

Anbefalinger om valg af rådgivningskonfigurator	Ansvarlig	JPH
	Oprettet	01-2016
Projekt: 7436, Optimering af brugen af landmandsrettede it-værktøjer	Side	1 af 6

### Anbefalinger om valg af rådgivningskonfigurator

*Dette notat er udarbejdet som led i arbejdet med arbejdsplan C. Rådgivningskonfigurator i projektet Optimering af brugen af landmandsrettede it-værktøjer. Notatet redegør for rationale i brug af rådgivningskonfigurator og giver konkret anbefaling af system.*

### Baggrund

I det moderne samfund er problemet sjældent mangel på viden – problemet er oftere mangel på meta-viden dvs. viden om hvad vi ved.

Ideen med denne arbejdsplan er derfor at udvikle en rådgivningskonfigurator, der kan støtte primært landbrugets rådgivere og sekundært den enkelte landmand i bestræbelserne på at finde netop rådgivningstilbud fra landbrugscentre; landsdækkende specialrådgivning; ydelser fra private firmaer, rådgivningskampagner; internetbaserede informationstjenester; beslutningsstøttedeværktøjer; apps; bøger; kurser og uddannelsesforløb og faglige netværk, der er optimale set i forhold til behovene på den enkelte bedrift.

Rådgivningskonfiguratoren skal tage afsæt i foreliggende produktionstekniske data om bedriften og på baggrund af disse og i et interaktivt samspil med rådgiver og potentiel kunde eller alene med kunden afdække og arbejde sig frem til forslag om relevante rådgivningsydelser. De foreslåede rådgivningsydelser skal præsenteres, så den potentielle kunde får et godt grundlag for at vælge ydelsen og i givet fald straks påbegynde implementering af denne.

I tilfælde af, at brugen af konfiguratoren afdækker rådgivningsbehov, der ikke kan dækkes af eksisterende ydelser, skal der være en funktionalitet, så sådanne udækkede behov kan opsamles og viderefremmes.

Titlen på arbejdsplanen er "Rådgivningskonfigurator". Det har dog vist sig, at it systemer, der anvendes til det ønskede formål, typisk betegnes som guided selling; interactive product adviser eller er indgår som en del af større systemer indenfor CPQ (configure, price, quote).

Nedenstående klip fra diverse hjemmesider for relevante produkter, giver et hurtigt indtryk af formålet:

*With [Sofon Software](#) each employee can at any time get support from a 'virtual' expert, who helps him to make the right decisions and automatically generates the necessary information and documents.*

*[Cincom Solution](#) Configurator Guided Selling and Configuration Services make every sales rep and self-service buying application a "product expert" by delivering a complete role-tailored user experience with standardized guided selling, product configuration, pricing and visualization capabilities within any host application.*

*Not all users know exactly what they are looking for. [ChoiceHub](#) enables you to engage these users through an interactive and need-oriented conversation. This way you can discover their wants, needs, and preferences!*

*[SmartAssistant](#) product advisors replicate the traditional sales assistant in a store and ask a couple of need-oriented questions to understand the shopper's intent and requirements. Based on this information, the interactive SMARTASSISTANT product advisors automatically recommend a list of products that are suitable for the individual shopper and their needs.*

*Create a consistent, personalized customer experience with [Unboxed Assistant](#), our enterprise-ready guided selling tool. Assistant pairs a ridiculously smart recommendation engine with interactive education, account management tools, and powerful reporting to empower your sales team to win more and win faster.*

*Improve sales by providing your teams the enablement they need at the moment they need it. Easy to use. Easy to integrate. Intelligent recommendations ([veelo](#))*

### **Kriterier ved screening af potentielle systemer**

Ved screening af markedet for egnede platforme er der lagt vægt på følgende forhold:

#### Brugervenlighed

Det er helt afgørende, at systemet på front-end er intuitivt og ligetil at bruge – også som første gangs bruger. Ellers vil det ikke blive brugt.

#### Design

Lidt i samme boldgade som brugervenlighed. Det er vigtigt, at systemet præsenterer sig tiltalende, tillidsvækkende og professionelt, så brugeren får lyst til at benytte systemet.

#### Social selling

Med social selling menes muligheden for at koble med anbefalinger og/eller køb fra andre.

#### Single-Sign-On

Systemet bør kunne benyttes af anonyme brugere, men der bør også være mulighed for etablering af Single-Sign-On (SSO), således at der kan trækkes baggrundsdata om brugeren.

#### Udnyttelse af data

Ved påloggede brugere vil der kunne trækkes data om brugeren og dennes bedrift. Dette kan udnyttes til at guide brugeren.

#### Regel bygger (back-end)

Den løbende vedligehold af regelsæt bør kunne ske uden brug af udviklere.

#### Pris & skalering

Ud fra devicen Fail Often, Fail Fast, Fail Cheap har prisen betydning: Der er ikke på forhånd foretaget undersøgelser af potentialet i etablering af guided selling, hvorfor etablering i første omgang kan ses som en vurdering af potentiale. Ideelt set bør det valgte produkt – hvis guided selling beviser sin værd – kunne skaleres.

Tabel 1 Score på og vægtning af en række kriterier på platforme til understøttelse af guided selling

	Vægt	Choice Hub	Cincom	Guided Selling	Smart Assistent	Sofon Software	Unboxed Assistant
Samlet score		2,5	1,8	1,9	2,0	1,7	1,2
Brugervenlighed	25	2,5	3	2,5	2,5	3	2
Design	15	2	2	1,5	2,5	2,5	2,5
Social selling							
Single-Sign-On							
Udnyttelse af data	10	1,5	3	2,5	2,5	3	2
Regel bygger	5	2	3		3	3	2
Skalering	3	3	3		3	3	1
Support	2	1	2		3	2,5	2
Pris	40	3	0,5	2	1	0	0

Den angivne score i tabel er subjektive vurderinger baseret på salgsmateriale; videoer; bruger kommentarer og for ChoiceHub, SmartAssistant, Guided Selling og Unboxed Assistant one-to-one demoer.

Der er ikke fundet oplysninger om Social selling, hvorfor denne funktionalitet ikke er med i tabel 1. På sitet GetApp resulterer en søgning på "[guided selling](#)" i 276 hits. Hvis der filtreres på Social Media Integration reduceres antallet til 13 – primært produkter, hvor social selling er det primære. Derfor ikke overraskende, at der ikke foreligger oplysninger om social selling for produkterne i tabel 1.

Ligeledes er der ikke fundet entydige informationer om muligheder for SSO. En række af produkterne integrerer med CRM systemer og ordre håndterings systemer, hvilket vil være overkill i dette projekt.

Der kan knyttes følgende kommentarer til de forskellige produkter:

**ChoiceHub** er målrettet entry level markedet med en gratis version for op til 1.000 benyttelser pr. måned. Der må accepteres branding af ChoiceHub på siden, og support er primært baseret på community. Regel-motoren er samme som ved enterprise produktet SmartAssistant, og der er således fine muligheder for at opskalere, hvis det bliver nødvendigt. **ChoiceHub anbefales som det produkt, der arbejdes videre med i arbejds pakken Rådgivnings konfigurator.**

**Circom's** force er deres regel motor, der under navnet [Circom Guru](#) sælges til brug for egen udvikling. Denne ekspertise har de indbygget i en stribe forskellige produkter, hvor guided selling er en del af Cincom CPQ™ Solution.

**Guided Selling** fra veelo (tidligere MobilePaks) er som navnet antyder specialiseret på guided selling. Målgruppen er især sælgeren/rådgiveren, og det fremhæves, at denne løbende vil lære ved brug af Guided Selling værktøjet.

**SmartAssistant** er enterprise versionen af ChoiceHub – dog to adskilte selskaber.

**Sofon Software** retter sig mod større virksomheder, og af indsamlede informationer fornemmes, at dette er et strategisk produkt, der kræver konsulent hjælp for opsætning og brug.

**Unboxed Assistant** ser med indbygget content bibliotek til salgsmateriale etc. ud til at være et godt produkt, men prisen er også derefter: 150.000 \$ for opstart og etablering og derefter 10.000 \$ (afhængig af antal brugere) pr. år.

Afslutningsvis bør også nævnes, at Sitecore partnere Brickfactor og RazorEdge angiveligt skulle kunne understøtte guided selling. Dette er ikke undersøgt nærmere qua erfaringer med relativt højt omkostningsniveau ved udvikling på Sitecore platformen.

## APPENDIX

Instruktioner om hvordan SEGES kommer i gang med brug af ChoiceHub

Hi Jens,

Great to hear that! Before providing access to the solution two first steps need to be finished - otherwise you would not be able to progress inside platform.

1. So the first thing - setting up Decision Tree - what sort of questions/answers you wish to ask your customer? You can find some examples made by our customers in attachment, you can also provide the same information in the e-mail doesn't have to be a drawing. It is also good to go through examples available here: [Smartasssistant](#) & [ChoiceHub](#)

2. Next stage is providing data (csv format) of your products. I believe you can either create it on your own or export it from the level of your website. You can find some remarks regarding how to build it in the attachment. After this step is finished - I can provide you credentials to the platform.

3. Backend training and setting up your questions/answers/data in the advisor with my help. You can also use our [Tutorials](#) if you do not wish to go through backend training with us.

4. Going live with the advisor, testing, integrating it within website, optimizing and promoting.

Best regards,

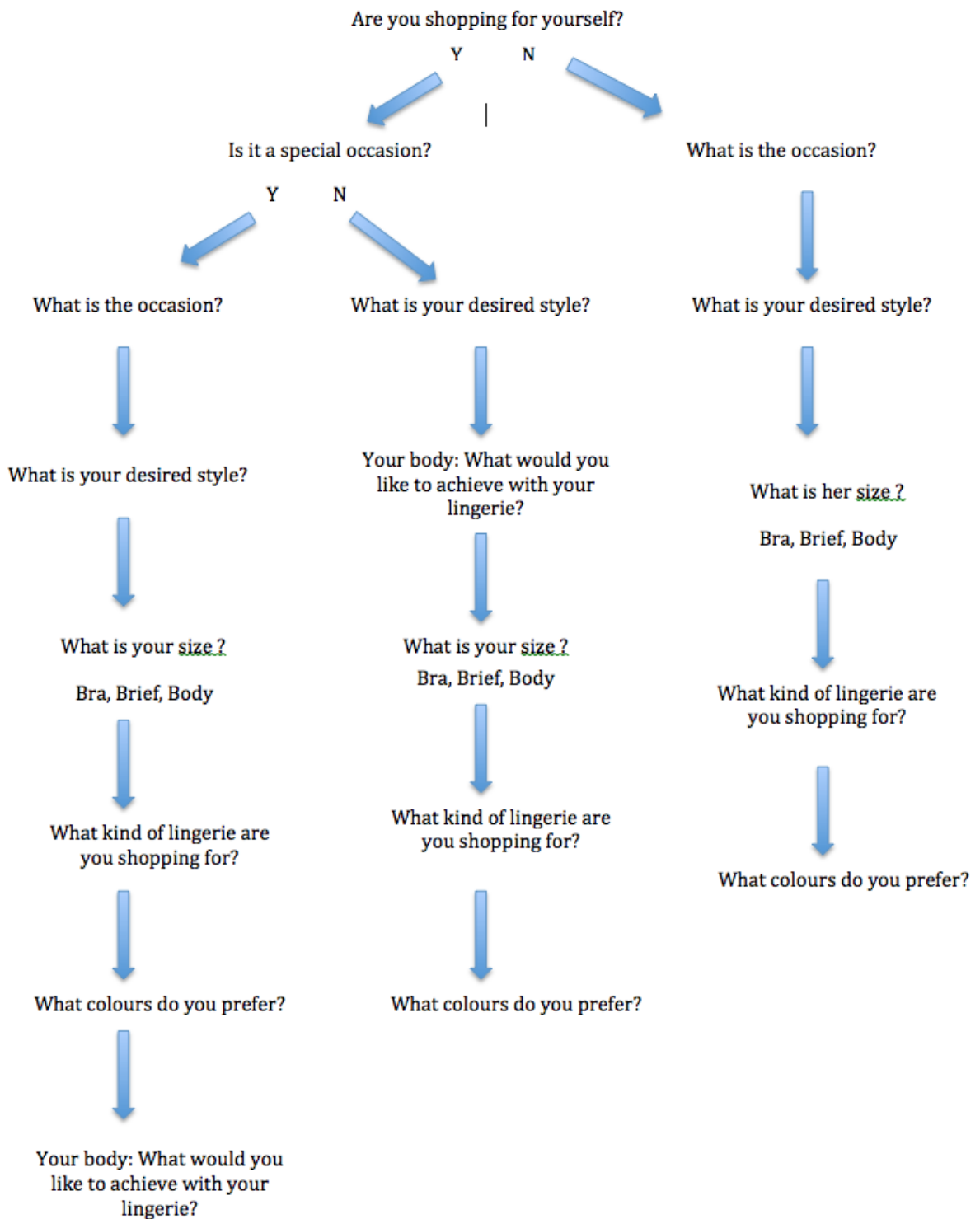
**KLAUDIA NIEDBAŁOWSKA**

Programme Manager

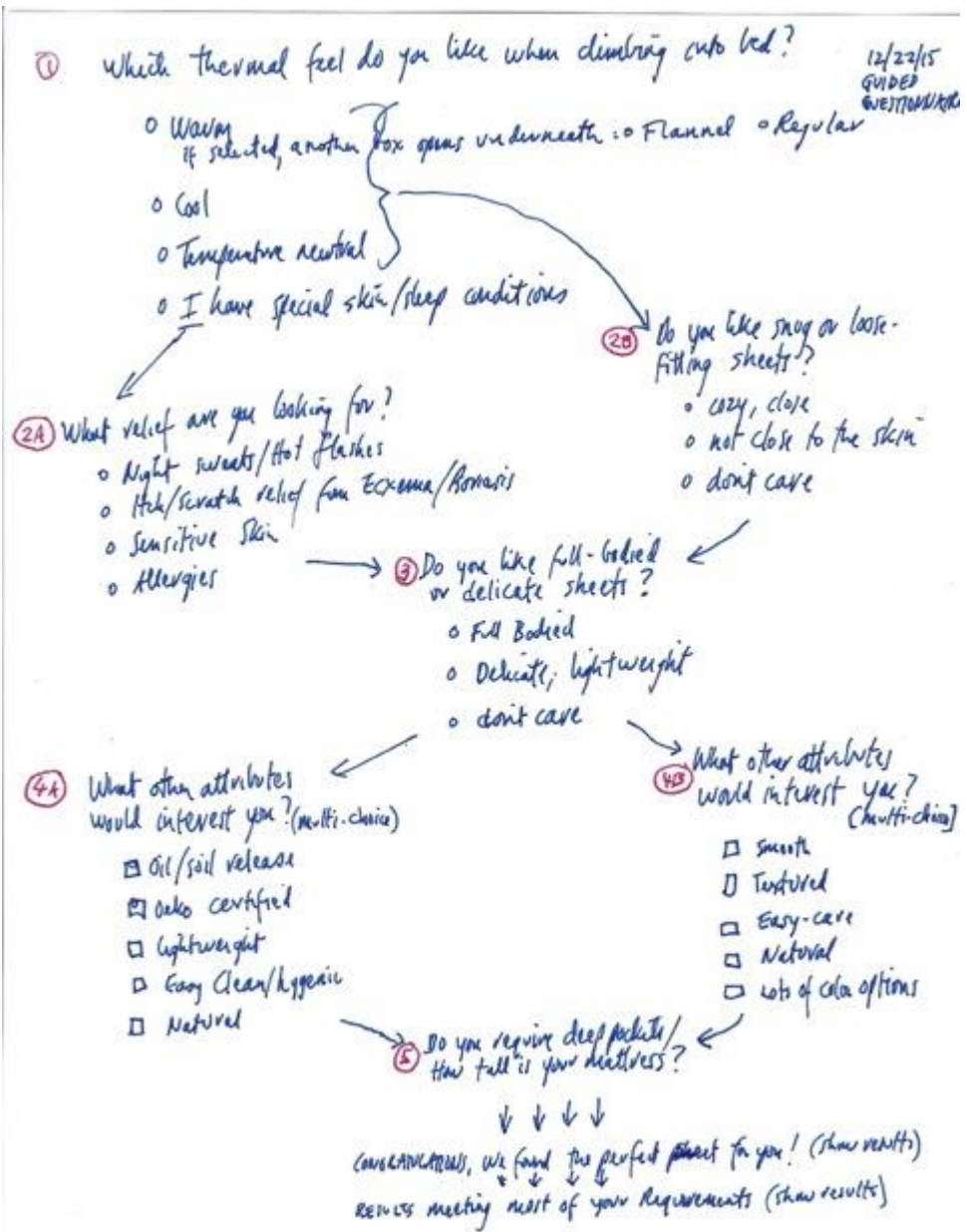


M: [+1 \(646\) 583-0848](tel:+16465830848) | [klaudia@choicehub.com](mailto:klaudia@choicehub.com)

skype: k.niedbalowska | [www.choicehub.com](http://www.choicehub.com)



Figur 1 Eksempe lpå Decision Tree



Figur 2 Eksempel på Decision Tree

attributes	A	B	C	D	E	F	G	H
name	Slouch Leather Dog Leashes	https://www.dogids.com/product/leash-leash-sloth-leather	https://www.dogids.com/uploaded/public/5240ae46670240/00389619.jpg	price	Personalized	Walking	Material	Weight
your products	Canvas Personalized Dog Leash	https://www.dogids.com/product/leash-personalized-dog-leash	https://www.dogids.com/uploaded/public/5240ae46670240/00389619.jpg	50	TRUE	TRUE	Leather	500
	Custom Embroidered Nylon Dog Leash	https://www.dogids.com/product/custom-embroidered-nylon-dog-leash	https://www.dogids.com/uploaded/public/5240ae46670240/00389619.jpg	29	FALSE	TRUE	Canvas	20
	Embroidered Karate Belt Leash	https://www.dogids.com/product/embroidered-karate-belt-leash	https://www.dogids.com/uploaded/public/5240ae46670240/00389619.jpg	27	TRUE	FALSE	Nylon	45
	Embroidered MAVA Personalized Dog Leash	https://www.dogids.com/product/mava-personalized-dog-leash	https://www.dogids.com/uploaded/public/5240ae46670240/00389619.jpg	0	TRUE	TRUE	Karate Belt	66
	Embroidered Reflective Personalized Dog Leash	https://www.dogids.com/product/personalized-reflective-leash	https://www.dogids.com/uploaded/public/5240ae46670240/00389619.jpg	29	FALSE	TRUE	Nylon	45
	Embroidered Reflective Personalized Dog Leash	https://www.dogids.com/product/personalized-reflective-leash	https://www.dogids.com/uploaded/public/5240ae46670240/00389619.jpg	29	FALSE	TRUE	Nylon	0
3	Use an <b>MANDATORY</b> label please do not alter the names of the labels above - name/requirements/currency or delete these labels. If you dont have price of your product just put there zero in numeric form.							
4	optional labels - change the name of the attributes above. use rather short names like e.g. capacity, material, weight etc.							
9								
10	Comments - please delete this part later!							
11	Where input the name that will show next to your product	URL to the page where this particular product is located	URL to the picture of the product - <b>IMPORTANT!</b> it has to have extesion like jpg or png or gif!	put just the number - without currency! It will be added/ altered later by the admin.	It is good to use this boolean option - please do not use 'Y' or 'N' - only 'TRUE' or 'FALSE'!	You can also use just text - when its needed.	just fill with the price - use only numbers. Ex:pt, mpt, kg, cm etc can be added from the part of the admin.	

Figur 3 Eksempel på datasæt