

AI-SUUNNITELMA / OY BOWLING AB

Bowling Oy:n AI-suunnitelma.

Viisi kokonaisuutta.

Ihmiset & AI, myynti, markkinointi, operatiivinen työ ja Tech. Jokaisessa osiossa näkyvät konkreettiset toteutukset. Niiden etenemisjärjestys ja aika-arviot ovat roadmapissa.

[Katso eteneminen](#) ↓

- 01

Ihmiset & AI
Pelikirja, henkilöstön harjoittelu ja käyttötuki.
- 02

Myynti
AI auttaa valmistelemaan asiakasviestit, puhelut ja tarjoukset. Kun Lemonsoft-yhteys toimii, AI ehdottaa myös, keihin kannattaa olla yhteydessä ja miksi.
- 03

Markkinointi
Kampanjatekstit, uutiskirjeet ja markkinoinnin raportit.
- 04

Operatiivinen
Tilityksen tarkistus, omavalvontatyökalu, hävikkilaskuri ja tapahtumien organisointi.
- 05

Tech
Lemonsoft-tiedot MCP:n kautta sekä tiedostojen ja sähköpostien hyödyntäminen.

Kumppanuuden roadmap

Aikataulut ovat arvioita. Osa toteutuksista valmistuu arvioitua nopeammin, osa vie enemmän aikaa. Roadmapia päivitetään työn edetessä kokemusten, tarpeiden ja teknisten valmiuksien mukaan.

Toteutukset etenevät aikajanan mukaisessa järjestyksessä. Palkin väri kertoo tehtävän kategorian. Yläriivi näyttää kumppanuusviikon ja alariivi kalenteriviikon. Kumppanuusviikko 1 on kalenteriviikko 40/2026; suunnitelma tehdään viikolla 41/2026.

Johto ja tiimit	Ihmiset & AI	Myynti	Markkinointi	Operatiivinen	Tech	Yhteinen					
							1	2	3	4	5
							40	41	42	43	44
							45	46	47	48	49

KUMPPANUUSVKO KALENTERIVKO / VUOSI	2026	2026	2026	2026	2026	2026	2026	2026	2026	2026
Johto ja tiimit Kumppanuusvko 1										
AI-suunnitelma Johto ja tiimit Kumppanuusvko 2										
AI-kickoff ja alkukoulutus Ihmiset & AI Kumppanuusvko 3										
Tarjouksen toteutus Myynti Kumppanuusvko 3-4										
Pelikirja ja käytön tuki Ihmiset & AI Kumppanuusvko 4-5										
Uusmyynnin valmistelu Myynti Kumppanuusvko 5-6										
MCP: käyttöönotto Tech Kumppanuusvko 7-8										
Asiakasviestit, soitot ja jatkoviestit Myynti Kumppanuusvko 7-9										
MCP: hyödyntämisen kehitys Tech										

Valmis Lemonsoft MCP hakee tietoja käyttäjän omilla oikeuksilla. Ensimmäiset käyttötavat rajataan asiakas- ja myyntitietoihin. Joulutaukoa ei lasketa työskentelyajaksi, ja se katkaisee kaikki työt. Yhden viikon kartoitus, suunnitelma ja kickoff säilyvät. MCP:n hyödyntämisen kehitys etenee muiden toteutusten rinnalla. Palkit kuvaavat käyttöönottoa, kokeiluja ja vakiinnuttamista; kehitys jatkuu myös niiden jälkeen.

Käyttöönnotossa varmistetaan tarvittava rajapintalisenssi, käyttöoikeudet ja Bowlingin ympäristön valmius. Mahdolliset puutteet ratkaistaan Lemonsoftin ja pääkäyttäjän kanssa. Ennen toimivaa yhteyttä tiedot tuodaan käsin.

01 IHMISET & AI

Pelikirja ja osaaminen

- AI-pelikirja
- AI-osaaminen ja käyttötuki

AI-pelikirja

Pelikirja kertoo, missä tehtävissä AI:ta käytetään ja miten työ tehdään alusta loppuun.

1 Yhteiset käytötavat ja pääsy

Sovitaan kaikille tiimeille, missä tehtävissä AI:ta käytetään, mitä tietoja sille annetaan ja miten tulokset tarkistetaan. Määritellään sallitut aineistot ja käyttöoikeudet. Valmis sähköpostiyhteys otetaan käyttöön osana aloitusta.

2 Valmiit ohjeet ja oikeat esimerkit

Tehdään tehtäväkohtaiset pyynnöt, lähtötietopohjat ja Bowlingin omat mallivastaukset. Ohje kertoo myös, milloin puuttuva hinta, ajankohta tai asiakastieto pitää kysyä.

3 Yhteiset ja omat projektit

Yhteisiin projekteihin kootaan tiimin ohjeet ja hyväksytyt aineistot. Omia projekteja käytetään sovittuihin henkilökohtaisiin töihin. Sovitaan jakaminen, aineistojen päivitys ja sähköpostiviestien käyttö.

MITÄ VALMISTUU

Käyttöopas ja tehtäväkohtaiset pohjat: mistä aloitan, mitä annan AI:lle ja mitä tarkistan. Mukana yhteisten ja omien projektien sekä sähköpostiyhteyden käyttö.

AI-osaaminen ja käyttötuki

Koulutuksessa jokainen tekee oikean työtehtävän valmiiksi. Käyttötueessa korjataan ne kohdat, joiden vuoksi AI:n vastaus jää huonoksi tai työ ei nopeudu.

1 Kickoff omilla työtehtävillä

Harjoitellaan myyntiviestiä, kampanjatekstiä ja muistiinpanon muuttamista tehtävälistaksi. Samalla kokeillaan sähköpostiketjun tiivistämistä ja vastausluonnosta valmiin yhteyden avulla.

2 Harjoittelu työn lomassa

Jokainen kokeilee sovittua tehtävää useamman kerran ja pohtii, mihin muuhun AI:ta voi käyttää arjessa. Käyttäjä tarkistaa tuloksen ja tuo epäselvät tilanteet yhteiseen käsittelyyn.

3 Tuki ja jatkokehitys

Ratkaistaan kysymykset oikeiden esimerkkien kautta ja korjataan yhteistä ohjetta. Toimivista uusista käyttötavoista tehdään ohje myös muille.

MITÄ VALMISTUU

Käyttäjä pystyy tekemään valitun tehtävän itsenäisesti. Toistuvat virheet korjataan yhteiseen ohjeeseen, ei vain yhteen vastaukseen.

02 MYynti Myyntityö

- Uusmyynnin valmistelu myyjän spekseistä
- Asiakasviestit ja soittoon valmistautuminen
- Tarjouksen toteutus
- Myynnin toimenpiteet Lemonsoft-datasta

Uusmyynnin valmistelu myyjän spekseistä

Myyjän valitseman yrityksen lähestyminen valmistellaan yhdestä taustapohjasta. AI auttaa yhdistämään tunnetun tilanteen sopivaan palveluun ja tunnistamaan myynniltä puuttuvat tiedot.

1 Kohde ja yhteydenoton tavoite

Myyjä tuo yrityksen, yhteyshenkilön, tunnetun tilanteen ja tavoitteen: esimerkiksi selvittää kiinnostus henkilöstöiltään. Asiakkuus ja aiemmat kontaktit tarkistetaan itse Lemonsoftista.

2 Sopiva palvelu ja myyntikulma

AI vertaa annettua tarvetta hyväksytyihin palvelukuvauksiin: keilaus, ruokailu ja niiden yhdistelmät. Se ehdottaa lähestymiskulmaa ja perustelee sen annetulla tiedolla.

3 Taustasta valmis myyntibriefi

Kootaan yhdelle sivulle asiakas, tavoite, ehdotettava palvelu, perustelu ja avoimet kysymykset. Myyjä käyttää samaa briefiä viestin ja puhelun valmistelussa. Kohdeyrityksen valinta pysyy myyjällä.

MITÄ VALMISTUU

Myyntibriefi, joka vähentää saman taustatyön tekemistä uudelleen viestiä, soittoa ja tarjousta varten.

Asiakasviestit ja soittoon valmistautuminen

Myyjä saa valitulle asiakkaalle käyttökelpoisen avauksen, viestin ja puhelurungon. Valmisteluaikaa kuluu vähemmän, ja yhteydenotto johtaa selkeään kysymykseen tai sovittavaan jatkoon.

1 Asiakkaalle relevantti viesti

Myyntibriefistä tehdään lyhyt sähköposti: miksi otetaan yhteyttä, mitä asiakkaalle ehdotetaan ja mitä häneltä kysytään. Viestiin tuodaan asiakkaan tilanne, ei yleistä palveluluetteloa.

2 Puhelun tavoite ja kysymykset

Tehdään luonteva avaus ja kysymykset ajankohdasta, ryhmäkoosta, ruokailusta ja päätöksenteosta. Puhelun tavoitteeksi valitaan esimerkiksi tarjouksen tekemiseen tarvittavat tiedot.

3 Vastaväitteet ja jatkoyhteydenotto

Tehdään vastaukset tavallisiin vastaväitteisiin. Puhelumuistiosta tai viestiketjusta valmistellaan sovittu jatkoviesti, tarjouksen seuranta tai paluusoitto. Myyjä valitsee asiakkaan ja tarkistaa luonnokset.

MITÄ VALMISTUU

Ensiviesti, puhelurunko ja vastaukset vastaväitteisiin sekä jatkoviestit myyjän valitsemille asiakkaille. Toimii ennen MCP:tä annetuilla taustatiedoilla.

ESIMERKKI: VIESTI JA SOITTO

Esimerkkitilanne: yrityksen toimipaikka lähellä Ruusulaa ja henkilöstötapahetusta vastaava henkilö on tarkistettu. Ostotarve ei ole tiedossa.

Ensiviesti

Hei [nimi], yrityksenne toimipiste on lähellä Ruusulaa. Meillä voisi järjestää tiimille keilausillan ruokailuineen. Onko teillä henkilöstöiltä suunnitteilla, johon voisin lähettää ehdotuksen?

Soiton avaus

”Hei [nimi], [oma nimi] Ruusulasta. Lähetin ajatuksen tiimin keilausillasta. Sopiiko lyhyt kysymys: onko teillä tällaiselle tekemiselle suunnitelmia?”

Tarvekysymykset

Milloin ilta voisi olla ja montako osallistujaa? Mitä toivotte ohjelmalta ja ruokailulta? Millainen budjetti teillä on?

Jos kiinnostaa: sovitaan, mitä ehdotus sisältää ja milloin palataan siihen. Jos ajankohta ei sovi: kysytään lupa myöhempään yhteydenottoon. Jos ei kiinnosta: kirjataan tieto.

Tarjouksen toteutus

Myyjä antaa AI:lle Lemonsoftissa tai itse lasketun tarjouksen. AI tekee siitä Bowlingin ilmeen mukaisen, asiakkaalle lähetettävän tarjouksen ilman käsin tehtävää taittoa.

1 Valmis laskelma lähtötiedoksi

Myyjä tuo tarjouksen tiedostona tai tekstinä: asiakas, ajankohta, osallistujat, sisältö, hinnat ja ehdot. AI käyttää annettuja tietoja eikä päätä hintoja tai muuta laskelmaa.

2 Tarjous Bowlingin pohjalle

Tehdään yhteinen tarjouspohja. AI sijoittaa siihen asiakkaan tiedot, tapahtuman sisällön, hintaerittelyn ja ehdot sekä kirjoittaa selkeän saatetekstin. Tali ja Ruusula saavat oikeat yhteystiedot.

3 Tarkistus ja lähetys

Myyjä tarkistaa sisällön ja vertaa summat alkuperäiseen laskelmaan. Valmiin tarjouksen saa PDF-tiedostona ja muokattavana versiona. Korjaukset tehdään samalle pohjalle.

MITÄ VALMISTUU

Bowlingin tarjouspohja ja AI-ohje, joilla valmiiksi laskettu tarjous muuttuu asiakkaalle lähetettäväksi tiedostoksi. MCP-yhteyttä ei tarvita.

Myynnin toimenpiteet Lemonsoft-datasta

Kun MCP toimii, myyjä voi kysyä: keihin kannattaa olla yhteydessä ja miksi? AI ehdottaa asiakkaat, sopivan tarjottavan kokonaisuuden ja yhteydenoton sisällön saatavilla olevien tietojen perusteella.

Toteutus



03

MARKKINOINTI

Sisällöt ja markkinoinnin seuranta

- Markkinointikone: kampanjat ja uutiskirjeet
- Markkinoinnin raportti

Markkinointikone: kampanjat ja uutiskirjeet

Yhdestä kampanjan lähtötietopohjasta syntyvät uutiskirje ja julkaisut valittuihin kanaviin. Sisältöjen tekeminen nopeutuu ja Talin sekä Ruusulan tiedot pysyvät oikeina.

1 Kampanjan suunnittelupohja

Kirjataan mitä myydään, kenelle, missä ja milloin: esimerkiksi yritysillat, syntymäpäivät tai loma-ajan keilaus. Mukaan hyväksytty sisältö, hinta ja varausohje sekä kuvat, joita saa käyttää.

2 Yhdestä ideasta julkaisupaketti

Al tekee uutiskirjeen aiherivin ja tekstin, somejulkaisun, mainostekstin sekä tarvittaessa kuvabriefin. Versioissa säilyvät samat faktat, mutta pituus ja toimintakehotus sopivat kanavaan.

3 Vaihtoehdot kokeiluun

Tehdään kaksi otsikkoa tai myyntikulmaa vertailtavaksi. Markkinointi valitsee julkaisut ja ajankohdat sekä tarkistaa hinnat ja varauslinkit. Hyväksytyt esimerkit tallennetaan seuraavan kampanjan pohjaksi.

MITÄ VALMISTUU

Kampanjan lähtötietopohja, Bowlingin kirjoitusohje ja kanavakohtaiset julkaisuversiot. Julkaisu tehdään nykyisillä työkaluilla.

Markkinoinnin raportti

Markkinointi näkee, mihin rahaa käytettiin, mitä yhteydenottoja saatiin ja mitä seuraavassa kampanjassa kannattaa kokeilla. Samat luvut kootaan aina samaan raporttipohjaan. Kun pohja on vakiintunut, mukaan avataan asiakas- ja hinnoitteluanalyysi.

1 Sama ajanjakso ja mittarit

Tuodaan käytössä olevien mainoskanavien ja verkkosivujen raportit tiedostoina. Sovitaan kulut, klikkaukset ja mitatut yhteydenotot. Tali ja Ruusula erotellaan vain, jos lähdetiedot sen mahdollistavat.

2 Vertailu ja poikkeamat

Laskentapohja näyttää muutoksen edelliseen jaksoon sekä hinnan klikkaukselle ja mitatulle yhteydenotolle. AI nostaa olennaiset muutokset. Puuttuva seuranta näytetään puuttuvana, ei nollana.

3 Päätös seuraavasta kokeilusta

Raporttiin kirjataan, mitä jatketaan, mitä muutetaan ja mitä testataan seuraavaksi. Myyntiä tai varauksia ei lueta mainonnan ansioksi ilman yhdistävää tietoa. Seuraava raportti näyttää kokeilun tuloksen.

4 Asiakasanalyysi

Kun pohja on ollut käytössä, mukaan otetaan asiakastiedot: keiltä yhteydenotot tulevat, kuinka usein he palaavat ja mitkä ryhmät ovat jääneet vähälle huomiolle. AI nostaa ryhmät, joille kannattaa viestiä seuraavaksi, ja markkinointi päätää.

5 Hinnoitteluanalyysi

Hintoja ja paketteja verrataan kysyntään ja myyntiin: mitkä tuottavat varauksia ja mitkä eivät. AI ehdottaa kevyen hintakokeilun, jonka tulos näkyy seuraavassa raportissa. Hinnat ja ehdot päättävät aina Bowlingin omat.

MITÄ VALMISTUU

Kuukausiraportti: kulut, mitatut tulokset, vertailu ja sovitut seuraavat toimet. Laskelmat voi tarkistaa lähdetiedostoista.

04

OPERATIIVINEN

Keilahallin ja ravintolan arki

Kevyet toteutukset

Vector-tilityksen tarkistus · Omaavonnan kirjaukset · Hävikin seuranta · Tapahtumien koordinointi AI:n avulla

Laajemmat kokonaisuudet

Tapahtumakortti ja muutokset · Keittiön inventaario ja ruokasuunnittelu

Vector-tilityksen tarkistus

Vectorin ja korttimyyntin Excelit annetaan samaan AI-projektiin. AI laskee sovittujen lukujen erot ja näyttää, mitkä kohdat pitää tarkistaa.

1 Vertailuohje projektiin

Otetaan malliksi yksi jo tarkistettu viikko. Merkitään, mitä tiedostoja, sarakkeita ja aikajaksoa verrataan. Maanantain viikkotilitys toimii vertailutietona sovituille luvuille.

2 Tiedostot sisään, erot ulos

Käyttäjä lisää viikon Excelit ja pyytää tarkistuksen. AI laskee erot ja palauttaa taulukon: vertailtavat luvut, erotus ja kohta, josta tiedot löytyvät. Puuttuva aineisto näkyy erikseen.

3 Tarkistus toistuu samalla pyynnöllä

Verrataan ensimmäistä tulosta valmiiksi tarkistettuun viikkoon. Jätetään yksi käyttöohje: mitkä tiedostot lisätään ja millä pyynnöllä vertailu tehdään. Seuraavalla viikolla vaihdetaan vain tiedostot.

MITÄ VALMISTUU

AI-projekti, valmis tarkistuspyyntö ja selkeä erotustaulukko nykyisistä Excel-tiedostoista.

Omavalvonnan kirjaukset

Paperikirjaukset siirtyvät puhelimella täytettävään työkaluun. Ravintola näkee päivän puuttuvat merkinnät ja poikkeamat yhdestä näkymästä. Rajatun version tavoite on kaksi viikkoa.

1 Kirjaukset oikeilla kentillä

Ensimmäiseen versioon valitaan nykyisistä lomakkeista lämpötilat ja yksi päivittäinen tarkistuslista. Lomake kysyy kohteen, havainnon ja tarvittaessa korjaavan toimen. Aika ja kirjaaja tallentuvat mukaan.

2 Päivän tilanne yhdellä silmäyksellä

Näkymä näyttää tehdyt ja puuttuvat kirjaukset sekä ravintolan hyväksymistä rajoista poikkeavat havainnot. Poikkeaman yhteyteen kirjataan toimenpide ja sen kuittaus.

3 Historia ja käyttö vuorossa

Kirjauksia haetaan päivämäärällä ja kohteella, ja ne saa tarkastelua varten ulos tiedostona. Toisella viikolla kokeillaan käyttöä vuoroissa ja korjataan epäselvät kentät ennen laajentamista.

MITÄ VALMISTUU

Puhelinlomake, päivän seurantaan tarkoitettu näkymä sekä kirjaukset ja korjaavat toimet kokoava historia.

Hävikin seuranta

Kevyt hävikkilomake ja laskuri näyttävät, mitä heitetään pois ja kuinka paljon. Viikkokooste auttaa valitsemaan muutoksen valmistukseen tai ostamiseen.

1 Lyhyt kirjaus työn yhteydessä

Kirjataan tuote, määrä, yksikkö ja syntypaikka: valmistus, tarjoilu tai varasto. Syiksi valitaan esimerkiksi ylijäämä tai vanhentuminen. Kirjaamista kokeillaan ensin pienellä tuoteryhmällä.

2 Viikon hävikki tuotteittain

Yhteenveto näyttää suurimmat määrät ja toistuvat syyt sekä hävikin suhteessa ruokailijoihin. Al tiivistää havainnot. Rahallinen arvio lisätään vain, kun yksikkö- tai reseptihinta tunnetaan.

3 Muutos ja sen seuranta

Valitaan yksi toimi: pienempi ensimmäinen valmistuserä, täydennys erissä tai pienempi ostomäärä. Seuraavassa vertailussa huomioidaan asiakasmäärä ja tarkistetaan myös, aiheuttiko muutos loppumisia.

MITÄ VALMISTUU

Hävikkilomake, laskuri ja viikkokooste. Käyttö aloitetaan rajatulla tuoteryhmällä; havaintoja ja vaikutuksia seurataan jatkuvan tuen aikana.

Tapahtumien koordinointi AI:n avulla

Yhden tapahtuman vahvistetut tiedot, viestit ja muistiinpanot annetaan AI:lle. Niistä syntyvät aikataulu, tiimien tehtävälistat ja lista vielä selvitettävistä asioista.

1 Tapahtuman tiedot yhteen pohjaan

Kootaan ajankohta, osallistujat, ohjelma, tarjoilut ja sovitut järjestelyt. Myynti merkitsee vahvistetut tiedot ja avoimet kysymykset. Aluksi riittää yhteinen dokumentti ja AI-projekti.

2 Aikataulu ja tehtävälistat

AI tekee tapahtuman aikataulun sekä tehtävät myynnille, ravintolalle ja vastaanotolle. Puuttuvat tiedot nostetaan erilliseksi kysymyslistaksi. Tiimit tarkistavat järjestelyt ennen käyttöä.

3 Muutokset mukaan käsin

Kun henkilömäärä tai ohjelma muuttuu, käyttäjä antaa uuden tiedon AI:lle ja saa päivitettyt listat. Vahvistettu versio jaetaan nykyisellä tavalla. Kokeilu kertoo, mitä laajemmalta työkalulta tarvitaan.

MITÄ VALMISTUU

Tapahtumapohja ja AI-ohje, joilla syntyvät aikataulu, tehtävälistat ja avoimet kysymykset. Ensimmäinen vaihe toimii ilman integraatioita.

Tapahtumakortti ja muutokset

Kevyen koordinoitipohjan jälkeen rakennetaan yhteinen tapahtumakortti. Myynti, ravintola ja vastaanotto näkevät saman vahvistetun tiedon, muutokset ja niiden kuittaukset.

1 Tapahtuman yhteinen tietopohja

Kuvataan tarjous-varaus-toteutus-ketju ja rakennetaan kortti: aikataulu, osallistujat, radat, tarjoilut, ruokavaliot ja laskutustiedot. Erotetaan alustava toive vahvistetusta tiedosta.

2 Muutoksen vaikutus tehtäviksi

AI jäsentää annetusta muutosviestistä, mikä muuttui ja mihin se vaikuttaa. Henkilömäärän muutos voi koskea ratoja, annoksia ja hintaa. Muutos hyväksytään ennen kortin ja tehtävälisan päivitystä.

3 Kuittaukset ennen tapahtumaa

Keittiö ja vastaanotto kuittaavat omat muutoksensa. Kortilla näkyvät avoimet asiat ja viimeisin vahvistettu versio. Kokeillaan myös myöhäinen muutos ja vuoronvaihto useassa oikeassa tapahtumassa.

MITÄ VALMISTUU

Yhteinen tapahtumakortti, muutoshistoria ja kuittauskäytäntö. Varausten saatavuus ja järjestelmäkirjaukset varmistetaan nykyisellä tavalla.

Keittiön inventaario ja ruokasuunnittelu

Keittiö saa vahvistetuista ruokailuista ja lasketusta varastosta valmistus- ja ostoehdotuksen. Määrät perustuvat yhteisiin resepteihin ja yksiköihin, eivät AI:n arvauksiin.

1 Inventaarion ja reseptien pohja

Sovitetaan raaka-aineiden nimet, yksiköt, annoskoot ja pakkauskoot. Varastosta kirjataan käyttökelpoinen määrä ja laskenta-aika. Näin sama aine ei esiinny usealla nimellä tai väärällä yksiköllä.

2 Viikon valmistusmäärät

Tuodaan vahvistetut ruokailijamäärät ja valitut menut käsin. Laskentapohja muuntaa ne annoksiksi ja raaka-ainetarpeiksi. Tavallisen lounaan kysyntäarvio pidetään erillään vahvistetuista ryhmistä.

3 Ostolista ja vaihtoehdot

Tarpeesta vähennetään käytettävissä oleva varasto ja huomioidaan pakkaukset. AI voi ehdottaa hyväksytyistä resepteistä varastoon sopivia vaihtoehtoja. Keittiö tarkistaa ruokavaliot ja toimitukset ennen tilaamista.

MITÄ VALMISTUU

Yhtenäinen inventaariopohja, resepteihin perustuva valmistuslaskelma ja tarkistettava ostolista.

05

TECH

Lemonsoft MCP ja muut tietolähteet

- Lemonsoft-MCP

Lemonsoft-MCP

Otetaan Lemonsoftin valmis MCP-palvelu käyttöön ChatGPT:ssä. Sen jälkeen kehitetään jatkuvasti tapoja hyödyntää asiakas- ja myyntitietoja: tiedonhakua, yhteenvetoja ja myynnin valmistelua.

1 Valmiin palvelun käyttöönotto

Varmistetaan IWS_LOG-rajapintalisenssi ja käyttäjien oikeudet. Yhdistetään Lemonsoft MCP ChatGPT:hen ja verrataan ensimmäisiä asiakas- ja myyntihakuja Lemonsoftin tietoihin.

2 Hyödyntämisen kehittäminen

Tehdään toistettavat haku- ja käyttöohjeet. Lemonsoft-tietojen rinnalla käytetään tarvittaessa hyväksytyjä tiedostoja ja valittuja sähköposteja. Kokeillaan oikealla aineistolla ja tarkistetaan tiedot lähteistä.

3 Käyttötavat osaksi arkea

Opastetaan tiimit, kerätään kokemukset ja parannetaan ohjeita. Uusia käyttötapoja otetaan mukaan tarpeen mukaan. Kehitys jatkuu osana jatkuvaa pienkehitystä ja tukea.

MITÄ VALMISTUU

Käyttöön otettu Lemonsoft MCP sekä testatut hakuohjeet ja käyttötavat. Jatkokehitys keskittyy tiedon hyödyntämiseen ja käyttäjien työn helpottamiseen.

Ladattavat tiedostot

[PowerPoint ↓](#)[PDF ↓](#)

