

Expertiser:

Industrier:

Chatta med B2B-data: Nuudays hackathon inom GenAI





Överblick av partnerskapet

Partners:	Nuuday (en del av TDC-koncernen) och Consat Digital Solutions.
Mål:	Att lyfta ledningsgruppens förståelse för generativ AI och identifiera högvalitativa möjligheter inom deras B2B-verksamhet.

Nuuday, en del av TDC-koncernen, är Danmarks största leverantör av digitala anslutningar och underhållning, med ett nätverk som servar tusentals företagskunder. Genom ett skräddarsytt Business Hackathon tillsammans med Consat lyckades Nuudays B2B-ledningsgrupp jämföra kunskapsnivån internt och utforska komplex data helt utan förkunskaper, genom att ställa frågor i klartext.

Nuuday behövde ett snabbt och praktiskt sätt att landa i en gemensam AI-förståelse och se hur tekniken faktiskt kan stötta säljavdelningarna. Consat tog fram ett anpassat workshopprogram för att skapa en gemensam förståelse för generativ AI och visa hur det kan användas direkt på Nuudays egen data.

En pragmatisk partner

Consat utgick från sin trestegsmodell som är byggd för att flytta fokus från AI-hype till faktiskt affärsvärde. Första steget, Inspire & Align, handlar om att snabbt bygga en gemensam plattform för ledningsgrupper.

I stället för att fastna i långdragna strategiprocesser såg Consat till att göra projektet konkret direkt, och låta Nuudays säljledning testa verktygen live på sin egen säljdata.

”Det absolut största värdet, vilket ledningsgruppen också höll med om, var möjligheten att sitta i ett rum, få inspiration och faktiskt diskutera hur GenAI påverkar just deras affär.”

Vinay Dhar, Head of Digital Transformation Business,
Consat Digital Solutions



Utmaning

Trögrörig säljanalys på grund av krångliga SQL-flöden och långa ledtider.

Lösning

Ett praktiskt Business Hackathon där säljledningen själva kan ställa frågor till datan i klartext.

Utmaningen

Nuudays B2B-organisation säljer komplexa produkter inom allt från telefoni och nätverk till säkerhet. Säljkanalerna styrs mot tuffa månadsmål, vilket innebär att ledningen ständigt behöver ha stenköll på pipeline, marginaler och rabatter.

Men för att få fram de här analyserna krävdes avancerad SQL-kunskap och manuellt jobb från dataanalytiker, vilket skapade ledtider på flera dagar. Samtidigt spretade kunskapsnivån internt, vilket gjorde att man behövde enas om en riktning innan man drog igång tekniska utvecklingsprojekt.

Lösningen

Consat anordnade ett interaktivt Business Hackathon laddat med Nuudays egna säljdata (över 5 000 rader). Med hjälp av en så kallad Text-to-SQL-agent byggdes ett smart beslutsstöd där användaren ställer frågor i klartext och får tillbaka färdiga diagram.

”Verktuget skapar dynamiska dashboards. Användaren ställer bara sina frågor på vanligt språk och bygger sin egen rapport på några minuter”, förklarar Vinay.

Detta gjorde att ledarna kunde chatta med databasen och direkt se allt från säljresultat till marginaler helt utan att kunna koda.



Resultatet i korthet

- Gav B2B-ledningen en gemensam och realistisk bild av vad generativ AI kan och inte kan göra.
- Visade live-analys i klartext på över 5 000 säljposter.
- Tog fram 2–3 prioriterade use cases för nästa fas med agil prototyputveckling.

Summering

- Nuuday behövde jämma ut AI-kunskapsnivån och enas om en gemensam riktning för B2B-ledningen.
- Consat utvecklade och drev ett Business Hackathon baserat på ett interaktivt Text-to-SQL-gränssnitt.
- Samarbetet svetsade samman teamet och säkrade en tydlig prioriteringslista för framtida prototyper.

Resultatet

Workshopen blev en arena för att ventilerar tankar och landa i en gemensam strategi. De kommersiella ledarna kartlade sina utmaningar, byggde dashboards på stående fot och såg hur snabbt det faktiskt går att få fram svar. Med hjälp av en prioriteringsmatris kokade teamet ner alla idéer till 2–3 konkreta use cases att bygga PoC:ar på framåt.

”Med en ganska liten insats från kundens sida kan man komma väldigt långt på bara en dag”, säger Robert Brunbäck, titel på Consat Digital Solutions(?).

”Med en ganska liten insats från kundens sida kan man komma väldigt långt på bara en dag.”

**Robert Brunbäck, Partner & Senior Manager,
Consat Advisory**

Värdeskapande innovationer

Erfarenheterna från Nuuday visar att med modern AI behöver man inte längre rulla igång gigantiska, månadslånga utvecklingsprojekt bara för att testa en idé. Genom att bygga snabba PoC:ar på riktig data ser man direkt vad som funkar och kan basera sin roadmap på faktiska data istället för lösa antaganden.

”Det är extremt effektivt, särskilt i början, att låta medarbetarna testa hands-on för att verkligen förstå möjligheterna med generativ AI”, säger Robert.

Kontakta oss

Vill du veta mer om hur Consat kan stötta din verksamhet med värdeskapande digitala lösningar och GenAI-strategi? Kontakta oss, vi berättar gärna mer eller bokar in ett möte.