

Øget produktivitet med AI & Microsoft Copilot

B2B Klubben Event

Christian Petersen
Co-CEO & Partner
Toolpack

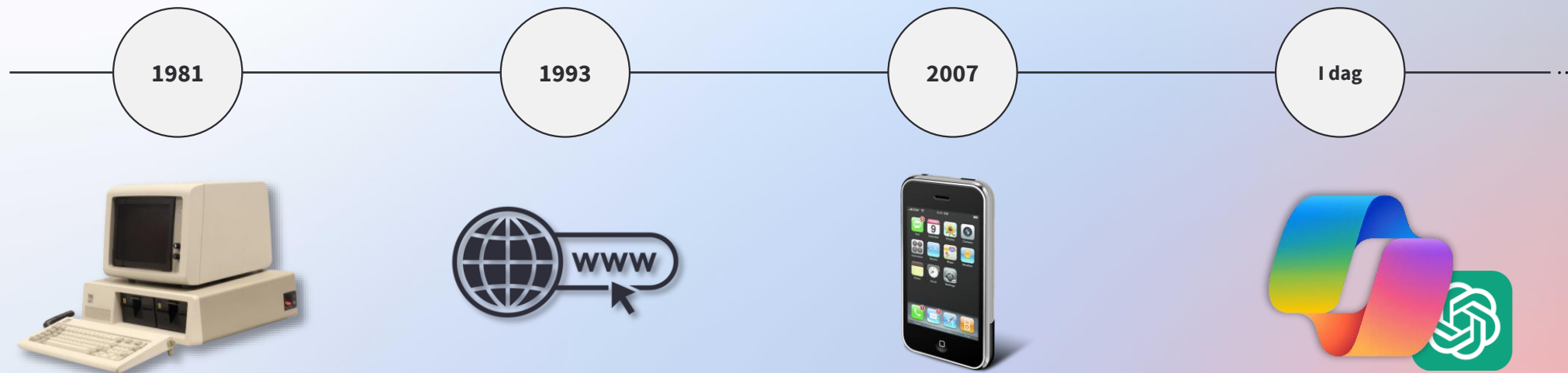


#UNLEASHYOURPOTENTIAL #MEASUREWHATMATTERS #UNLOCKPRODUCTIVITY #WORRYLESS

Stiftet 2002 +3,000 Kunder - +20 Medarbejdere – Kontor København & Silkeborg - MICROSOFT SOLUTION PARTNER – MICROSOFT CSP RESELLER

IT REVOLUTIONER

Firmaer er i dag nødt til at samarbejde
med IT revolutioner for at forblive relevante.



Er AI/Copilot løsningen på alt?

Ansvar/Ledelse

AI skal forankres i organisationen for at skabe forretningsresultater

- ✓ Prioriter grundlæggende træning
- ✓ Understøt forretningsstrategi
- ✓ Interne AI ambassadører/superbrugere
- ✓ AI løsninger skal prioriteres

Nye Vaner

Forandringsledelse er nøglen til success med AI

- ✓ Invester i løbende træning
- ✓ Accepter det tager tid
- ✓ Del viden og giv feedback

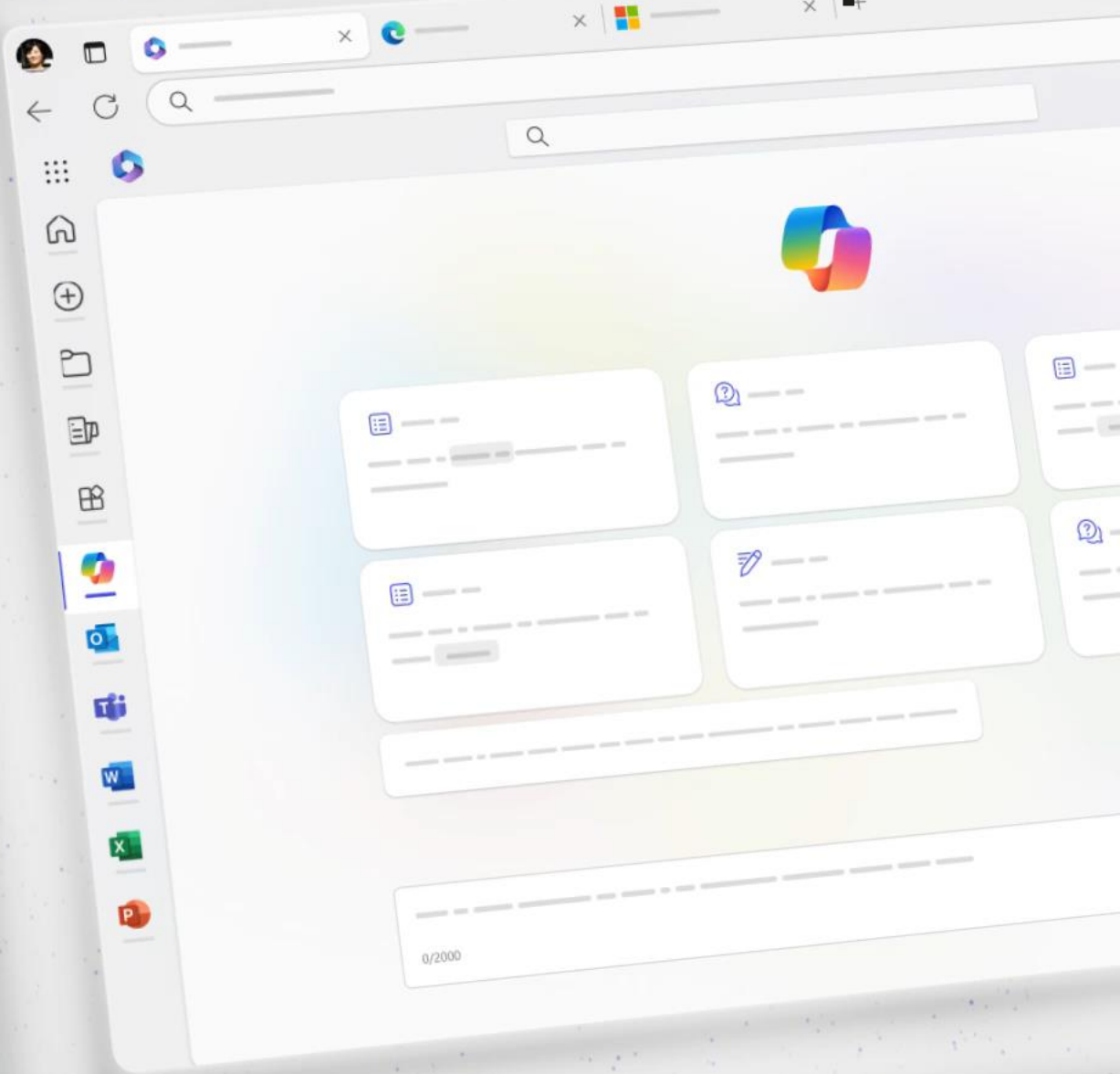
Nye Kompetencer

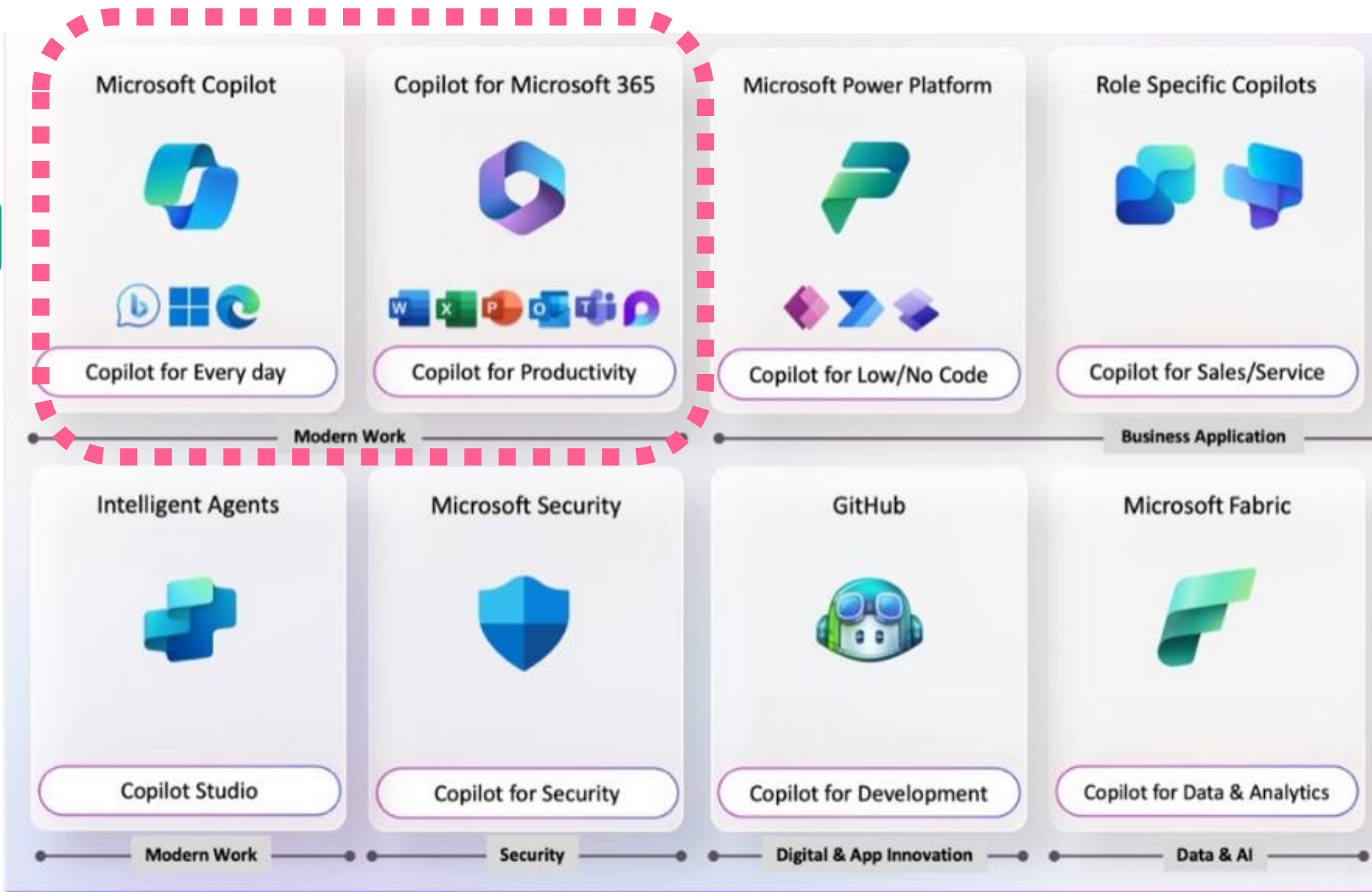
Prioriter og tilbyd uddannelse inden for AI og skab resultater

- ✓ Giv adgang til uddannelse og ekspertviden
- ✓ Plan for data og sikkerhed
- ✓ Forstå prompting og begrænsinger/muligheder

Betragt AI som et helt almindeligt Digitaliseringsprojekt

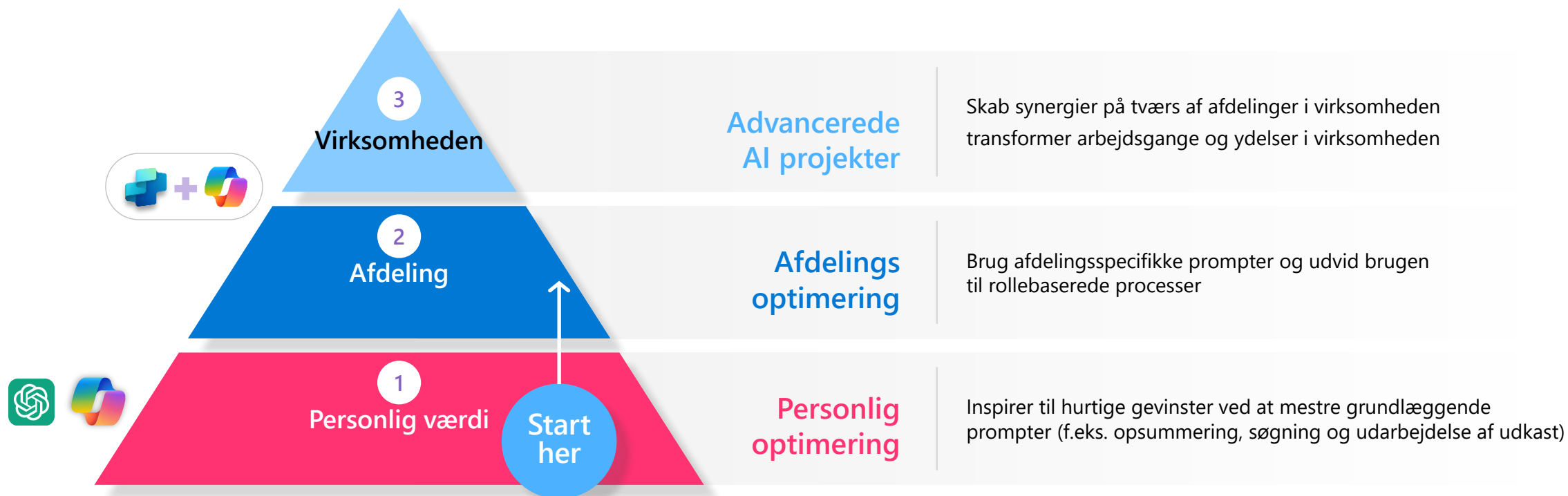
Prompts to try in Copilot for Microsoft 365





Copilot er tilgængelig for alle Microsoft 365-brugere med en Copilot for Microsoft 365 licens.

Læg en plan for løbende læring og en guidet udvikling af AI-færdigheder

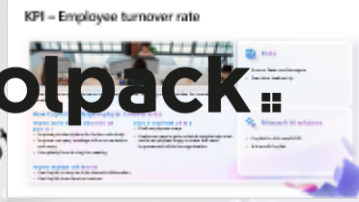


1 Start med **top 10 prompts** fra Copilot Lab, der giver øjeblikkelig værdi (f.eks. opsummere et møde, e-mail-tråd).

2 Brug **Copilot-scenariebiblioteket** til at uddanne brugere i nye arbejdsgange og procesforbedringer for at påvirke afdelingens KPI'er.

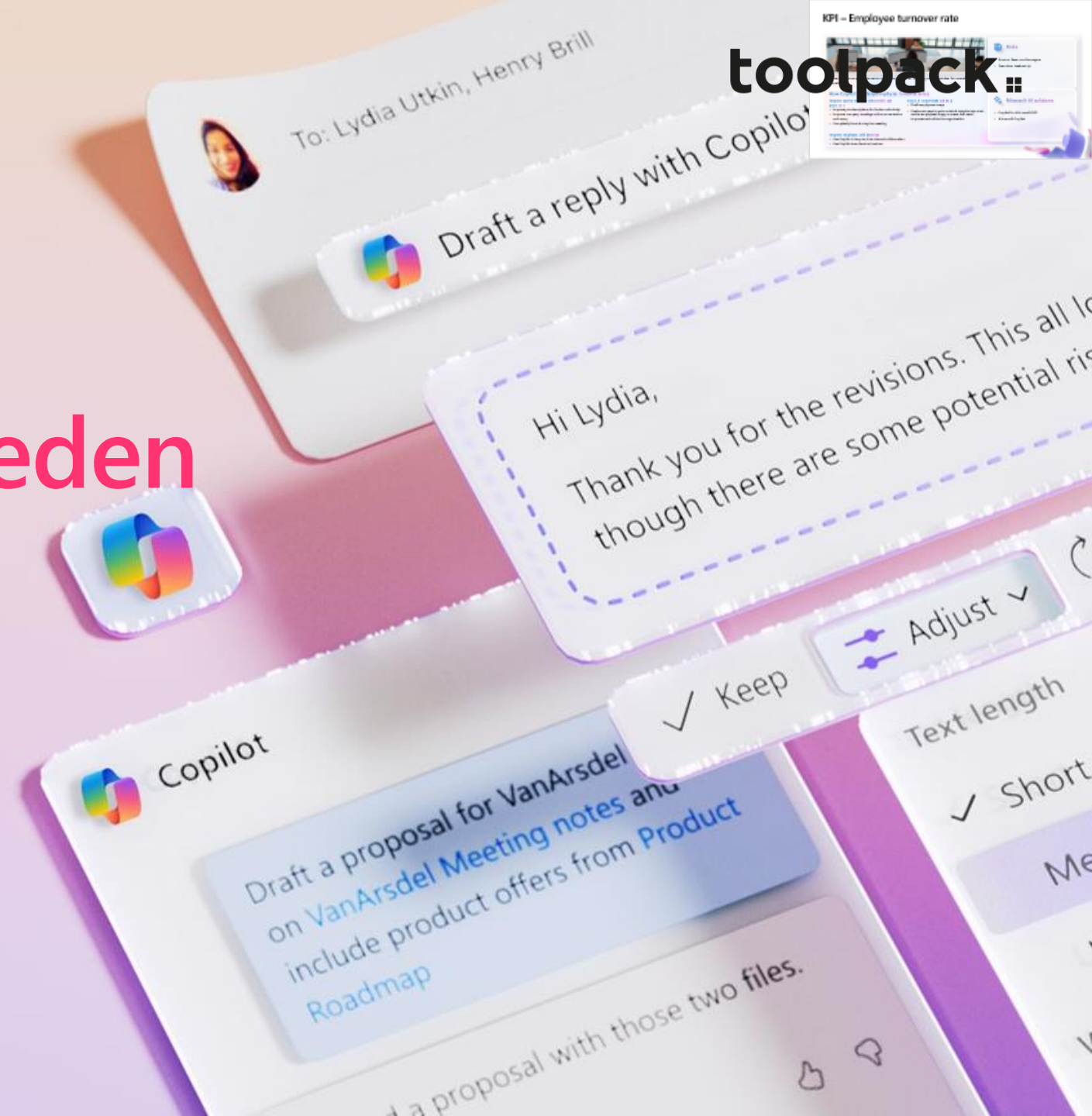
3 Tilpas og integrer systemer og data for at strømline og automatisere for at påvirke resultater i virksomheden.

Prioriter træning & læring gennem workshops og vidensdeling.



Copilot for Microsoft 365

Hvad med sikkerheden omkring data?



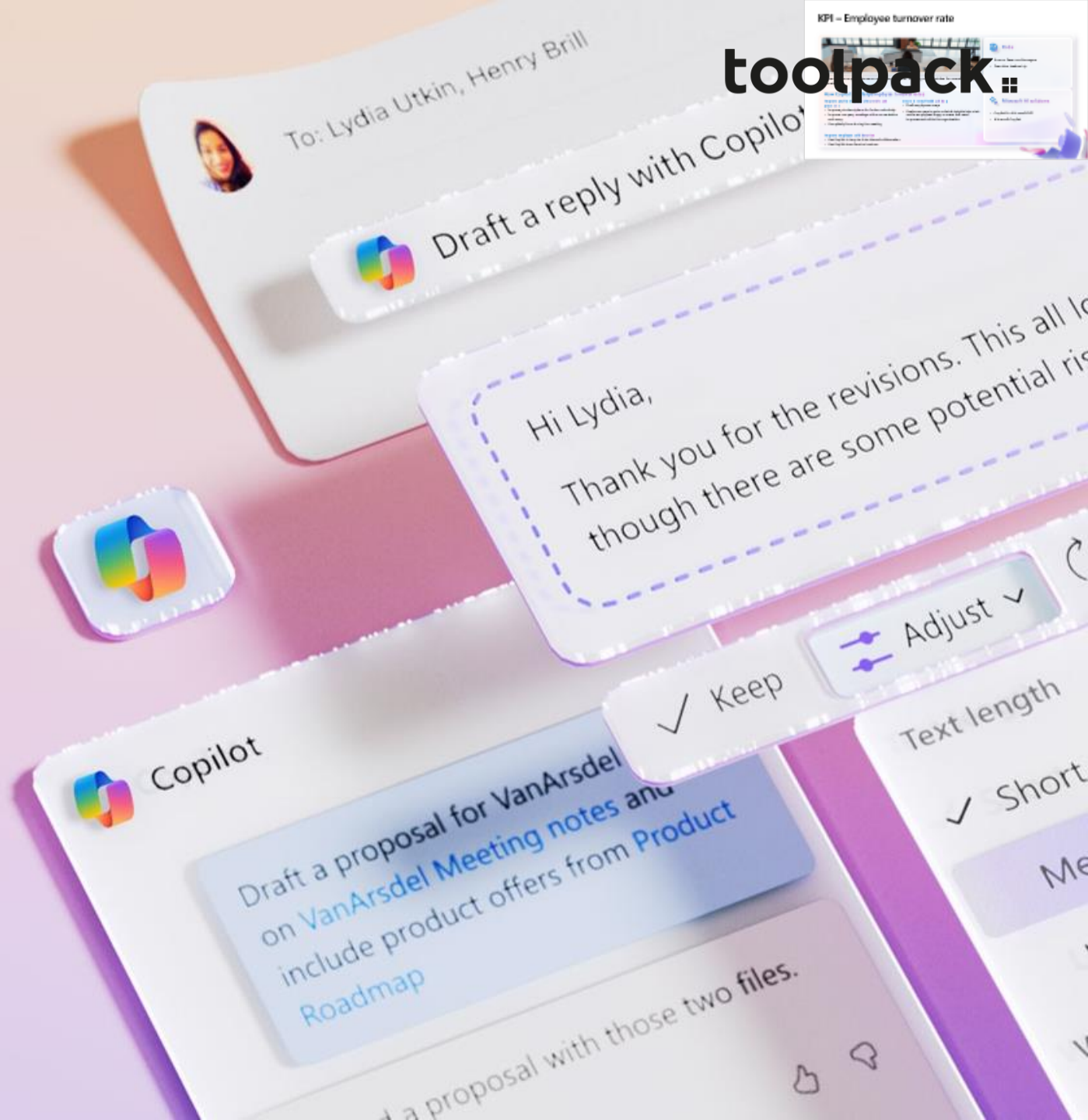


Microsoft 365 Copilot
Security and Privacy

Copilot for Microsoft 365

Er jeg en del af produktet?

Bruges mine data og prompts til træning af AI modeller?



Copilot for Microsoft 365: Er mine data sikre?

Overholder Microsofts eksisterende forpligtelser?

Microsoft Copilot til Microsoft 365 overholder Microsoft eksisterende forpligtelser vedrørende beskyttelse af personlige oplysninger, sikkerhed og overholdelse af angivne standarder over for Microsoft 365-erhvervs-kunder, herunder den generelle forordning om databeskyttelse (GDPR) og EU's datagrænse.

Er jeg en del af produktet?

Prompter, svar og data, der tilgås via Copilot for Microsoft 365, bruges ikke til at oplære grundlæggende LLM'er, herunder dem, der bruges af Microsoft til at træne Copilot til Microsoft 365.

Der er indbygget flere lag af sikkerhed?

Copilot til Microsoft 365 fungerer med flere lag beskyttelse, som omfatter blokering af skadeligt indhold, benytter eksisterende sikkerhedsopsætning, Microsoft har forpligtet sig på beskyttelse af Cloud Data mod angreb om.



toolpack

Copilot-scenarier for hele virksomheden



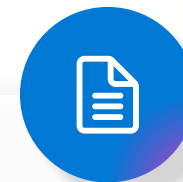
Indsigt og KPI'er

KPI'er spiller en afgørende rolle i organisationer og giver et kompas til at navigere mod succes. Lad os dykke ned i KPI'er for ledere, og hvordan Copilot kan hjælpe.



Use cases

Copilot kan forenkle de opgaver, som ledere udfører hver dag. Se på vigtige use cases, og hvordan Copilot kan være din AI-assistent undervejs.



Hverdagsopgaver

Se, hvordan ledere i det virkelige liv bruger Copilot i deres daglige dag.

Use cases | Generelle arbejdsopgaver

1. Forbered

Følg hurtigt med i den seneste udvikling og diskussioner i forbindelse med meddelelsen ved at opsummere e-mailtråde og chatsamtaler.



Microsoft Copilot

Kom hurtigt op i fart for at fokusere på vigtige spørgsmål og bekymringer. Har ekstra tid til at identificere vigtige punkter for kunden.

2. Samarbejd & Noter

Mød ledelsesteamet for at gennemgå hver forretningsenheds resultater. Når du lukker mødet, skal du bede Copilot om at oprette handlingspunkter fra samtalen og tildele ejere.



Copilot in Teams

Dokumentér og del handlingspunkterne for at koordinere forberedelsesprocessen effektivt og præcist.

3. Udkast

Revider udkastet til talen og bed Copilot om at få det til at give mere mening i forhold til tone og målgruppe.



Copilot in Word

Opret et udkast ud fra dine nuværende dokumenter.

6. Opsummering

Bed Copilot om at udarbejde et svar og opsummering, der kan tilpasses i tone og længde, selv på farten.



Copilot in Outlook

Opret opsummering på rekordtid ved at stole på, at Copilot i Outlook udarbejder meddelelsen sammen med dine noter fra Teams-optagelsesopsummeringen.

5. Gennemgå forrige møde

Gennemgå sidste kvartals tale ved at kigge på mødeopsummeringen og spørge Copilot om de tal, der blev præsenteret for at sikre konsistens.



Copilot i Teams

Undgå at lytte til mødeoptagelser og stol i stedet på opsummering. Frigør mere tid til at fokusere på den aktuelle tale.

4. Opret præsentation

Revider slides og udskift et par billeder med forslag fra Copilot.



Copilot i PowerPoint

Opret præsentation fra dit dokument for at præsentere på mødet om det nye tilbud og produkt, der kommer på markedet.



Copilot scenarier for Ledere



En hverdag med Copilot for Ledere

8:00

Hans starter sin dag med at gennemgå sin kalender og forberede sig til sine møder. Han bruger Copilot til at vise nylig aktivitet med sine rapporter for at forberede sig på sine 1:1'er.



Copilot

Hvad er det seneste fra (tagnavn) organiseret efter mails, chat og filer

9:30

Hans starter sin back-to-back 1:1s med at føle sig forberedt. Han bruger Copilot i teams, noter og handlingspunkter og tjekker sine KPI'er.



Copilot i Teams

Samarbejd, samskab og hold dig synkroniseret med integration til dine data/KPI via extensions.

11:00

Hans har en kort arbejdsblok til at forberede sig til sit lederteammøde. Han bruger Copilot i Word til at udarbejde talepunkter til mødet.



Copilot i Word

Udkast til samtalepunkter til et møde og henvis til disse filer.

14:00

Med en dag fuld af møder føler Hans sig bagud med e-mail. Han brugte Copilot i Outlook til at vise vigtige opdateringer.



Copilot in Outlook

Generer en oversigt for at omdanne lange mailsamtaler til korte oversigter

13:00

Hans videresender Word-dokumentet til et medlem af sit team og beder dem om at bruge Copilot i PowerPoint til at oprette en præsentation til morgendagens møde.



Copilot in PowerPoint

Opsummer alle de e-mails og chats, der nævner smeltebutikken fra de sidste to timer.

11:10

Hans han forbereder sine talepunkter til ledelsesteammødet, skal Omer gennemgå de seneste resultater af medarbejdernes stemningsundersøgelse. Han henter svar fra Microsoft Forms og får Copilot i Word til at give et resumé for hvert medlem af teamet.



Copilot i Word

Opsummer dokumenter og fremhæv temaer.

Hans
er Partner og
Salgsdirektør



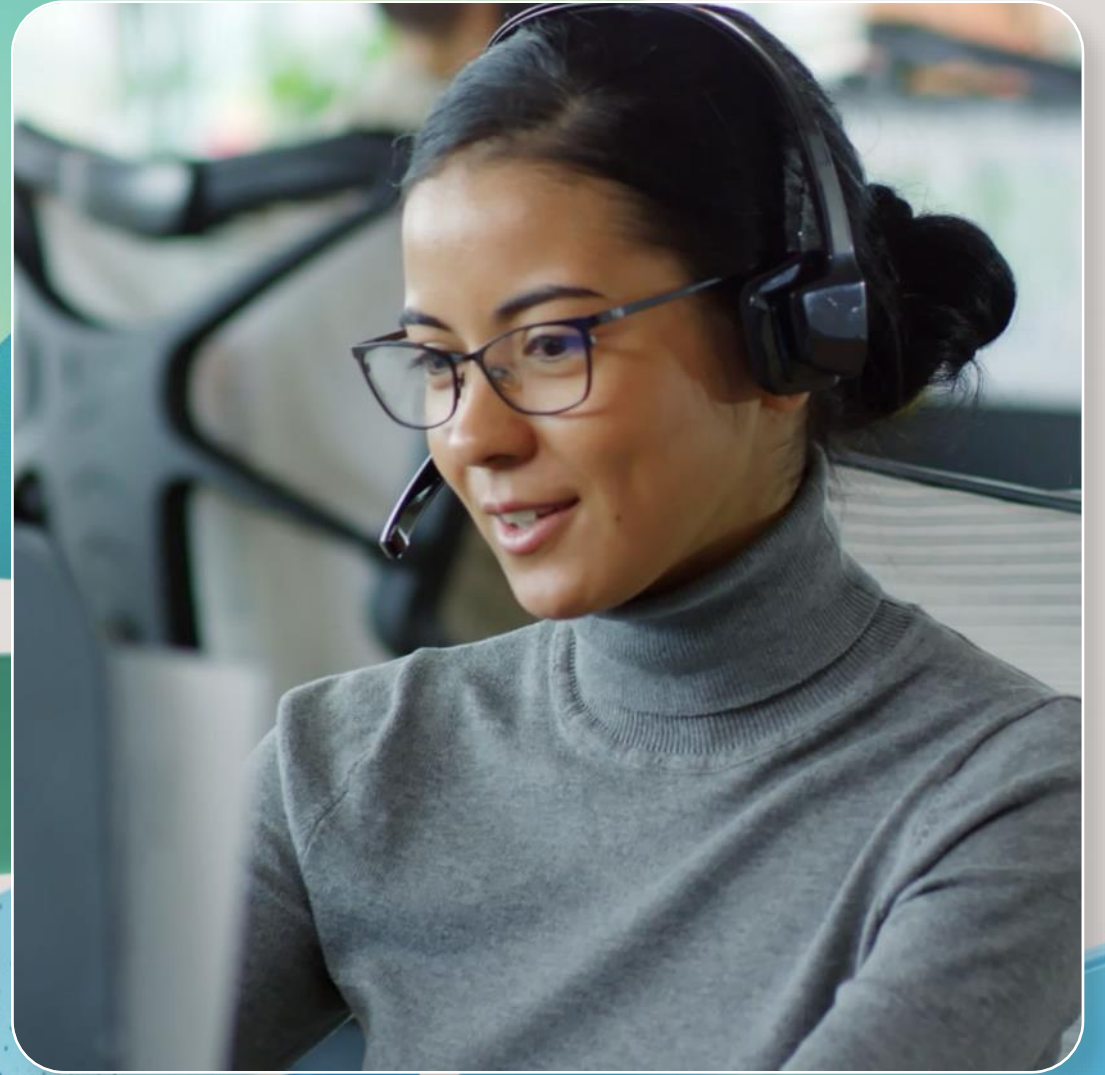


Copilot scenarier for Ledere DEMO 🤖





Copilot eksempler til Salgsorganisationen



Brug af Copilot i Salg



Mål og udfordringer

Baseret på Microsoft-forskning bliver det sværere at sælge med **79 % af sælgerne**, der siger, at de har brug for at understøtte flere kunder og **bruger 70 % af deres tid på administrative opgaver** såsom research, planlægning, generering af forslag, dataindtastning og interne møder.



Copilot kan hjælpe med...

Copilot hjælper salgsteams med kedelige opgaver som at indhente pipeline, opdatere CRM-data, forberede møder og analysere opkald, så de kan fokusere på at lukke handlen.

- Gør kundemøder bedre
- Lav en salgspitch
- Gør det nemmere at svare på en RFP eller udarbejde et tilbud
- Oprette et forslag til aftale
- Svar på en kundeklage og henvendelser



Roller i Salg

- Account Manager
- Technical Sales
- Telemarketing
- Customer Success

Microsoft Copilot-mulighed for at påvirke vigtige afdelings-KPI'er



Følg op på flere tilbud/leads

Forenkling og automatisering af opgaver som f.eks. forberedelse til møder, sporing af opgaver. At sende e-mails, oprette forslag og undersøge kunde- og produktoplysninger kan give sælgere mulighed for at forfølge flere muligheder.



Øg lukkeraten

Forbedring af kundernes markedsføringsindhold og kundeinteraktioner såsom e-mails og møder kan hjælpe med at forbedre lukkeraten. Derudover kan forbedring af målretning, prisanalyse og oprettelse af effektive kampagner også forbedre lukkeraten.



Øg omsætning pr. salg

Copilot hjælper med at udvide mulighederne gennem krydssalg. Sælgere kan bruge Copilot til at få forslag til krydssalgsmuligheder og derefter undersøge en bedre sammen-historie. Copilot hjælper også med at samle tilbud og forslag.



Fasthold og øg kunder og gentegninger

Forbedring af kvaliteten af salgsmaterialer og interaktioner hjælper med fastholdelse, men resten af virksomheden kan også bidrage fra forbedrede supportinteraktioner og løsning af første opkald til forbedrede kundefeedbackprocesser til produktudvikling.

Bemærk, at fordelene ved salgseffektivitet og salgseffektivitet ikke er udtømmende. 1Procentvise forbedringer blev beregnet på baggrund af et stikprøvesæt af Copilot for Sales-kundeudrulninger, tredjepartsanalytikerrapporter fra Boston Consulting Group, Bain & Company og McKinsey samt Microsofts interne database til styring af forretningsværdi.



Sæt fart på væksten



Spar tid og manuelt arbejde



Fastholdelse af medarb

En hverdag med Copilot for en salgsansvarlig

8:00

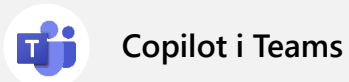
Laura skal forberede sig på sin store pitch til en kunde, så hun opsummerer mails og chats fra sin primære kunde.



Opsummer alle mails og Teams-chats i den seneste måned fra Contoso og fremhæv de primære spørgsmål og åbne punkter.

4:00 pm

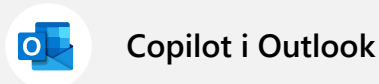
Laura er gået glip af et par chats i løbet af dagen. Hun ser, at hendes team har diskuteret en ny produktlancering og bruger Copilot til at opsummere samtalen for hurtigt at indhente det.



Opsummer denne chat, og sørg for at inkludere de vigtigste punkter, og hvem der lavede dem.

8:15

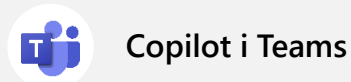
Laura bruger Copilot til at skabe en besked for at bekræfte mødet.



Udarbejd en e-mail for at bekræfte mødet. Fremhæv, hvor glade vi er for at præsentere de seneste produktopdateringer og nye priser. Brug en formel tone og hold e-mailen kortfattet.

14:00

Det er tid til mødet. Laura kan fokusere på sin præsentation velvidende, at Copilot tager noter. Hun bruger Copilot til at liste de stillede spørgsmål, så hun kan være sikker på, at alt bliver besvaret under opkaldet.



Hvilke spørgsmål blev stillet under mødet, som ikke er blevet besvaret?

9:00

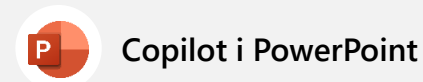
Laura bruger de seneste økonomiske tal fra sin kundeanalysen. Hun bruger Copilot til at skabe nogle fantastiske diagrammer for at vise værdien af tilbuddet.



Vis dataindsigt.

11:00

Laura lægger sidste hånd på pitch-præsentationen ved at tilføje et dias baseret på resuméet af den indlæg til B2B Klubben, hun fik Copilot til at udarbejde.



Tilføj slides baseret indhold til B2B Klubben

Laura er salgsansvarlig



Potentielle fordele

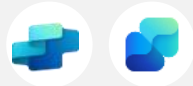
Forbedre lukkefrekvensen

Øg kundefastholdelsen

Øg omsætningen pr. salg

1. Forbered dig på et møde

Opsummer den seneste kundekommunikation på tværs af e-mails, chats og dokumenter med Copilot Studios forbindelse til dit CRM. Opret derefter en kundemødebeskrivelse ved hjælp af Copilot for Sales.



Copilot Studio
Copilot for Sales

Hold dig opdateret for at fokusere på vigtige spørgsmål og bekymringer. Har ekstra tid til at identificere krydssalgsmuligheder.

2. Opret en præsentation

Brug Copilot til at generere en præsentation til mødet ved hjælp af brandede skabeloner. Copilot kan foreslå vigtige emner, kundeanmodninger og organisere dias i et logisk flow.



Copilot i PowerPoint

Brug af præsentationer af højere kvalitet gør det nemmere at formidle et klart budskab og kan reducere tiden til at lukke handlen.

3. Hold fokus under mødet

Da Copilot lytter med, er der ingen grund til at tage noter og holde styr på handlingspunkter. Hold fokus på opkaldet og få en bedre diskussion.



Copilot i Teams

At have en bedre diskussion under opkaldet kan hjælpe med at rejse og løse problemer hurtigere, hvilket fører til øget kundetilfredshed og potentielt reducerer tiden til at lukke handlen.

6. Send en opfølgende e-mail

Få Copilot til at omdanne mødenotater og handlingspunkter til en e-mail til alle deltagere.



Copilot i Outlook

Dokumentér og del opfølgingspunkterne for at holde salgsprocessen i gang mod en vellykket afslutning.

5. Opsummer mødet

Når mødet er slut, gennemgå mødeopsommeringen for at få en oversigt over nøglepunkter og handlingspunkter. Opdater salgsmulighedsoplysningerne i CRM-systemet.



Copilot i Teams
Copilot for Sales

Undgå at lytte til mødeoptagelser og brug den tid på at forbedre forslaget.

4. Foreslå næste skridt

Under mødet kan du bede Copilot om forslag til spørgsmål, du kan stille, eller næste trin at diskutere for at holde samtalen på sporet.

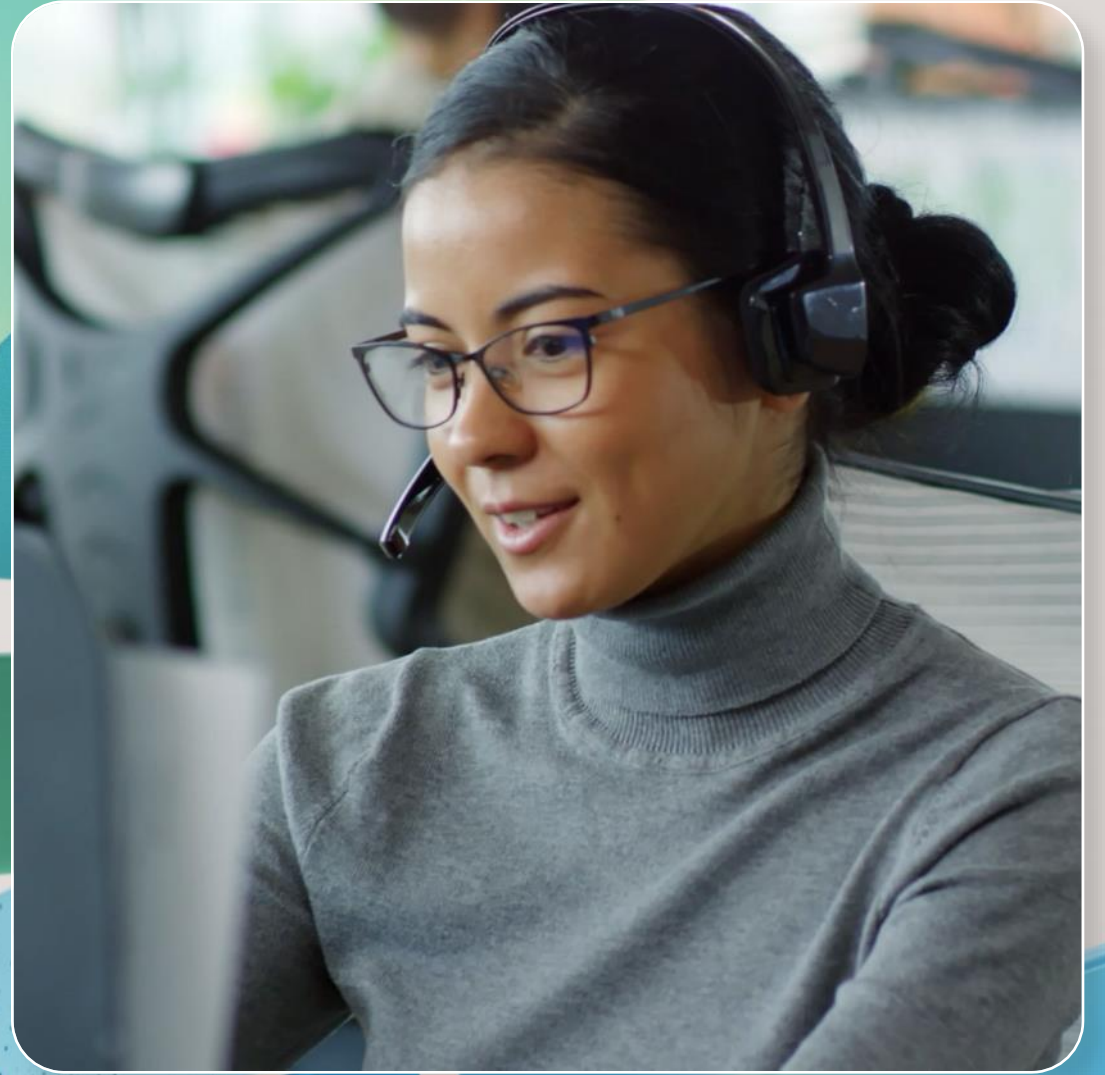


Copilot i Teams

At holde samtalen flydende på meningsfulde emner kan hjælpe med at dække dagsordenen hurtigere og reducere mødetiden.



Copilot eksempler til Salgsorganisationen DEMO 🤖





Copilot scenarier for Marketing



En hverdag med Copilot i Marketing

8:00

Trine bruger Copilot til at forberede en briefing, der skal gives til de bureauer, der byder på en ny reklamekampagne.



Copilot i Word

Forbered en briefing, der skitserer annonceringsstrategien [baseret på Computerworlds event kalender for 2025](#). Inkluder afsnit om målmarked, prissætning, tone, billeder og taglines.

8:30

Trine mødes med sit team for at brainstorme funktionsforbedringer baseret på kundefeedback. Copilot kategoriserer ideerne for lettere diskussion.



Copilot i Whiteboard

Kategoriser ideerne.

10:00

Trine skal analysere marketingdata fra den seneste runde af undersøgelser. Ved hjælp af plugins lavet i Copilot Studio kan Copilot trække undersøgelsesdataene fra Mailchip eller lignende app. Hun bruger Copilot i Excel til at forberede diagrammer.



Copilot Studio
Copilot i Excel

Vis al dataindsigt.

16:00

Trine har brug for at indhente e-mail, før han tager ud for dagen. Copilot fremskynder arbejdet ved at opsummere e-mailtråde og udarbejde udkast til svar.



Copilot i Outlook

Bed om flere detaljer.

14:00

Trine opdaterer roadmap, så den afspejler punkter fra mødet med udvikling.



Copilot i PowerPoint

Tilføj et dias baseret på [kopiér i punktopstilling med opdateringer af oversigten]

11:00

Trine mødes med udviklingsteamet for at planlægge udviklingen af nye funktioner. Under mødet bruger hun Copilot til at forstå prioriteringen af funktionerne.



Copilot i Teams

Opret en tabel for at kategorisere de funktioner, der er diskuteret indtil videre, efter prioritet.

Trine
er marketing
manager





Copilot scenarier for Marketing DEMO



Top 10 øvelser for at "komme godt i gang"

Med Copilot for Microsoft 365

Grundlæggende færdigheder for nye brugere



1

Resumé af møde

– lad Copilot holde styr på de vigtigste emner og opgaver, så du kan være fokuseret og slippe for at gense møder.

- Lav et udkast til en email med noter og opgaver fra møde



2

Sammenfat en email-tråd

– kom hurtigt på forkant med en lang email-tråd.

- Klik på Sammenfat(?på dansk) ikon



3

Udkast af email

– tilpas tone og længde.

- Lav udkast af mail til [navn] som informerer om at Proiect X er forsinket I to uger. Lav det kort og informelt I tonen



4

Resumé af dokument

– kom hurtigt fra start ved at resumere et langt dokument og fokusér på de relevante områder

- Giv mig en punktopstilling af nøglepunkter fra filen'



5

Fortæl mig om et emne

– giv indsigt og analyser fra flere kilder for hurtigt at komme I gang.

- Fortæl mig hvad der er nyt omkring et emne organiseret efter email, chat og filer?



6

Giv mig nogle ideer omkring ...

– boost din kreativitet med ideer til dit arbejde som fx. agendaer, produktnavne, opslag på sociale medier, osv.

- Forslå 10 engagerende taglines baseret på fil



7

Hjælp mig I gang...

– kom hurtigt I gang med kreativiteten ved hjælp af et hurtigt udkast.

- Generer tre måder at sige [X]



8

Hvad blev der sagt ...

– når du svagt kan huske at nogen nævnte et emne, så få Copilot til at lave research for dig

- Hvad sagde personen omkring emne X



9

Revider dette indhold

– når du har et groft udkast til en ide, forvandl det til brugbar tekst og varier længden og tone of voice

- Omskriv med Copilot



10

Oversæt en besked

– da forretning og samarbejde i højere grad strækker sig over landegrænser, er det vigtigere end nogensinde at kunne læse og skrive beskeder I andre sprog.

- Oversæt den følgende tekst til Fransk:

Besøg Copilot Lab: aka.ms/CopilotLab for flere prompts

Vejen til success med AI & Copilot



Udnævn **AI/Copilot-superbrugere** og sørg for opbakning fra ledelse både på investering og træning



Definer **scenarier/use-cases** med høj værdi, og træn en kritisk masse af brugere for hurtig værdi



Definer håndtering af **sikkerhed og dataadgange** for at sikre dine data



Det vigtigste spørgsmål i alle organisationer: Hvad er der til frokost??

Demo 

The screenshot shows a Microsoft Copilot chat window. The user asks "Whats for lunch thursday?". The Copilot response includes:

- For lunch on Thursday, you have a placeholder event titled [Placeholder: B2B klubben\(Mindmill\) event](#) organized by Christian Petersen. The event is scheduled from 8 AM to 5 PM.
- Regarding the lunch menu, here are the options available:
 - JURA: Menu not specified - please check the canteen's website.
 - TEO: Menu not specified - please check the canteen's website.
 - BEN: Langt tid stegte kalkuncovetter i hvidvins sauce m. grønt og kikærter.

The user then asks "Lunch for torsdag". Copilot responds with a list of options and buttons to explore further:

- JURA Menu not specified - check the canteen's website
- TEO Menu not specified - check the canteen's website
- BEN Langt tid stegte kalkuncovetter i hvidvins sauce m. grønt og kikærter

Buttons provided: OPEN MENU, Mandag, Tirsdag, Onsdag, Torsdag, Fredag.

Copilot Træning & Workshops

Næste skridt til at booste jeres AI & Copilot rejse

Kontakt mig for mere info:

Christian Petersen
Co-CEO & Partner
Toolpack
+4529292945
chp@toolpack.one

- Inspirationsworkshop – hvad er muligt?
- Introduktion til AI/Copilot – AI kørekort
- **Workshops og træning:**
 - Get ready workshop – scenariondledende workshop med fokus på grundlæggende træning og finde use-cases
 - Onboard & engage workshop – Workshop med superbrugere for at undervise i prompting, use-cases og opfølgende træning
 - Pilot Case – Guidet forløb med hele processen



Alexis Blackwell

Arce Vol.10

Brooklyn, NY