

PROJEKT TAKTEMA

OPTIMA Projektsamarbete - Taktema

AV LARS DIETHELM • 13 OKT. 2025 • 10 MIN READ

BC02 - FAS 3 MATERIAL - AI-DOKUMENTANALYS FÖR OFFERTER

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1. Extraherad data från Business Case
2. Förberedelseformulär - Förfyllt och uppdaterat
3. Workshop-agenda - Anpassad tvåstegsprocess
4. Intervjufrågor - Förberedda och uppdelade
5. Frågebatteri för uppföljningssamtal
6. Datainsamlingsmatrix - Komplet
7. Riskregister - Från BC
8. Framgångskriterier
9. Kontextbehov och hypoteser
10. Kvalitetssäkringschecklista
11. Sammanfattning och nästa steg

1. EXTRAHERAD DATA FRÅN BUSINESS CASE

Grundläggande processinformation:

- **Processnamn:** AI-driven dokumentanalys för förfrågningsunderlag
- **Projektkod:** AIDA-2025-BC2
- **Processägare:** Emil Gråberg (PÄ)
- **Processexperter:** Mattias Svensson (Kalkylator/Sälj), Karin Asp (Kalkylator)
- **Årlig volym:** 550 förfrågningar totalt (220 komplexa, 330 enkla)
- **Nuvarande tid per vecka:** 11,2 timmar (528 tim/år)
- **Felfrekvens:** 6 felkalkyler/år + 30 försenade offerter/år
- **Årlig kostnadspåverkan:** 567 460 kr

Problem från BC:

1. **30% av offerttiden går till dokumentsökning** - 2,4 tim per offert = 227 040 kr/år
2. **Offertkvalitet påverkas negativt** (5-8 på skala)
3. **Motstridiga uppgifter i dokumentation missas**
4. **Risk för feltolkningar och missade krav**
5. **Stress och frustration hos medarbetare**
6. **Försenade offerter:** $30/\text{år} \times 10\% \text{ konvertering} \times 50\,000 \text{ kr} = 150\,000 \text{ kr/år}$
7. **Felkalkyler:** $6 \text{ fel} \times 25\,000 \text{ kr} = 150\,000 \text{ kr/år}$

Föreslagen lösning:

- AI-baserad dokumentanalys som automatiskt läser och extraherar relevant information
- Automatisk prioritering av förfrågningar
- CRM-integration med automatisk uppdatering
- Djupanalys för komplexa offerter

Ekonomiska nyckeltal:

- **Investering År 1:** 161 520 kr
- **Årlig drift (År 2+):** 29 000 kr
- **Årlig besparing:** 340 490 kr
- **ROI:** 5,3 månader
- **NPV 3 år:** 766 000 kr
- **IRR:** 140%

2. FÖRBEREDELSEFORMULÄR - FÖRFYLLT OCH UPPDATERAT

Grundläggande processinformation:

- **Processnamn:** AI-driven dokumentanalys för förfrågningsunderlag
- **Processägare:** Emil Gråberg
- **Årlig volym:** 550 förfrågningar (220 komplexa @ 8h/offert, 330 enkla @ 1h/offert)
- **Antal involverade personer:** 2 kalkylatorer + 1 projektchef
- **Nuvarande tid per vecka:** 11,2 timmar (528 tim/år för problemhantering)
- **Uppskattad fel-/omarbetningsgrad:** 30% missade krav, 6 felkalkyler/år, 30 försenade/år
- **Årlig kostnadspåverkan:** 567 460 kr

Problem från BC (med kvantifiering):

1. **Huvudproblem: Dokumentsökning i 100+ sidor**
 - Kvantifierad påverkan: 227 040 kr/år ($220 \text{ offerter} \times 2,4\text{h} \times 430 \text{ kr}$)
 - 90% av innehållet irrelevant

2. Kvalitetsproblem (ordnade efter påverkan):

- Försenade offerter: 150 000 kr/år
- Felkalkyler: 150 000 kr/år
- Förlorat säljfokus: 40 420 kr/år
- Motstridiga uppgifter missas: Ej kvantifierat

BEHÖVER KLARGÖRAS I WORKSHOP:

- [] Exakta processteg för offerthantering (5-10 st)
- [] Var i processen uppstår de största flaskhalsarna
- [] Vilka dokumenttyper som ska analyseras
- [] Vilket CRM-system används (version och API)
- [] Dokumenthantering - WorkCloud/Gula Mapper specifikationer
- [] Konkreta exempel på motstridiga uppgifter
- [] Prioriteringskriterier för offerter (storlek, marginal, kund)
- [] Kontextbehov för AI-analys

3. WORKSHOP-AGENDA - ANPASSAD TVÅSTEGSPROCESS

Workshop: AI-Dokumentanalys BC02

Datum: [TBD]

Total tid: 3 timmar

Deltagare:

- **Timme 1:** Emil Gråberg (PÄ), Mattias Svensson, Karin Asp, Rebecka Englund
- **Timme 2-3:** Mattias Svensson, Karin Asp, Rebecka Englund

DEL 1: MED EMIL GRÅBERG (09:00-10:00)

09:00-09:15 - Validering av BC-data och strategisk förankring

- Bekräfta: 550 förfrågningar/år, 567 460 kr årlig kostnad
- Validera strategisk prioritet och förväntningar
- Bekräfta ROI-mål: 5,3 månader
- Klargöra Emils vision för AI-lösningen

09:15-09:45 - Prioriteringskriterier och affärsmål

- Vilka parametrar avgör prioritet? (storlek, marginal, kund, komplexitet)
- Vad är acceptabel träffsäkerhet för prioritering? (80%, 90%, 95%?)
- Hur snabbt behöver prioriteringsbeslut tas? (timmar, dagar?)
- Vilka KPI:er vill Emil följa upp?

- Avvisningskriterier för förfrågningar

09:45-10:00 - Besluts punkter och eskaleringsvägar

- När behöver Emil involveras i processen?
- Vilka beslut kan automatiseras helt?
- Risktit för AI-beslut
- Rapporteringsbehov och uppföljningsfrekvens

DEL 2: DETALJERAD PROCESSGENOMGÅNG (10:00-12:00)

10:00-10:15 - Kort paus och omstart

10:15-11:00 - Processdekomponering

- Identifiera 5-10 huvudsteg från förfrågan till inskickad offert
- Dokumentera exakt var de 2,4 timmarnas tidsspillan uppstår
- Vilka steg tar mest tid och varför?
- Vem gör vad i varje steg?
- Vilka system används i varje steg?

11:00-11:45 - Problemfördjupning och exempel

1. Dokumentsökning i 100+ sidor:

- Visa exempel på typiska förfrågningsunderlag
- Vilken information söks mest frekvent?
- Hur identifieras relevant information idag?
- Ge 5-10 exempel på kritisk information

2. Motstridiga uppgifter:

- Ge 3-5 konkreta exempel från verkliga förfrågningar
- Hur upptäcks dessa idag?
- Konsekvenser när de missats?

3. Missade krav och felkalkyler:

- Analysera de 6 felkalkylerna - vad berodde de på?
- Vilken information saknades eller missades?

11:45-12:00 - Systemkartläggning

- Exakt vilket CRM-system? Version?
- WorkCloud/Gula Mapper specifikationer
- API-tillgänglighet och dokumentation
- Befintliga mallar och checklistor

4. INTERVJUFRÅGOR - FÖRBEREDDA OCH UPPDELADE

FRÅGOR TILL EMIL (Timme 1)

Strategiska frågor:

- "Vad är din vision för hur AI ska förändra offertprocessen?"
- "Vilken träffsäkerhet är acceptabel för automatisk prioritering?"
- "Hur ser du på balansen mellan automation och mänsklig kontroll?"
- "Vilka KPI:er vill du följa för att mäta framgång?"

Prioriteringsfrågor:

- "Vilka faktorer ska väga tyngst vid prioritering av förfrågningar?"
- "Hur definierar du en 'högprioriterad' förfrågan?"
- "Ska AI kunna avvisa förfrågningar automatiskt?"
- "Hur ofta ändras prioriteringskriterierna?"

Validering:

- "BC säger 567 460 kr i årlig kostnad - känns det rätt?"
- "Målet är 75% automation - är det realistiskt?"
- "ROI på 5,3 månader - är det tillräckligt snabbt?"

FRÅGOR TILL PROJEKTTEAMET (Timme 2-3)

Processdetaljer:

- "Visa mig steg för steg hur ni hanterar en förfrågan idag"
- "Var exakt uppstår de 2,4 timmarnas tidsspillan?"
- "Vilka delar av processen fungerar bra och ska behållas?"
- "Vad är det första ni letar efter i ett förfrågningsunderlag?"

Konkreta exempel:

- "Visa exempel på ett typiskt 100+ sidors underlag"
- "Peka ut exakt vilka sidor/avsnitt som är relevanta"
- "Visa exempel på motstridiga uppgifter ni hittat"
- "Hur ser en färdig offertsammanfattning ut idag?"

Systemfrågor:

- "Logga in och visa hur CRM:et fungerar"
- "Visa mappstrukturen i dokumenthanteringen"

- "Vilka fält fylls i manuellt idag som AI kunde fylla?"
- "Finns några system vi inte pratat om?"

5. FRÅGEBATTERI FÖR UPPFÖLJNINGSSAMTAL

Instruktioner för Rebecka:

- Spela in samtalen för transkribering. Markera oklarheter och be om konkreta exempel. ❏

Tidsuppskattning:

- Emil: 30-45 minuter
- Mattias: 60-90 minuter
- Eventuellt Karin: 30-45 minuter

DEL A: UPPFÖLJNING MED EMIL GRÅBERG

A1. Strategisk fördjupning och beslutskriterier

1. "Du nämnde att projektstorlek är en prioriteringsfaktor. Kan du ge mig de exakta gränsvärdena? Till exempel: under X MSEK = låg prio, X-Y MSEK = medium, över Y = hög?"
2. "Hur viktar vi de olika prioriteringsfaktorerna mot varandra? Om en förfrågan har hög projektstorlek men låg marginal, vad väger tyngst?"
3. "Vilka kunder är alltid högprioriterade oavsett projektstorlek? Kan du ge mig en lista?"
4. "När ska AI flagga en förfrågan för manuell granskning? Ge konkreta exempel på varningssignaler."
5. "Vid vilken förväntad marginal ska vi tacka nej till en förfrågan? Finns det en procentsats?"
6. "Hur många förfrågningar kan kalkylatorerna hantera per vecka utan att kvaliteten sjunker?"
7. "Vilken är minsta projektstorlek vi normalt accepterar? Finns undantag?"
8. "Exakt vilken information vill du se i den veckovisa rapporten från AI-systemet?"
9. "Vilka typer av förfrågningar måste alltid eskaleras till dig personligen?"
10. "Hur snabbt efter att en förfrågan kommer in behöver prioriteringsbeslut tas? Timmar? Dagar?"

A2. Kvalitetskrav och acceptanskriterier

11. "Vad är minimivån för AI:s träffsäkerhet i prioritering för att du ska känna dig trygg? 80%? 90%? 95%?"
12. "Om AI missar en viktig kund eller projekt, vad är konsekvensen? Hur allvarligt är det?"
13. "Vilka delar av processen måste alltid ha mänsklig kontroll? Vad kan aldrig automatiseras?"

A3. Framtida utveckling

14. "När detta fungerar, vad är nästa steg? Vad mer skulle du vilja att AI gör?"
15. "Finns det andra processer där liknande dokumentanalys skulle vara värdefull?"

DEL B: UPPFÖLJNING MED MATTIAS SVENSSON

B1. Detaljerad processkartläggning

För varje steg i processen:

1. "Låt oss gå igenom offertprocessen steg för steg. Vad är det absolut första du gör?"
2. "Hur lång tid tar detta steg i minuter?"
3. "Vilken information behöver du för att utföra detta steg?"
4. "Var hittar du den informationen? I vilket system eller dokument?"
5. "Vad händer om informationen saknas eller är otydlig?"
6. "Vem skickar du resultatet till? I vilket format?"

B2. Dokumentanalys - konkreta exempel

7. "Kan du visa mig ett typiskt 100+ sidors förfrågningsunderlag?"
8. "Peka ut exakt vilka sidor som innehåller kritisk information. Varför just dessa?"
9. "Vilka ord eller fraser letar du efter för att snabbt hitta relevant information?"
10. "Visa mig ett exempel där motstridiga uppgifter fanns. Var i dokumentet?"
11. "Lista de 10 viktigaste datapunkterna du alltid måste hitta i en förfrågan."
12. "För varje datapunkt - ge mig 3-5 exempel på hur de kan formuleras i text."
13. "Vilka synonymer används? Till exempel 'leveransdatum', 'färdigställande', 'driftsättning'?"

B3. Problemfall och felkällor

14. "De 6 felkalkylerna som nämndes - kan du gå igenom varje fall? Vad missades och varför?"
15. "Vilken information hade kunnat förhindra varje fel?"
16. "Hur upptäcktes felet? När i processen?"
17. "Vad blev konsekvensen av varje fel? Ekonomiskt och relationsmässigt?"

B4. Tidsanalys

18. "Du säger 2,4 timmar går till dokumentsökning per offert. Kan vi bryta ner det?"
 - Hur mycket är ren läsning?
 - Hur mycket är sökning efter specifik info?
 - Hur mycket är jämförelse mellan olika delar?"
19. "Vilka delar av dokumentsökningen kunde AI göra snabbare?"
20. "Vad måste du alltid dubbelkolla manuellt även om AI hittat informationen?"

B5. Systemanvändning

21. "Visa mig exakt hur du använder CRM-systemet idag. Logga in och gå igenom ett typiskt ärende."
22. "Vilka fält fyller du i manuellt som AI kunde fylla automatiskt?"

23. "Hur organiserar du dokumenten i Gula Mapper/WorkCloud? Visa mappstrukturen."

24. "Vilka andra system använder du som vi inte pratat om? Excel? Egna verktyg?"

B6. Kvalitetssäkring

25. "Hur kontrollerar du att du inte missat något viktigt i en förfrågan?"

26. "Finns det en checklista du följer? Kan jag få en kopia?"

27. "Hur ofta behöver du gå tillbaka och komplettera efter första genomgången?"

B7. Önskat framtida läge

28. "Om AI kunde göra precis vad du ville, vad skulle det vara?"

29. "Vilken information önskar du att AI sammanfattar och hur ska den presenteras?"

30. "Hur skulle den perfekta AI-genererade offertsammanfattningen se ut? Ge ett exempel."

DEL C: TEKNISKA UPPFÖLJNINGSPRÅG

C1. Systemspecifikationer

1. "Vilket CRM-system använder ni? Exakt version och leverantör?"

2. "Har ni API-dokumentation? Var kan jag hitta den?"

3. "Vilken autentiseringsmetod används för API:et?"

4. "Vilka begränsningar finns för API-anrop? Requests per minut?"

5. "Vilka fält i CRM kan uppdateras via API?"

C2. Dokumenthantering

6. "Hur kommer förfrågningsunderlagen in? E-post? Portal? Flera vägar?"

7. "I vilket format kommer dokumenten? PDF? Word? Scannade?"

8. "Var lagras dokumenten idag? Lokal server? Moln?"

9. "Vilken är maxstorleken på dokument ni hanterar?"

10. "Hur hanteras versioner när förfrågningar uppdateras?"

C3. Integrationer

11. "Vilka system måste AI-lösningen integreras med?"

12. "Finns befintliga integrationer mellan systemen? Hur fungerar de?"

13. "Vilka säkerhetskrav finns för dataöverföring mellan system?"

14. "Hur hanteras behörigheter och access control?"

DEL D: VALIDERINGSFRÅGOR (Både Emil och Mattias)

D1. Siffervalidering

1. "Vi har 220 komplexa offerter per år i BC. Stämmer det fortfarande?"

2. "30% av tiden går till dokumentsökning. Är det över hela året eller varierar det?"

3. "567 460 kr i årlig kostnad - känns det rimligt?"
4. "6 felkalkyler per år - är det genomsnittet? Eller värsta året?"

D2. Antaganden

5. "BC säger 75% automation är möjlig. Vad tror du är realistiskt?"
6. "ROI på 5,3 månader - vad krävs för att nå dit?"
7. "Vilka risker ser du som BC inte tagit upp?"

DEL E: EXEMPEL OCH DOKUMENTATION ATT SAMLA IN

Be Mattias om följande:

1. 10+ anonymiserade förfrågningsunderlag (olika typer och storlekar)
2. Exempel på motstridiga uppgifter (minst 5 konkreta fall)
3. Befintliga checklistor och mallar
4. Typiska sökord och fraser (lista med 50+ termer)
5. Prioriteringsmatris om sådan finns dokumenterad
6. Historisk data - lista över alla förfrågningar senaste året med:
 - Storlek
 - Tidsåtgång
 - Vunnen/förlorad
 - Problem som uppstod
7. CRM-export med fältdefinitioner
8. Systemdokumentation för alla berörda system

6. DATAINSAMLINGSMATRIX - KOMPLETT

DEL 1: Validering av BC-data

DATA FRÅN BC	BC-VÄRDE	VALIDERAT?	UPPDATERAT VÄRDE	KOMMENTAR
Årlig volym	550	[]	_____	220 komplexa + 330 enkla
Komplexa offerter/år	220	[]	_____	
Enkla förfrågningar/år	330	[]	_____	
Tid per komplex offert	2,4h	[]	_____	Endast dokumentsökning
Total tidsspillan/år	528h	[]	_____	
Felkalkyler/år	6	[]	_____	
Försenade offerter/år	30	[]	_____	
Årlig kostnad	567 460 kr	[]	_____	
ROI	5,3 mån	[]	_____	

DATA FRÅN BC	BC-VÄRDE	VALIDERAT?	UPPDATERAT VÄRDE	KOMMENTAR
Årlig besparing	340 490 kr	[]	_____	

DEL 2: Data att validera med Emil (Timme 1)

STRATEGISK DATA	BC-VÄRDE	EMILS VALIDERING	KOMMENTAR
Årlig kostnad	567 460 kr	[]	_____
ROI-mål	5,3 mån	[]	_____
Automationsgrad	75%	[]	_____
Prioriteringsbehov	Ja	[]	_____
Kvalitetsmål	50% färre fel	[]	_____
Träffsäkerhetskrav	TBD	[]	_____
Eskaleringsregler	TBD	[]	_____

DEL 3: Data att samla från projektteam (Timme 2-3)

OPERATIV DATA	BC-VÄRDE	TEAMETS INPUT	FAKTISKT VÄRDE
Komplexa offerter/år	220	[]	_____
Tid per offert	2,4h	[]	_____
Dokumentstorlek	100+ sid	[]	_____
Relevant innehåll	10%	[]	_____
Felkalkyler/år	6	[]	_____
Försenade offerter	30	[]	_____
CRM-system	TBD	[]	_____
Dokumenthantering	WorkCloud/GM	[]	_____

DEL 4: Uppföljningsdata från Rebecka (Efter workshop)

SYSTEMDATA	BEHOV	STATUS	ANSVARIG	DEADLINE
CRM API-dok	Ja	[]	Rebecka	Vecka +1
Testdokument	10+	[]	Rebecka	Vecka +1
Processkartor	Ja	[]	Rebecka	Vecka +2
Prioriteringsregler	Ja	[]	Rebecka	Vecka +1
Integrationspunkter	Ja	[]	Rebecka	Vecka +2
Checklistor	Ja	[]	Rebecka	Vecka +1
Sökord/fraser	50+	[]	Rebecka	Vecka +2

7. RISKREGISTER - FRÅN BC

RISK	NIVÅ	MITIGERING FRÅN BC	FAS 3 VALIDERING
Teknisk integration	Låg	Pilotfas med parallellkörning	[] API:er tillgängliga?
AI misstolkar komplex info	Medium	Manuell kvalitetskontroll 3 mån	[] Testdata förberedd?
Användarmotstånd	Mycket låg	Alla positiva till lösning	[] Utbildningsplan klar?
Leverantörsberoende	Låg	Open Source-alternativ	[] Leverantörer utvärderade?
Datakvalitet	Medium	Pilotfas med testning	[] Träningsdata kvalitetssäkrad?

8. FRAMGÅNGSKRITERIER

Kvantifierade mål från BC:

- **Tidsbesparing:** 396 tim/år (75% av 528 tim)
- **Felreducering:** Från 6 till 3 fel/år (50%)
- **Minskade förseningar:** Från 30 till 15/år (50%)
- **ROI:** 5,3 månader
- **Årlig besparing:** 340 490 kr

Att validera i FAS 3:

- [] Är 75% automation realistisk för dokumentanalys?
- [] Vilka delar kan INTE automatiseras?
- [] Vad kräver mänsklig kontroll och validering?
- [] Hur säkerställs kvalitet i AI-analysen?
- [] Vilken träffsäkerhet krävs för prioritering?

KPI:er för uppföljning:

- Dokumentbehandlingstid: <36 min/komplex offert
- Prioriteringsträffsäkerhet: >90%
- Systemtillgänglighet: >99%
- Användaradoption: >80%
- Felfrekvens: <3/år

9. KONTEXTBEHOV OCH HYPOTESER

För att lösa "90% irrelevant information i 100+ sidors dokument":

Trolig kontext som behövs:

1. Dokumentstruktur och mönster

- Typiska avsnitt i förfrågningsunderlag
- Var tekniska krav brukar finnas
- Var kommersiella villkor anges
- Signalord för viktiga krav

2. Prioriteringsparametrar

- Projektstorlek (MSEK)
- Kundkategori (A/B/C)
- Teknisk komplexitet (1-5)
- Tidsfrist för svar
- Historisk vinstmarginal

3. Branschspecifika termer

- Tekniska specifikationer
- Kvalitetskrav och standarder
- Leveransvillkor
- Betalningsvillkor
- Byggtermer specifika för Taktema

4. Motstridigheter att upptäcka

- Exempel: "Leverans Q1" vs "Leverans Q3"
- Exempel: "Fast pris" vs "Löpande räkning"
- Exempel: Olika tekniska specifikationer
- Exempel: Olika kvalitetskrav

ATT VALIDERA:

- [] Finns historiska förfrågningar för träning?
- [] Kan vi få 100+ exempel på relevanta avsnitt?
- [] Vilka mönster för motstridigheter finns?
- [] Hur ska AI-sammanfattningen struktureras?

Hypoteser om informationsextraktion:

Hypotes 1: De viktigaste datapunkterna finns alltid på samma ställe

- **Test:** Analysera 10 dokument, kartlägg var information finns
- **Förväntning:** 70% konsistens i placering

Hypotes 2: Nyckelord kan identifiera relevant information

- **Test:** Skapa lista med 50 nyckelord, testa träffsäkerhet
- **Förväntning:** 80% av relevant info innehåller nyckelord

Hypotes 3: Motstridigheter följer mönster

- **Test:** Analysera historiska motstridigheter
- **Förväntning:** 5-10 återkommande typer

10. KVALITETSSÄKRINGSCHECKLISTA

Vad som saknades från BC (behöver klargöras):

Processkartläggning:

- ☐ Exakta processteg (5-10 st)
- ☐ Tidsmätning per steg
- ☐ Beslutspunkter och valideringsregler
- ☐ Aktörer och ansvar per steg
- ☐ Systemanvändning per steg

Systemintegration:

- ☐ CRM-system namn och version
- ☐ API-dokumentation och tillgänglighet
- ☐ Säkerhetskrav och behörigheter
- ☐ Testmiljö tillgänglig?

Kontextdata för AI:

- ☐ 100+ exempel på förfrågningsunderlag
- ☐ Lista med sökord och fraser (50+)
- ☐ Prioriteringsmatris dokumenterad
- ☐ Checklistor och mallar
- ☐ Historisk data senaste året

Kvalitetssäkring av data:

- ☐ All data från BC markerad med källa
- ☐ Osäkra värden markerade för validering
- ☐ Saknad information identifierad
- ☐ Antaganden separerade från fakta
- ☐ Hypoteser testbara och mätbara

Output-kvalitet:

- ☐ Förberedelseformulär förfyllt med BC-data
- ☐ Workshop-agenda anpassad för tvåstegsprocess
- ☐ Intervjufrågor specifika för BC02
- ☐ Frågebatteri för uppföljning komplett
- ☐ Datainsamlingsmatrix strukturerad
- ☐ Riskregister från BC integrerat
- ☐ Framgångskriterier kvantifierade
- ☐ Kontextbehov med testbara hypoteser

11. SAMMANFATTNING OCH NÄSTA STEG

Vad vi har från BC:

- ✓ Tydligt problem: 30% av tiden går till dokumentsökning
- ✓ Kvantifierad kostnad: 567 460 kr/år
- ✓ Föreslagen lösning: AI-driven dokumentanalys
- ✓ ROI-beräkning: 5,3 månader
- ✓ Investeringskalkyl: 161 520 kr År 1

Vad som behöver samlas in:

Vecka 1 efter workshop (Rebecka):

- ☐ CRM API-dokumentation
- ☐ 10+ exempel på förfrågningsunderlag
- ☐ Dokumenterade prioriteringsregler från Emil
- ☐ Lista på alla system och integrationer
- ☐ Befintliga mallar och checklistor

Vecka 2 (Rebecka):

- ☐ Detaljerad processkarta med tidsmätning
- ☐ Kategorisering av de 550 förfrågningarna
- ☐ Exempel på motstridiga uppgifter (minst 10 st)
- ☐ Testdata för AI-träning (100+ exempel)
- ☐ Teknisk arkitekturplan

Leverabler till FAS 4:

1. Kompletta kravspecifikation
2. Teknisk lösningsdesign

3. Testdataset med 100+ exempel
4. Implementeringsplan (6 veckor)
5. Uppdaterad riskanalys

Beslutspunkter:

BP3 (Vecka 2): Godkännande att gå vidare till FASM-sprintar

- ☐ AI-lösning vald och etablerad
- ☐ Träningsdata förberedd
- ☐ Integrationskrav specificerade
- ☐ Budget för Fas 4 frigiven

BP4 (Vecka 15): Godkännande för pilotimplementation

- ☐ AI-kärna utvecklad och testad
- ☐ Prioriteringsalgoritm implementerad
- ☐ CRM-integration fungerar
- ☐ Pilotanvändare identifierade

BP5 (Vecka 23): Go-live beslut

- ☐ Pilotvalidering genomförd
- ☐ Systemet stabilt
- ☐ Användare utbildade
- ☐ Dokumentation färdig

Kritiska framgångsfaktorer:

1. **CRM API måste vara tillgängligt** - verifiera omgående
2. **100+ kvalitativa träningsexempel** - påbörja insamling direkt
3. **Tydliga prioriteringskriterier från Emil** - dokumentera i detalj
4. **Användaracceptans** - involvera Mattias och Karin tidigt
5. **Realistiska förväntningar** - 75% automation är ambitiöst

Nästa konkreta steg:

1. **Omedelbart:** Boka workshop med Emil (1h) och teamet (2h)
2. **Vecka 1:** Genomför workshop enligt agenda
3. **Vecka 1-2:** Rebecka genomför uppföljningssamtal enligt frågebatteri
4. **Vecka 2:** Sammanställ all information och uppdatera dokumentation
5. **Vecka 2:** Beslutspunkt BP3 - GO/NO-GO för FAS 4

KONTAKTLISTA OCH ANSVAR

ROLL	PERSON	ANSVAR
Processägare (PÄ)	Emil Gråberg	Strategisk riktning, prioriteringskriterier, budget
Kalkylator/Sälj	Mattias Svensson	Processexpertis, exempel, testning
Kalkylator	Karin Asp	Processexpertis, validering
Projektleddare Intern	Rebecka Englund	Uppföljning, datainsamling, systemintegration
Projektleddare Extern	Lars Diethelm	AI-utveckling, implementation, dokumentation

VERSIONSHANTERING

VERSION	DATUM	FÖRFATTARE	ÄNDRINGAR
1.0	2025-10-13	Lars/AI	Initial komplett FAS 3-dokumentation
			Kombinerar workshop-agenda och frågebatteri
			Följer BC11-struktur som mall

Dokumentet är förberett för workshop och uppföljningssamtal. Efter genomförandet uppdateras dokumentet med faktiska svar och blir underlag för FAS 4 implementation.