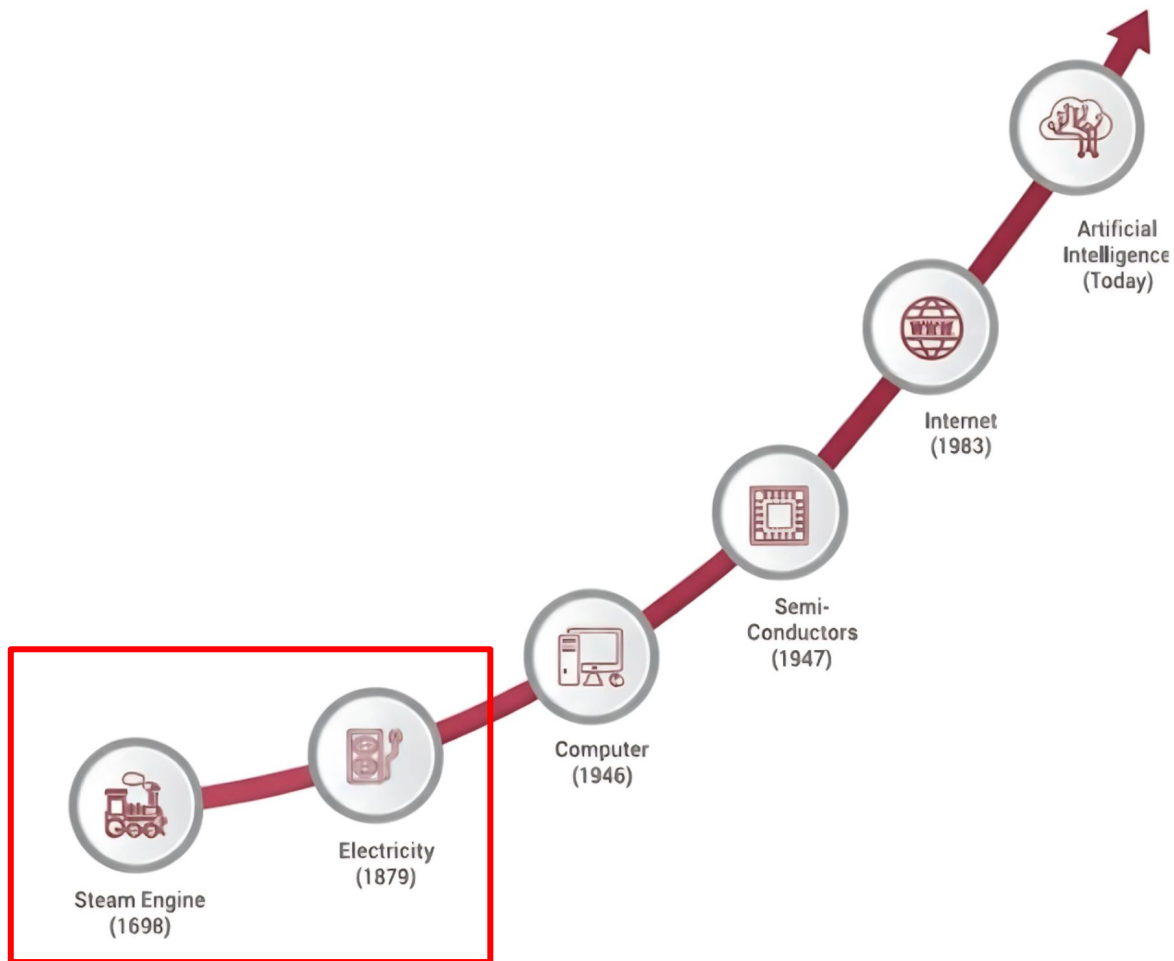


AI köper inte från den som säljer bäst.

Den köper från den med bäst data.

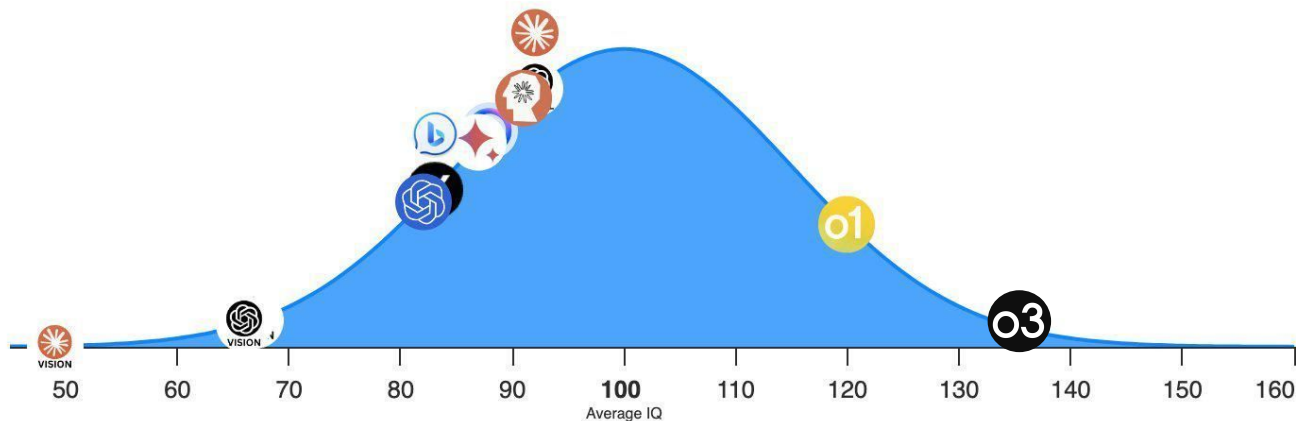
Per Clingweld





IQ Test Results

Score reflects average of last 7 tests given

[Reset](#)[Show Offline Test](#)[Show Mensa Norway](#)

o1 OpenAI o1 preview

 Gemini Advanced (Vision)

 GPT4 Omni

 Claude-3.5 Sonnet

 Llama-3.1

 Gemini Advanced

 ChatGPT-4

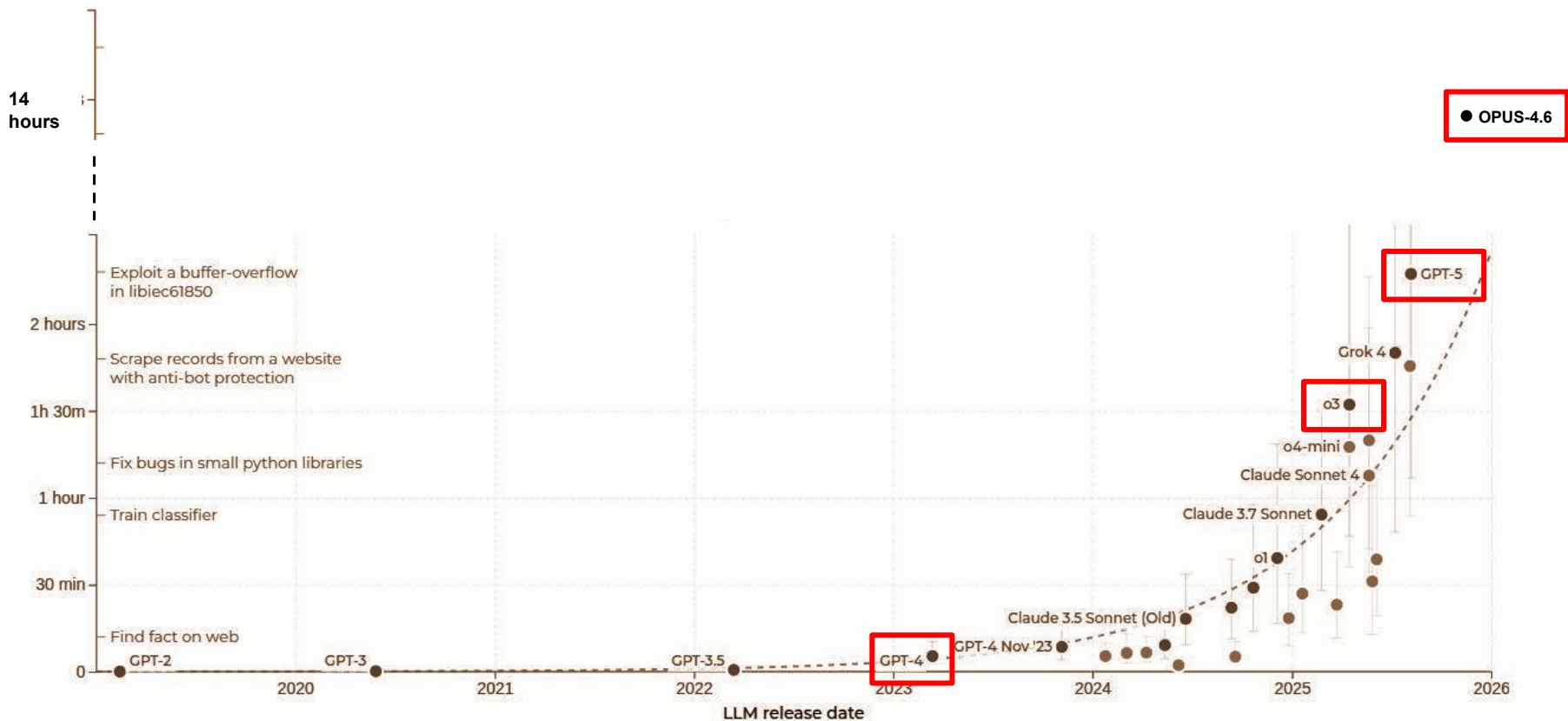
 Claude-3 Opus

 Grok-2

 GPT4 Omni (Vision)

 Bing Copilot

 Claude-3 Opus (Vision)



ERA KUNDER HAR SLUTAT RINGA

Vad händer när kunderna inte längre ringer er?

IGÅR



Kunden ringer säljaren



Bläddrar i katalogen



Relationen avgör

IDAG



Kunden frågar ChatGPT



Copilot jämför åt dem



Data avgör

Det här är inte en framtidsspaning

7 av 10

svenskar använder AI-tjänster idag

49%

använder AI för att söka info inför köp

8 av 10

använder AI-info i sina köpbeslut

-50%

organisk trafik till 2028 (Gartner)

En enkel modell



1. Samla data

AI söker produktinfo
från alla tillgängliga
källor



2. Jämför

Strukturerad data
jämförs: pris, spec,
leveranstid



3. Rekommendera

Bäst matchande
produkt presenteras
för kunden

AI ser inte er säljare. AI ser er data.

Det AI kan se

- ✓ Produktspecifikationer
- ✓ Brandklass, mått, material
- ✓ Pris och leveranstid
- ✓ Strukturerad data (EAN, GTIN)
- ✓ Certifieringar och dokumentation

Det AI inte kan se

- ⚠ Er fantastiska säljare
- ⚠ 30 års kundrelationer
- ⚠ Den där lunchen i höstas
- ⚠ "Ring Bengt, han fixar"
- ⚠ Magkänsla och lojalitet

Från IT-fråga till överlevnadsfråga

**Er produktdata
är ert nya fönster
mot kunden**

Inte säljaren. Inte katalogen. Er data.

Produktdata

Saknas det info väljer AI en konkurrent. Varje tomt fält är en förlorad affär.

Säljarens roll

Går från att vara ingång till att bli rådgivare. Relationen förändras.

Er position

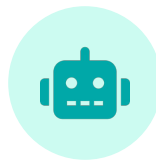
Kedjan väljer leverantörer vars data gör det lätt att sälja.
Datakvalitet = hyllplats.

Tre exempel från verkligheten



Inköparen som frågade ChatGPT

"Vilken gipsskiva klarar brandklass EI 60 och kostar under 200 kr/m²?" AI jämför produktdata från alla leverantörer.



Copilot i Excel

En inköpsavdelning använder Copilot för att jämföra leverantörer, priser och leveranstider direkt i sin kalkyl.



Kedjan som automatiserade

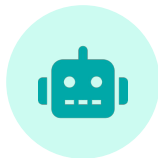
En kedja ger AI:n i uppdrag att flagga produkter med ofullständig data, och nedprioriterar dem i sortimentet.

Nästa steg: AI handlar åt kunden



Zero-click-sök

AI svarar direkt. Kunden behöver aldrig besöka er sajt. Om er data inte finns i svaret, finns ni inte.



AI-agenter

AI-agenter navigerar sajter, fyller i formulär och jämför offerter autonomt. De läser bara strukturerad, tillgänglig data.



Köp i sökmotorn

Google testar checkout direkt i sökresultaten. Kunden väljer och köper utan att lämna Google.



Fem saker ni kan börja med på måndag

Inget IT-projekt behövs. Inga stora budgetar.

1

Googla er själva med AI

Fråga ChatGPT: "Vilken leverantör har bäst gipsskivor för brandklass EI 60?" Dyker ni inte upp? Då gör era konkurrenter det. Det tar fem minuter, och det är den viktigaste marknadskollen ni gör i år.

2

Granska era produktblad

Ta era tio mest sålda produkter. Har de komplett data: mått, brandklass, pris, leveranstid, certifiering? Varje tomt fält är en förlorad rekommendation. AI kan inte rekommendera det den inte vet.

3

Strukturera er produktdata

AI läser inte PDF:er lika bra som strukturerad data. Se till att produktinfo finns i format som maskiner kan läsa, till exempel via Finfo. Det behöver inte vara perfekt, men det behöver finnas.

4

Prata med er kedja om AI

Fråga kedjorna: hur använder ni AI i inköp och sortiment idag? Förstå vad de prioriterar. De som anpassar sig först får en fördel som blir svår att ta igen.

5

Testa AI själva, idag

Ge tre medarbetare i uppgift att använda ChatGPT eller Copilot i sitt dagliga arbete i två veckor. Inte ett stort projekt, bara nyfikenhet och praktik. De kommer hitta saker ni inte visste var möjliga.

Sammanfattning av stegen:

1. Googla er själva med AI
2. Granska era produktblad
3. Strukturera er produktdata
4. Prata med er kedja om AI
5. Testa AI själva, idag

AI förändrar inte bara sök.
Det förändrar vem som får sälja.

Tack!

Per Clingweld
per.clingweld@ai.se