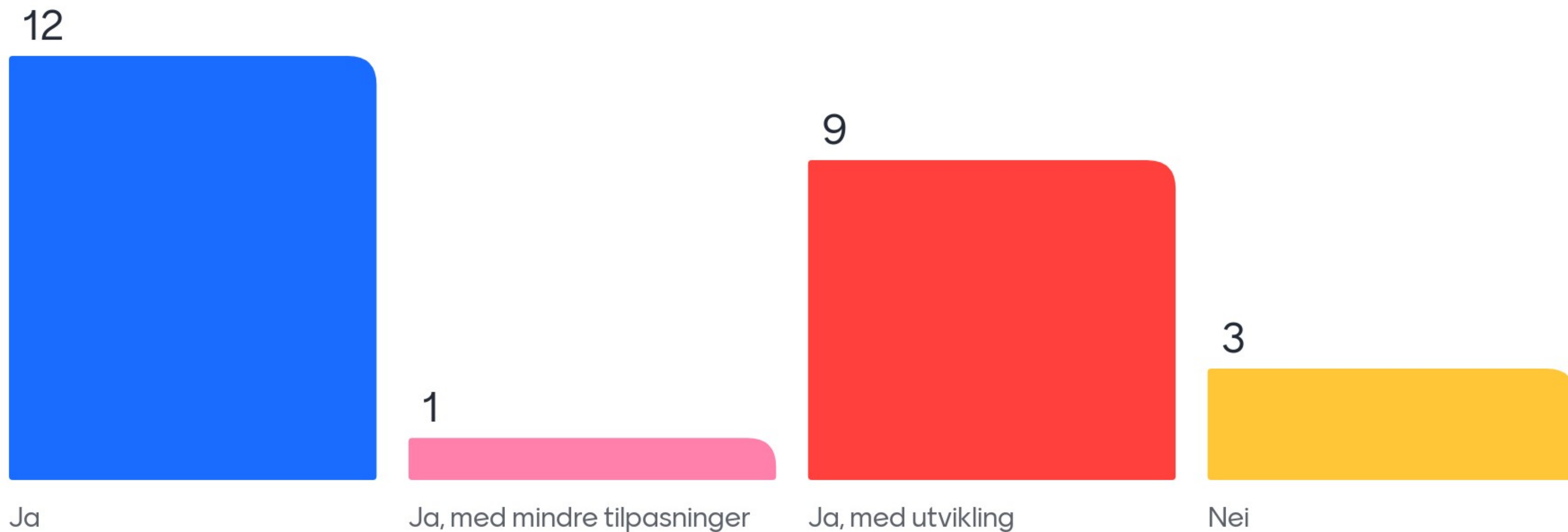


# Hva er dine første refleksjoner om våre behov?

43 responses



Kan dere levere en løsning som dekker et eller flere av våre behov?



# Kan dere utdype nærmere?

Vi har referanseprosjekter

Bruker allerede KI aktivt i vårt verktøy bl.a. til CPV-valg og besvare spørsmål (Artifik, KGV-leverandør)

Noen av brukscasene er relativt enkle, andre langt mer omfattende.

Må integrere AI løsninger mot deres løsninger hvor daten er lagret

Vi har gjort lignende, men ikke så omfattende.

Kan løses med KI i kombinasjon med annen automatiserings løsninger.

Vi har en løsning for kvalitetssikring av konkurransegrunnlag og vurdering av innkomne tilbud som blir brukt av både internt og noen kunder.

Vi tror det ligger stor verdi i samskaping og at det er der mye av verdiuttaket vil ligge

# Kan dere utdype nærmere?

Et godt innkjøpssystem vil dekke en del av behovene, og kan også inkludere AI

Nødt til å detaljere nærmere for å se på effekt kontra investering. Gjør det enkleste først.

Vi har tilsvarende prosjekt, og kan også gjøre en POC i deres miljø med deres løsning

Definisjonen av løsning er viktig. Ikke tenk på hyllevare eller «system»

Flere av brukerhistoriene kan allerede AI i innkjøssystemer løse - det er integrert i prosessen

Er partner av en ledende plattform for RAGs

Programvare kan dekke mange use cases, uten store behov for nyutvikling

Ett brukergrensesnitt for dokumentbehandling, tilpasset hvert behov, men fra samme løsning

# Kan dere utdype nærmere?

Vi har løsninger. Viktig å forstå om dere vil integrere i eksisterende systemer eller ha som frittstående applikasjoner og støtte

Vi har gjort prosjekter med stor Roi

Feil å ghære dette til kun programvare

God innsikt i eksisterende IT-landskap. Vurdere å bryte opp i moduler og separate leveranser slik at man kan dra nytte av både standard hyllevarer og tilpassede leveranser

Hvor singulær løsningen skal være, eller om forskjellige brukerbehov skal løses enkeltstående.

# Er det spesielle tekniske forutsetninger dere mener vi må tenke på allerede nå?

Kvaliteten på datagrunnlaget

Ha oversikt over systemlandskapet deres FØR dere starter. Ta det med i RFI.

Dataen må være lagret et sted og mulig for AI å hente ut.

Er dere klare for å digitalisere prosessen?

Vær tydelig på kildene.

Behandling av eventuelle personopplysninger og annen sensitiv informasjon

Burde tenke nøye gjennom hva man skal skreddersy for Anska, hva som skal løses av fagsystemer og hva som løses med standardplattform ala CoPilot for MS365 Antakelig mye mindre enn antatt i første!

Hvilke dataplattformer har dere p.t. og hvordan vil dette se ut på sikt

# Er det spesielle tekniske forutsetninger dere mener vi må tenke på allerede nå?

Kan dere sende data til en LLM i USA?

AI er spesielt god på tekstbehandling. Eksempelvis behov A-E høy nytteverdi. Ikke nødvendigvis like stor nytteverdi på å samle plattformer.

Ikke teknisk, men tenk endringsledelse. Kanskje nye rutiner må på plass.

God kontroll på tilgjengelig data

Sikkerhet, produsentavhengighet/miljø, datagrunnlag, mulighet for påkobling/API

Tenk på tjenestene deres

Endringsledelse blir svært viktig

Integrering av eksisterende løsninger kan være litt krevende. Det er enklere å ta i bruk et nytt komplementerende verktøy.

# Er det spesielle tekniske forutsetninger dere mener vi må tenke på allerede nå?

Endringsledelse

Hva slags budsjetter har dere?

Opplæring og bruk kommer ikke av seg selv. Må sette av budsjett til endringsledelse.

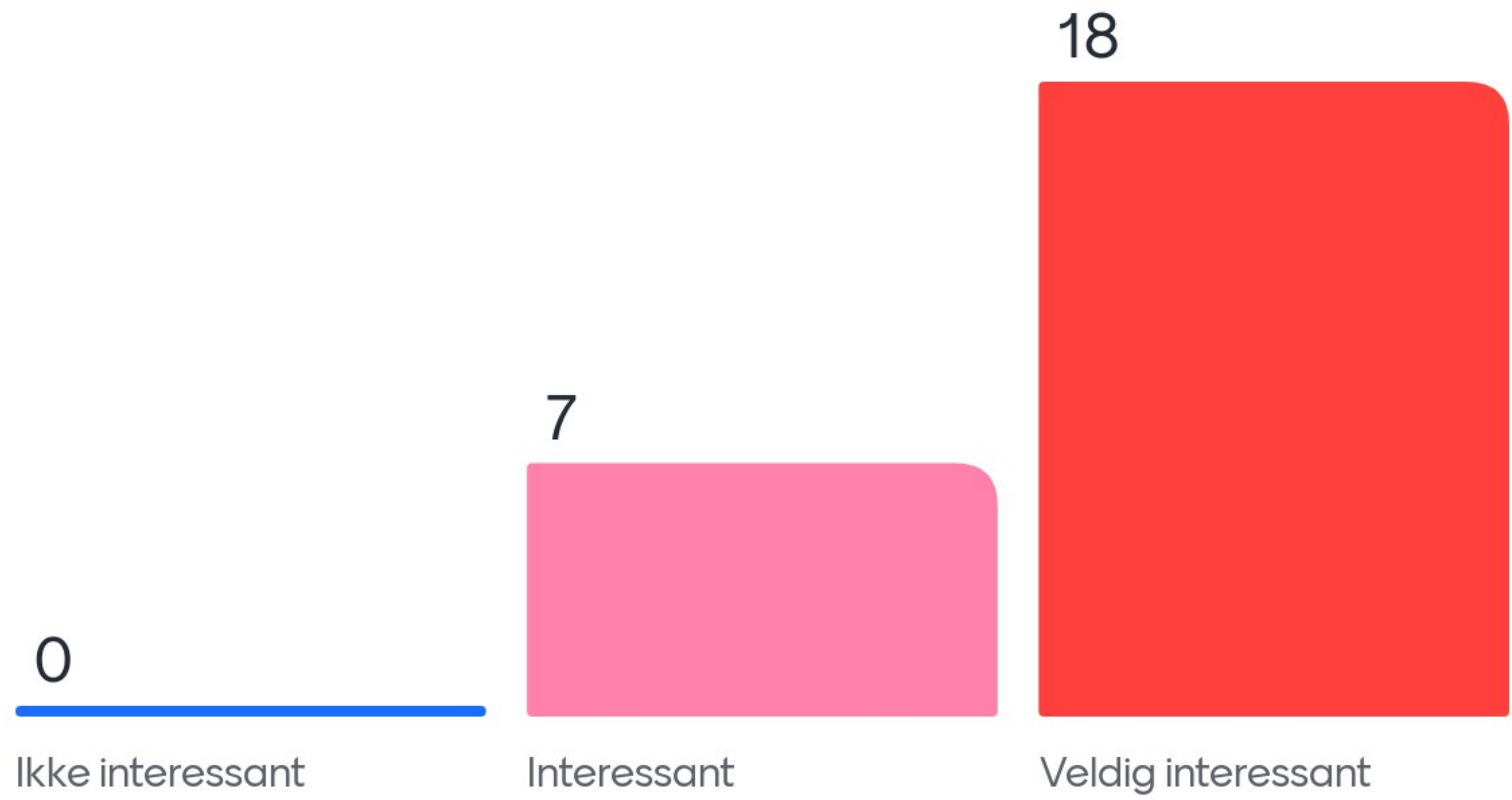
Har dere et system som dekker hele innkjøpsprosessen i en og samme løsning?

Forventer dere hyllevare?

Jeg foreslår å gjøre en POC med vårt team. Der får man møte tilsvarende caser, gjøre oppgaver, sikre det etiske - og sikre at en eventuell forespørsel blir helt treffende.



Er det interessant for dere å følge dialogen videre?



# Hva er viktig for dere som mulig leverandør i den videre prosessen?

Detaljert informasjon

Informasjon og dialog

Oversikt over tilgjengelig data og systemer

Dialog for å skape forståelse

Innovasjonsvilje

Del opp og legg til rette for alternative tilbud.

Dialog og mulighet for møte. (Min. 2 timer)

Åpenhet og tydelighet rundt ambisjon

# Hva er viktig for dere som mulig leverandør i den videre prosessen?

Oversikt over systemlandskapet

Om dere forventer ferdig programvare eller ikke.

Detaljerte ønsker om hvor verktøyene skal ligge. Inkludert i eksisterende systemer, eller egen applikasjon

Konkretisere hva man vil ha hjelp av markedet til å se på (fagsystem, standardplattform, skreddersøm)... En god del av det skisserte hører etter vår mening hjemme i KAV/KGV.

Avtaleverdi og varighet på avtale

Å vite om i er en passende leverandør – hva slags partner ønsker dere? Eks: forventer dere svar fra konsulenthus eller fra produkselskap?

Det må være mulighet å bli en leverandør av S-to-C og ikke bare en liten KI-app som gjøre eksisterende verktøy bedre...da gjør vi bare en konkurrent bedre.

Vi kan ikke lage en løsning for hele prosessen, men kan ha løsnigner for delprosesser med størst gevinst.

# Hva er viktig for dere som mulig leverandør i den videre prosessen?

Forstå det tekniske på systemsiden, hvordan vil dere organisere, vil dere bidra med ressurser,

Tydelige forventninger, tydelig systemkart og tydelige krav til brukeropplevelse

Prioritering av behov / brukerhistorier

Hvor mange fra dere vil inngå i en arbeidsgruppe? Og hva slags ressurser

Legg til grunn en agile (smidig) prosess, inkl. tilpasset avtaleverk

Hvordan dere ønsker å sette menneskene som jobber med dette verktøyet i sentrum av løsningene

Brukerreisene: Anskas prioritering - hvilke delområder mener dere vil gi størst effekt

Gi god tid i tilbudsprosess, åpne for alternative tilbud. Ikke bare tildel på pris....

Er det noe vi har glemt å spørre om eller noe dere vil vi skal snakke mer om?

Størrelse på team. Fra dere og leverandør

Intern teknisk kompetanse

Tidshorisont

Ambisjoner/omfang/budsjett

Trenger å forstå systemene dere bruker i dag

Adopsjon av evt ny løsning

Hvor er problemet størst? Velg noe, jobb smidig for å løse, mål effekt.

Hva slags innkjøpssystem har dere i dag. Og hvorfor dekker ikke det flere av behovene allerede

# Er det noe vi har glemt å spørre om eller noe dere vil vi skal snakke mer om?

Mer konkret rundt budsjett og ambisjonsnivå

Kan dere si noe om hvordan dere vurderer innkjøp system versus KI generelt?

Omfang, budsjett på både lisens og timekost.

Konkretisering av hva dere ønsker hjelp til - gjerne starte smått med en liten spesifikk pilot som ikke naturlig ligger til fagsystem og ikke løses av type CoPilot standardverktøy

Husk at det kan være små innovative selskaper som har noe å bidra med. Dersom f.eks kvalifikasjonskrav settes for strengt kan det føre til reduksjon i mulige leverandører.

Hvilken tech-stack dere har i dag/foretrekker

Et innkjøssystem dekker mange av behovene deres, hvorfor kan dere ikke bruke det, og har integrert AI. Hvorfor ikke bruke det?

Kanskje dere må kjøre en innledende fase for å avklare rett vei videre før man hopper på løsning. Viktig at deres tekniske og prosesskompetanse er tilgjengelig.