

4 AI-apper i praksis

Fra AI-modenhhet og salgsdiagnose
til samspill og salgstrening

Marius Ottesen



AI Readiness Scan
AI-modenhhet



SMB Salgsflyt-sjekken
Salgsdiagnose



FlowSignal
Profilinnsikt og samspill



The Predictive Sales Coach
Salgstrening



Sveip for detaljer



Be om tilgangskode

Alle appene finnes på mariusottesen.no/prosjekter

Lenke i første kommentar

AI Readiness Scan

Kartlegg. Prioriter. Kom i gang.

Få oversikt over hvor moden virksomheten er for AI – før dere investerer i større initiativer.

Kartlegger modenhet på tvers av seks kjerneområder



Kartlegger modenhet

Få en strukturert vurdering av styrker og svakheter på tvers av seks kjerneområder.



Gjør status mer konkret

Omsetter vurderinger til tydelig modenhetsnivå som er lett å forstå og dele.



Gir grunnlag for neste steg

Prioriter riktig og bygg handlingsplan for å komme i gang med AI – med effekt.

Hva AI Readiness Scan gjør

Fra oversiktsbilde til tydelig prioritering.

AI Readiness Scan hjelper ledere og nøkkelpersoner med å forstå hvor godt virksomheten er rustet for å skape konkret verdiskaping med AI.



Dette gir dere

- ✓ Gir ledelsen et raskt oversiktsbilde
- ✓ Synliggjør gap mellom ambisjon og praksis
- ✓ Avdekker hvor AI bør testes først
- ✓ Skaper grunnlag for workshop, pilot og videre rådgivning

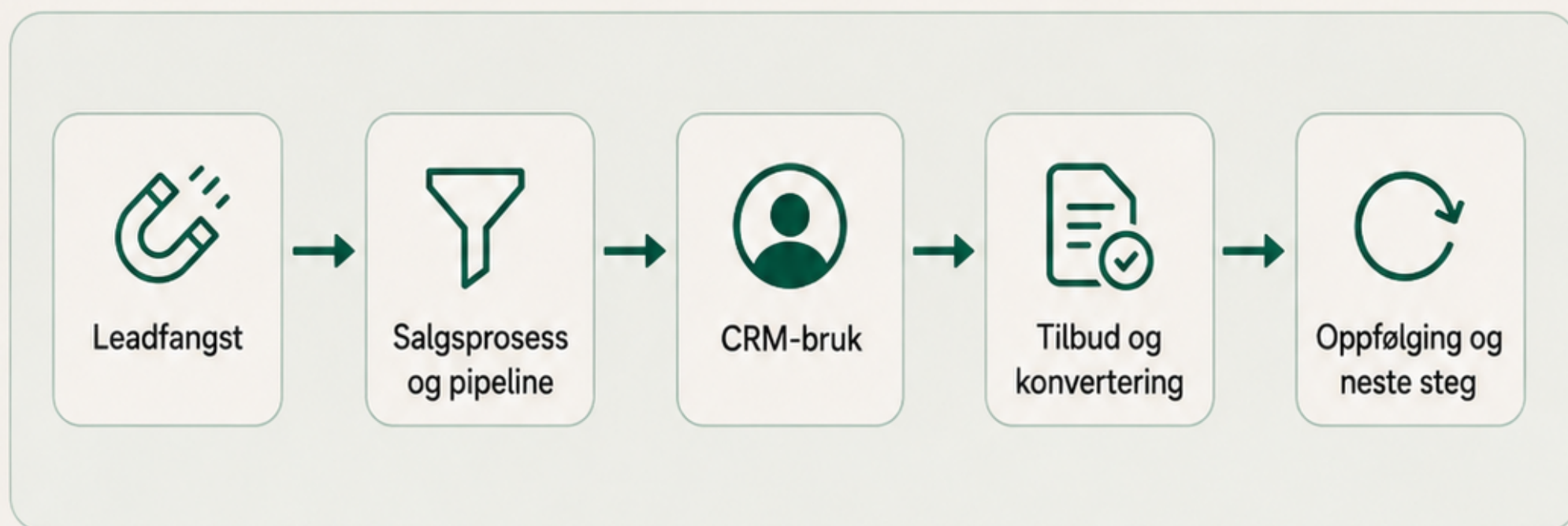


Assessmentens 6 kjerneområder

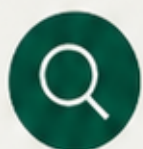
- 1 Strategi og ledelse** Forankring i retning, prioriteringer og ledelse.
- 2 Arbeidsflyt og kunde verdi** Prosesser, friksjon og muligheter i hverdagen.
- 3 Data og systemer** Om data, verktøy og praktisk støtte til AI.
- 4 Kompetanse og adopsjon** Hvordan ledere og medarbeidere forstår og bruker AI.
- 5 Trygg bruk og ansvar** Ansvarlig bruk av AI, data og kvalitet.
- 6 Verdi og skalering** Hvordan tiltak måles, forbedres og skaleres.

SMB Salgsflyt-sjekken

Finn friksjonen i salgsarbeidet.



SMB Salgsflyt-sjekken hjelper deg å forstå hvor salgsflyten bremser – og hvor du bør starte forbedringen.



Avdekker flaskehalser

Se hvor tid, leads og muligheter lekker.



Gjør salgsflyten mer konkret

Få oversikt over hele reisen fra lead til kunde.



Gir anbefalte første tiltak

Få konkrete tiltak tilpasset din situasjon.

Fra diagnose til prioritering

Se hvor salgsflyten stopper opp — og hva som bør tas tak i først.



Automatisering og
AI-modeller

33%



Kundedialog
og booking

34%



Salgsprosess
og pipeline

84%



Kundedata
og innsikt

0%



CRM-bruk

84%



Tilbud og
konvertering

50%



Oppfølging og
neste steg

50%



Leadfangst

50%



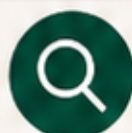
Lederinnsikt

67%



Marketing
til salg

17%



Se hvor friksjonen er størst



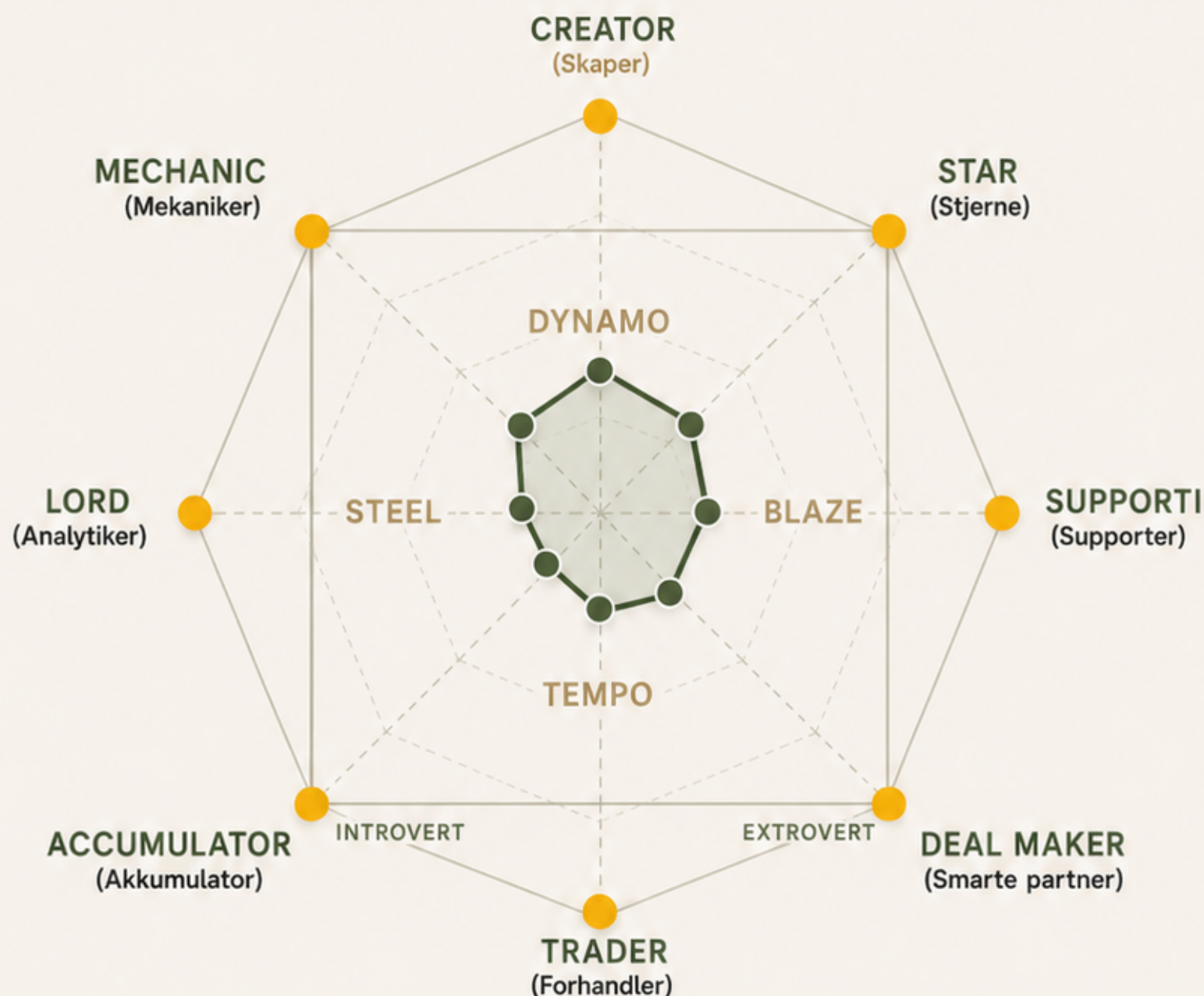
Sammenlign sterke og svake områder



Prioriter tiltak med størst effekt først

FlowSignal

Profilinnsikt og samspill i praksis.



FlowSignal hjelper ledere og team å forstå naturlige styrker, energi og bidragsmønstre – og hvordan de samhandler best.



Synliggjør naturlige styrker



Gir et felles språk for samspill



Kobler energi, bidrag og teamdynamikk

Fra innsikt til bedre samspill

Gjør profilinnsikt mer handlingsbar i hverdagen.



FlowSignal

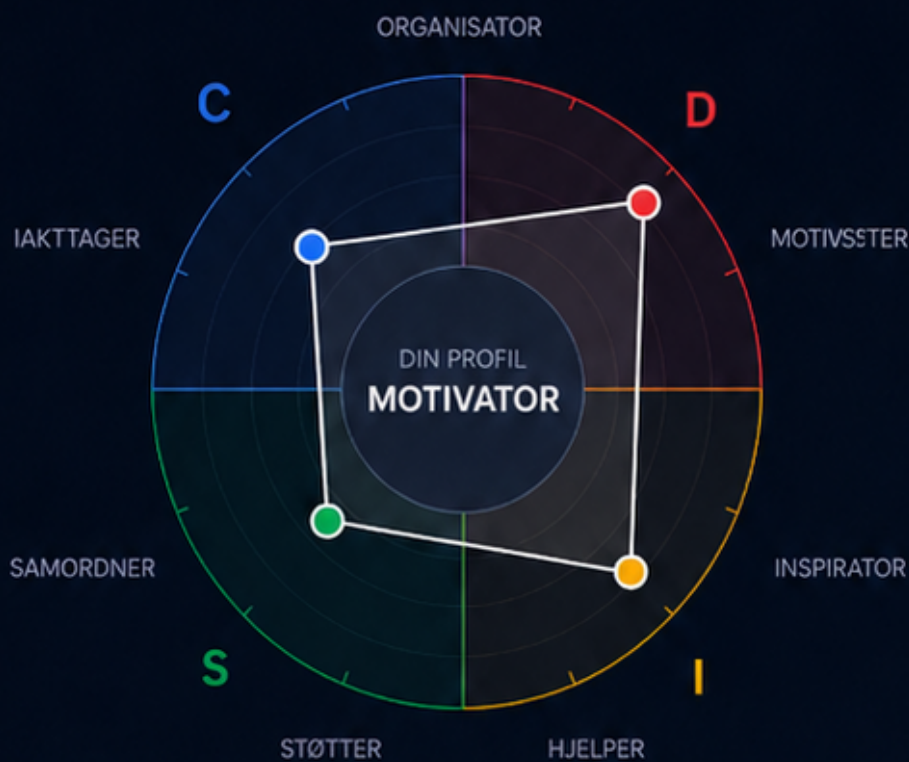


Relevant for ledere, team og onboarding
der tydeligere dialog betyr mye.

The Predictive Sales Coach

Forstå stil. Tilpass kommunikasjon.

DISC-HJULET



PRIMÆR

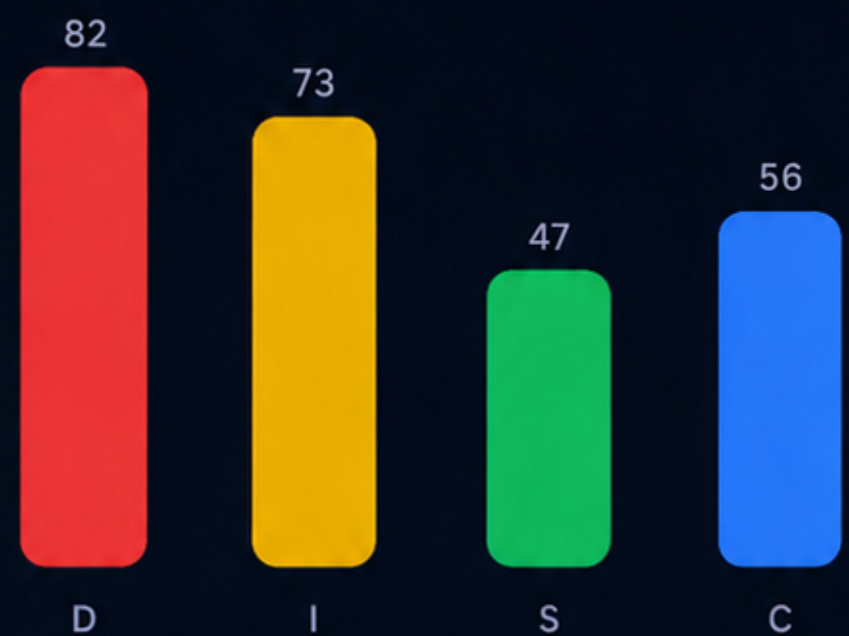
D - MOTIVATOR

SEKUNDÆR

I

DIAGRAM I / TILPASSET ADFERD

● D ● I ● S ● C



D

82

I

73

S

47

C

56



The Predictive Sales Coach hjelper selgere og salgsledere å forberede seg mer presist til kundemøter.



Se primær og sekundær profil



Tilpass kommunikasjon til kundetype



Tren mer målrettet før viktige møter

Tren, evaluer og juster

Fra kundesimulering til tydelig læring og bedre gjennomføring.

DAGENS SCORE



POENGSUM FORDELING

↗ Fase: 88% (vekt 40%)

↗ DISC: 78% (vekt 30%)

↗ Mål: 95% (vekt 30%)

ANALYSE AV MÅLOPPNÅELSE

● MÅL NÅDD

Totalscoren reflekterer en svært sterk gjennomføring av closing-fasen (88%). Selgeren viser god kontroll på fremdriften og tør å utfordre kunden kommersielt. DISC-tilpasningen (78%) er god, spesielt mot Salgsdirektøren, men selgeren risikerte noe ved å være såpass direkte mot CEO. Målvektingsmessig er resultatet optimalt da en konkret forpliktelse ble oppnådd (95%).

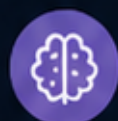
EXECUTIVE OPPSUMMERING

En meget sterk closing-gjennomføring, Selgeren demonstrerer kommersielt tyngde ved å tørre å utfordre kundens komfortsone, samtidig som vedkommende er pragmatisk nok til å legge inn sikkerhetsmekanismer som sikrer CEO sin aksept. Resultatet er en solid avtale med klare rammer.

The Predictive Sales Coach måler mestring, gir AI-basert evaluering og oppsummerer dine viktigste styrker og forbedringsområder.



Mål mestring på kjerneferdigheter



Få AI-basert evaluering og executive oppsummering



Tren på nytt med tydeligere grep



Mestring

RADAR-ANALYSE AV KJERNEFERDIGHETER



OPPSUMMERING

Vil du se appene i praksis?

Disse fire appene er bygget for å gjøre friksjon, modenhet, samspill og trening mer konkrete – og mer handlingsrettet.

**AI Readiness Scan**

AI-modenhet

**SMB Salgsflyt-sjekken**

Salgsdiagnose

**FlowSignal**

Profilinnsikt og samspill

**The Predictive Sales Coach**

Salgstrening

**Be om tilgangskode**mariusottesen.no/prosjekter

Her finner du mer om appene og lenker videre.

