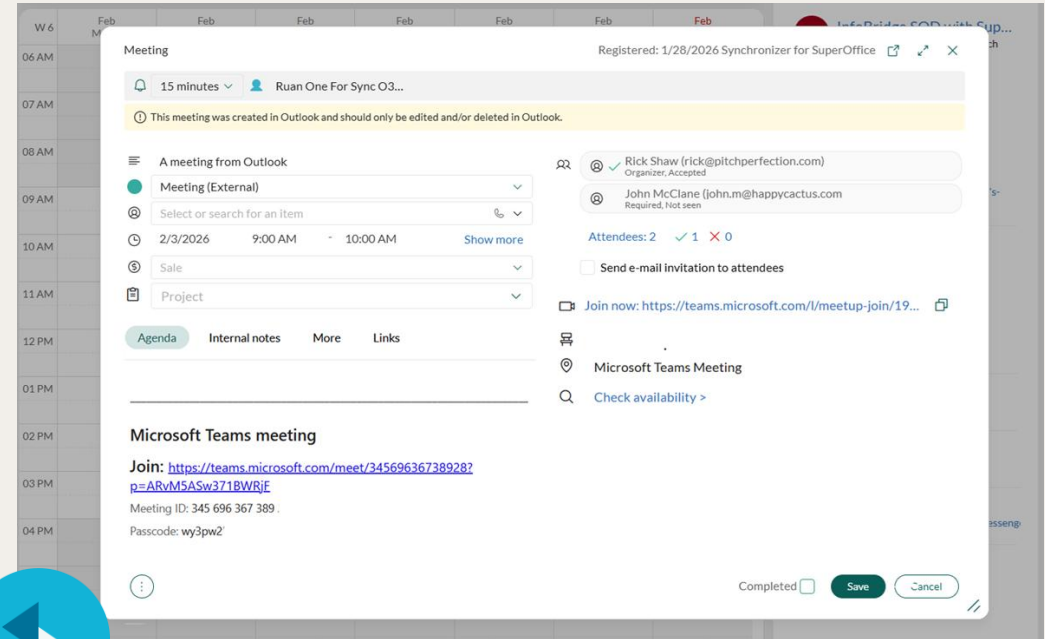
Key Takeaways

- The meeting was cut short due to the absence of one participant.
- Important topics such as product integrations, support, and commercial development need further discussion.
- The meeting would be rescheduled for a later time to cover these topics thoroughly.

Forbedret Synchronizer

Styrk samspillet mellem Outlook Exchange, Google Workspace og SuperOffice kalenderen

- Vis deltageroplysninger og status i SuperOffice
- Inkluder SuperOffice detaljer i kalender aktiviteter i Outlook Exchange eller Google
- Forbedr brugeroplevelsen i SuperOffice for invitation og andre gruppebookinger



Integrér mere med Teams

Tilbyd SuperOffice-funktioner, hvor vores brugere arbejder hver dag. Ligesom i Microsoft Teams.

- Arkiver en 1:1- eller gruppechat for et udvalgt datointerval fra Teams
- Lad brugere arkivere dokumenter, billeder eller andre dokumenter fra Teams



 SuperOffice for Teams (Test)
SuperOffice InfoBridge

×

[← Back](#) [Give us feedback!](#)

Save Chat

Archive this chat in SuperOffice

 Today Yesterday Last 7 Days Custom

 Teams Chat on January 28

 Lidia Holloway (Seventh Company) ▾

 Lee's Sale (The Other Company) × ▾

 Project Dish & Wish (Midas Broeders) × ▾

 Archived Teams Conversation ▾

 ☒ Deleted Messages

 ☒ Emoji Reactions

 ☒ Files as Attachments

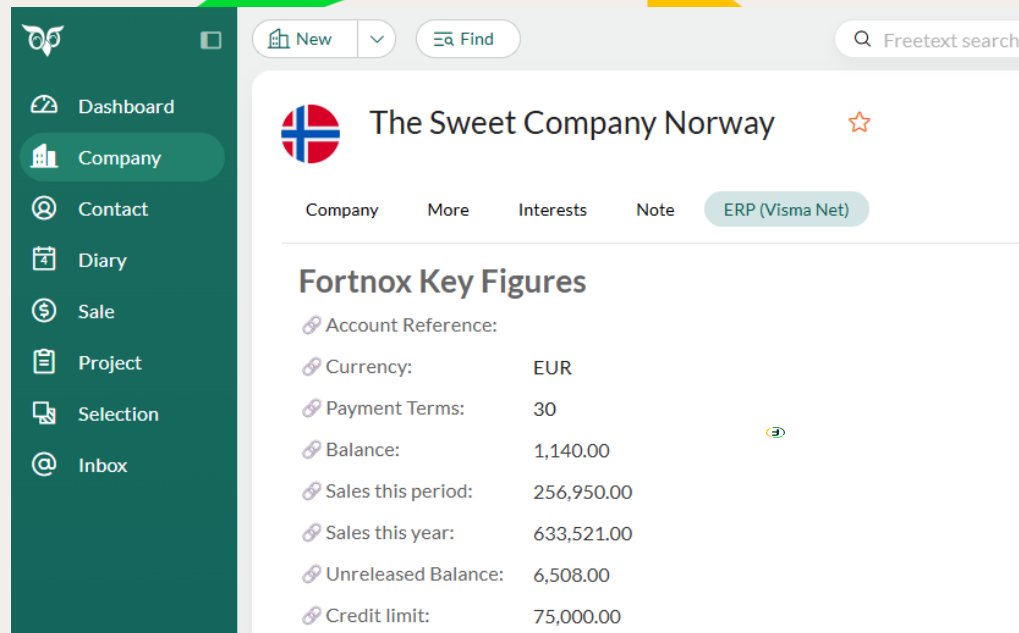
 ☐ Generate Summary

Completed ☒ [Create](#) [Cancel](#)

ConnectERP

Tilføj flere populære ERP-integrationer til det nuværende ConnectERP-tilbud, samtidig med at den fleksible og kodefri opsætning bevares

- Grundig afdækning af hvert lokalt marked og dets foretrukne ERP-løsninger
- Lancering af ConnectERP til "Fortnox"
- Forbedre det nuværende tilbud med forbedret opsætning og nye anvendelsesscenarier



SuperOffice for Outlook

Forbedre oplevelsen for alle brugere i autentificering og tilføj nye funktioner.

- Forbedr autentificeringen med Microsoft 365
- Tilføj funktioner, som brugerne kender fra tidligere, ældre løsninger
- Indfør integration i Outlook Kalender og styrk Synchronizer-oplevelsen

Relationships that matter. Revenue that grows.

SuperOffice for Ou... ✕

Back

Save to SuperOffice

Subject:
Re: Upcoming changes: Synchronizer & Dia

Company:
SuperOffice InfoBridge B.V. ▾

Contact:
Andrea Schilde ▾

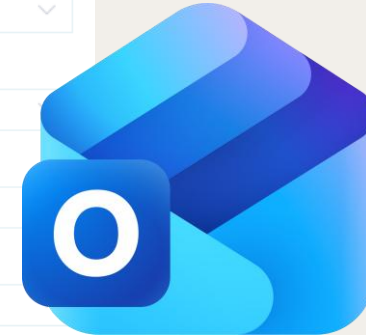
Sale:

Project:

Type:
Inc. E-mail

☒ Mark as completed

☐ Remove from inbox



Office + CRM, Powered by AI

Tilføje brug af AI, der hvor vores brugere arbejder hver dag

- AI tilføjet på tværs af Office-kontaktpunkter, ikke som en separat funktion
- De første eksempler findes i Microsoft Teams-integrationer
- Næste fokusområder: Outlook, Serviceflows, databerigelse
- Fremtidigt potentiale på tværs af Synchronizer og DataBridge

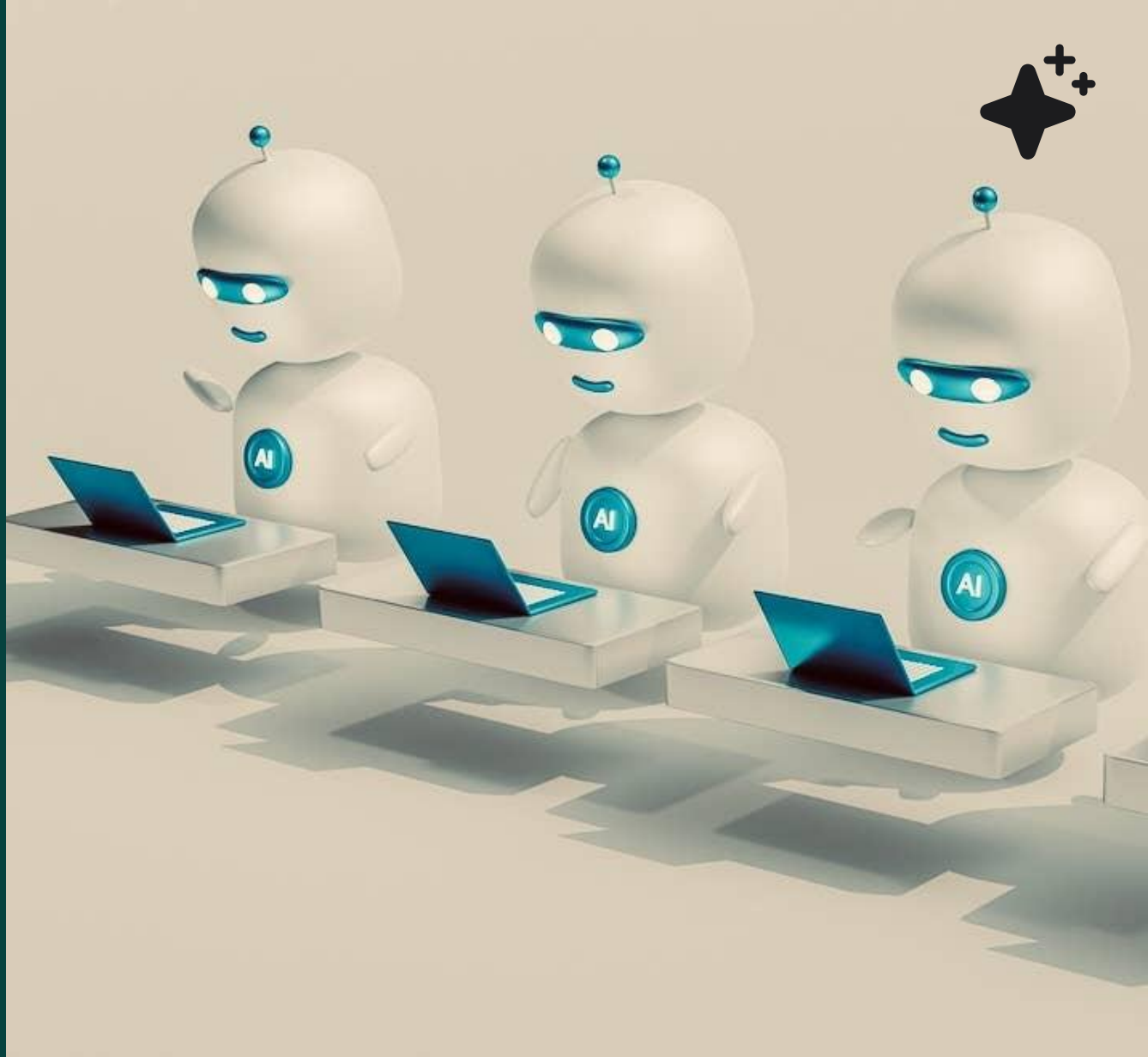
Relationships that matter. Revenue that grows.



AI Agenter

Der er 24/7 agenter til rådighed for at støtte dine forretningsbehov og – udfordringer, leveret af SuperOffice og vores partnere.

- Skalér din virksomhed ved at implementere AI-agenter
- AI-agenter til opgaveudførelse og automatisering af rutine-opgaver
- Brug AI-agenter baseret på MCP-protokollen til at skræddersy løsninger til dine specifikke forretningsbehov.



Service og sager

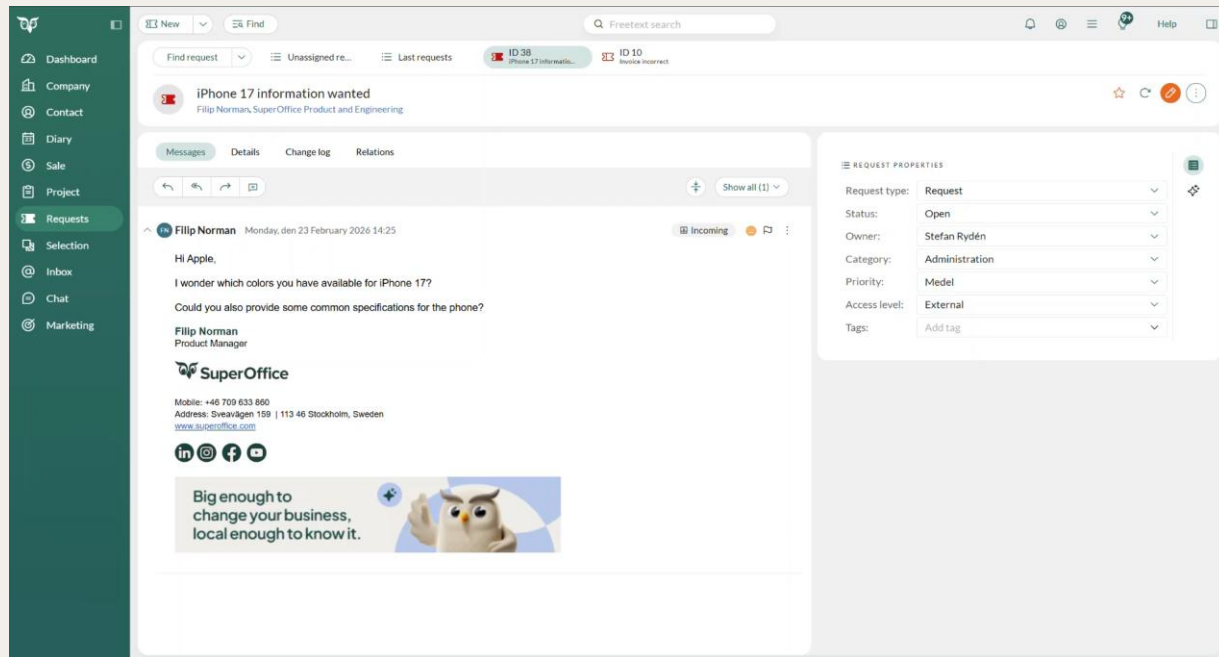
Relationships that matter. Revenue that grows.

Service Copilot

Træn AI på dine egne data og øg dine Service medarbejders produktivitet med Service copilot til at besvare indgående henvendelser

- Få hjælp til løsninger, baseret på andre henvendelser og sager, svarskabeloner, FAQ'er, dokumenter og websider.
- Mindre søgning og mindre indtastning
- Få et forslag til svar, evaluer, send eller tilføj et menneskeligt præg

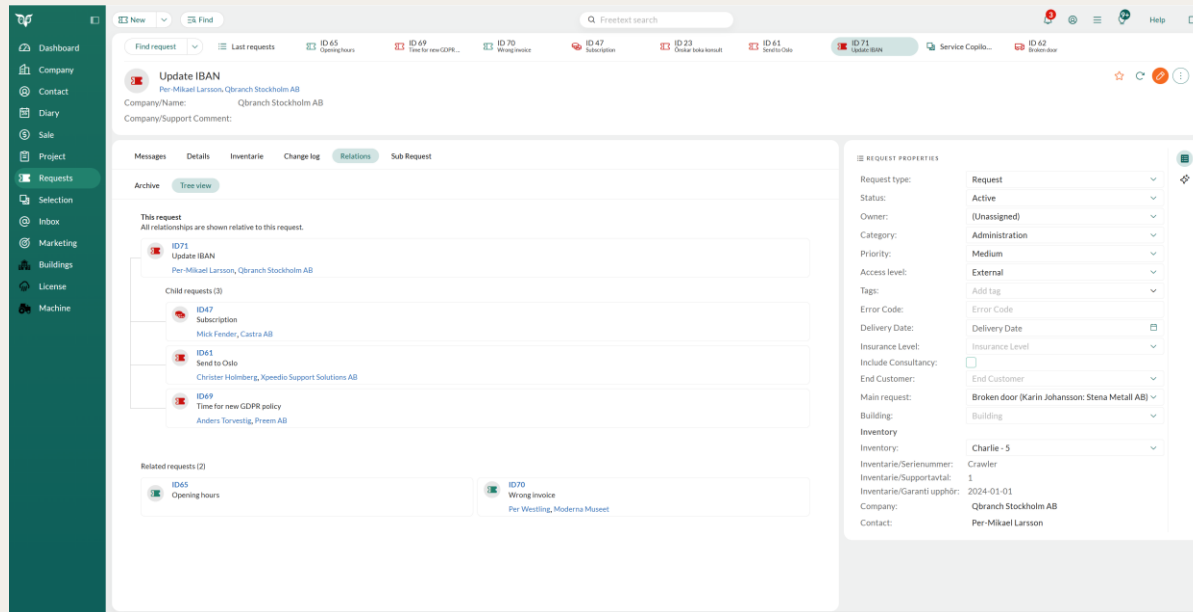
Relationships that matter. Revenue that grows.



Sags- relationer

Forbind henvendelser og sager
med andre relaterede sager.
Strukturer dine serviceprocesser
og bliv mere produktiv

- Fleksible relationstyper:
Definér forældre-barn-
relationer for sagshierarki
- Håndhæv regler som at
forhindre afslutning af en sag,
førend andre relaterede sager
er løst, eller luk relaterede
sager sammen
- Intelligent navigation og
visning i sidepanel



Markér sager som SPAM

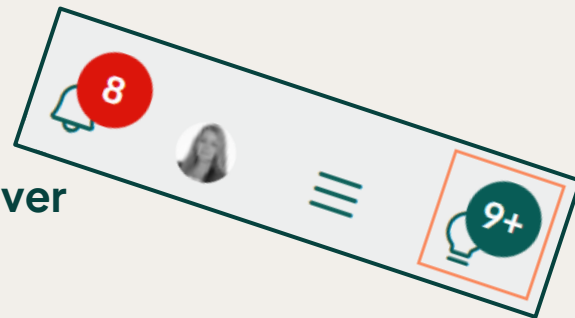
Ryd op i Service ved hurtigt at identificere og markere henvendelser som SPAM og reducer støj i sagskøen. Sikrer teamets fokus og forbedrer rapporterings nøjagtigheden

- Brugere kan markere sager som spam via en simpel handling – direkte på sagen
- Administratorer kan få adgang til en spam-skraldespand for at gennemgå markerede sager og gendanne reelle sager, der var fejlagtigt markeret.



Leverancer de næste

Et overblik over igangværende og planlagte initiativer



Marketing

- Forbedrede formularer og felter.
- Forenkle formular styling via AI.
- Automatisering af lead processen.
- Forbedr e-mail leveringsraten
- Løft brugeroplevelsen på tværs af markedsførings-grænseflader

Salg og CRM

- Introducer visualiseringer af salgshistorik, både på den enkelte salg og på dashboards med salg
- AI til understøttelse af opbygning af udvalg
- Introducere kunde profiler
- Forbedringer til SuperOffice Copilot

Service og konfigurerbarhed

- Øg produktiviteten hos service medarbejdere ved at introducere en AI-drevet Service Copilot, der er trænet på kundens egne data
- Støt relationer mellem sager direkte ud af boksen
- Nemt at markere henvendelser som spam
- Nye muligheder for brugerdefinerede felter på tværs af løsningen

Cloud Ecosystem

- Forbedret kalender Synchronizer-oplevelse
- Leverer nye Microsoft Teams-funktioner, startende med Teams Chat Capture
- Forbedringer og nye funktioner til SuperOffice for Outlook
- Standard ERP-integrationer sikrer udvikling og udvidelse af integration til navngivne ERP-systemer

Vi er på en rejse

At skabe Europas mest elskede CRM



Enestående
brugeroplevelse



Værdiskabende AI-
drevne kapaciteter



Hjælp til at opbygge
langvarige relationer med
dine kunder

Kommende events

Marts:

Webinar – ”Få styr på jeres aktiviteter i CRM”

April:

Webinar – ”Account Management i SuperOffice”

Webinar – ”Klassisk CRM i praksis”

Maj:

Webinar – ”SuperNotes og CRM”

Deltagelse på ”Platform X” – ekstern event d. 27. maj

Juni:

Webinar – ”AI og SuperOffice Copilot kan hjælpe dig og dine kollegaer”

Webinar – ”Fra Excel til CRM”

Læs mere på
www.superoffice.dk/events





Tak for i dag...