

**SLIK HAR ROBOTAUTOMATISERING
OG CHATBOTER**

**REVOLUSJONERT
LINDORFF**



DIGITALE AKTØRER OG ØKT KONKURRANSE UTFORDRER LINDORFF'S MARKEDSPOSISJON



ØKT KAMP OM SHARE OF WALLET
og økende gjeld i samfunnet gjør det viktig for Lindorff å levere konkurranse-dyktige tjenester



HELDIGITALE AKTØRER og Fintechs presser prisene i markedet og introduserer nye måter å gjøre ting på



Lindorff må være en **GOD PARTNER** for sine klienter for å bidra til at de forbedrer sin lønnsomhet og reduserer «churn»

LINDORFF HAR DERFOR UTARBEIDET EN KLAR VISJON FOR SINE FREMTRIDIGE DIGITALE TJENESTER

DIGITAL PARTNER

Synlig eller usynlig skal Lindorff være en digital partner for klientene sine

ØKOSYSTEM

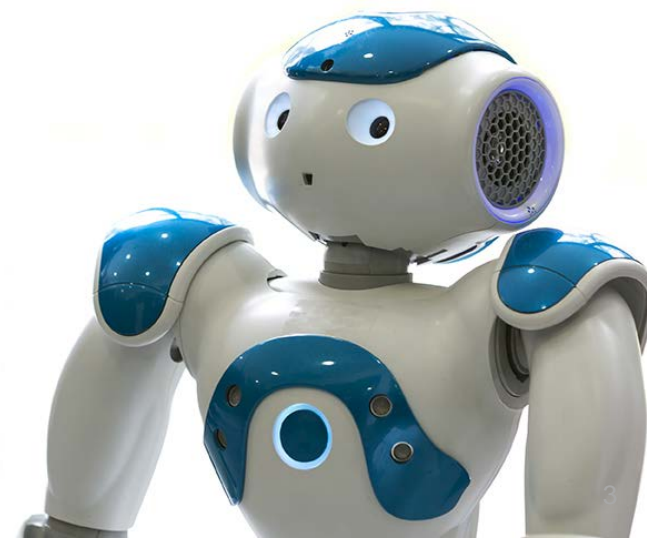
Lindorff skal være en naturlig del av økosystemet i markedene de opererer i

TILGJENGELIGE TJENESTER

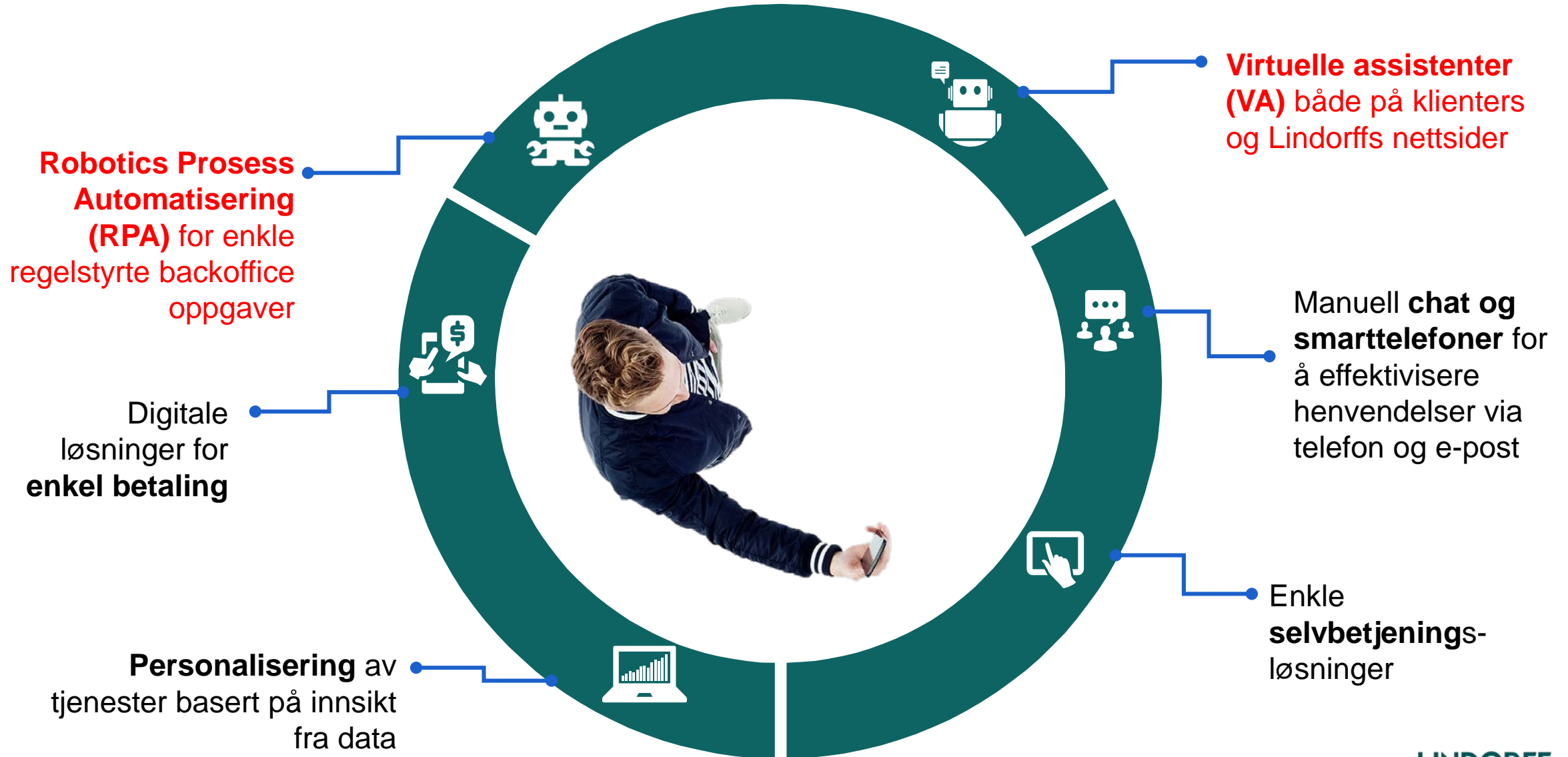
Lindorff skal tilby lettvinde tjenester der kundene er

HELE VERDIKJEDEN

Lindorff skal levere tjenester i hele verdikjeden



RPA OG CHATBOTS ER TO AV FLERE INITIATIVER SOM GJØR LINDORFF KONKURRANSEDYKTIGE I FREMTIDEN



VI ER KUN I STARTFASEN MED Å REALISERE POTENSIALET SOM LIGGER I BRUK AV ROBOTER



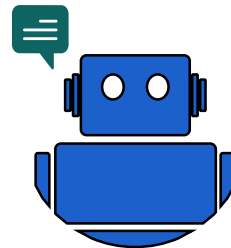
RPA PILOT OG UTRULLING

RPA pilot etterfulgt av utrulling i flere Europeiske land og bygging av interne kapabiliteter

Q2-Q4 2016



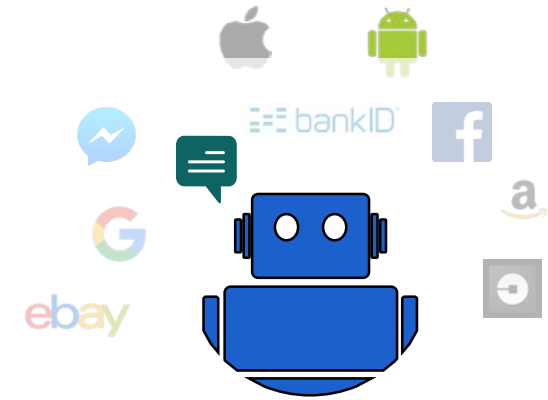
blueprism



RPA OPPSKALERING OG VA PILOT

Utvidelse av RPA initiativ, og VA pilot innen faktura i samarbeid med klient

Q1-Q4 2017



VA OPPSKALERING I ØKOSYSTEM

Utrulling av VA i samarbeid med flere fakturaklienter, API-integrasjon og utvikling av VA for flere forretningsområder

Q3 2017 -

I SEPTEMBER LANSERTE LINDORFF EN CHATBOT SOM ÅPNER FOR EN HELT NY FORRETNINGSMODEL

Hva har vi gjort?



Virtuell agent på
fakturaklient sin nettside

Gjenbrukbar «white-label»
tjeneste

Hvordan har vi
gjort det?



Samarbeid
programvareleverandør
og digital partner

Ingen APler i første fase,
API-utvidelser og
oppskalering i videre
faser

Hva ønsker vi å
få ut av det?



Mer innovative og
effektive tjenester

Bedre kundeopplevelser



DEMO

FORELØPIG STATISTIKK FRA PILOTFASEN VISER GODE RESULTATER



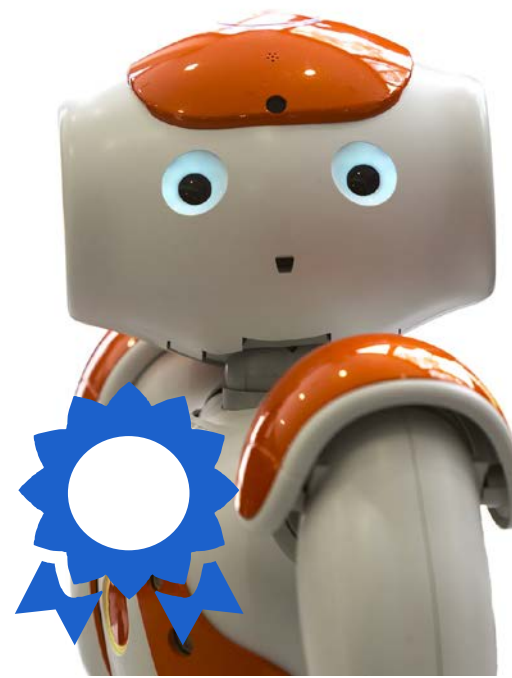
Brukerne er modne og tar løsningen i bruk



Effektivitetsforbedringer



Høy kvalitet



LÆRINGEN SÅ LANGT BEKREFTER AT DET ER VIKTIG Å VÅGE Å GJØRE TING ANNERLEDES

Det er viktig å ha et **TEST MINDSET** og våge å gjøre ting annerledes og «bra nok»

Inngå **PARTNERSKAP MED KUNDER** med samme tankegang

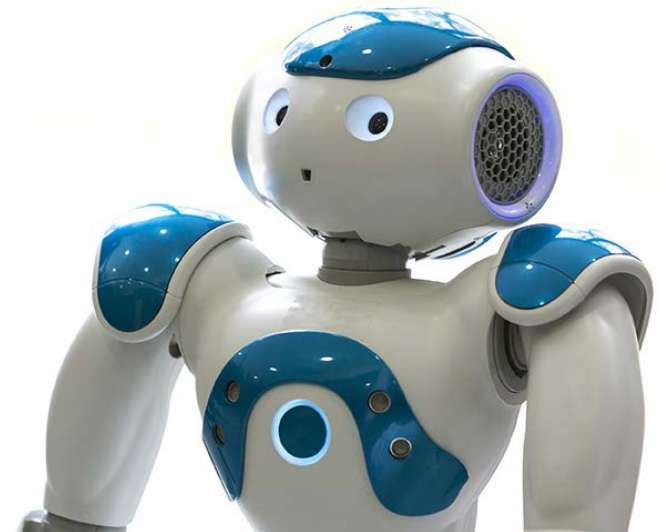
Det er klokt å samarbeide med **EKSTERNE EKSPERTER** for utvidet kunnskap og akselerert time-to-market

Sørg for at initiativet er **GODT FORANKRET** og at **FORRETNINGEN TAR EIERSKAP** til videreutvikling

Det er en fordel å jobbe i dedikerte team med **TVERRFAGLIG KOMPETANSE**

Løsningen som implementeres **MÅ VÆRE SKALERBAR**

Bygg driftsmodeller som er **BÆREKRAFTIGE** på lang sikt



LINDORFF

DIGITAL BY DEFAULT

