

Ecograf

Ecograf er en grafisk virksomhed med 15 medarbejdere, der producerer digitale tryksager for både virksomheder, forlag og andre trykkerier. Virksomheden leverer alt fra visitkort og plakater til bøger og mere specialiserede tryksager. Ecograf ønsker at kombinere den personlige service og fleksibilitet fra et mindre trykkeri med de digitale muligheder, som i dag især kendetegner de største aktører i branchen.

CASE: Ecograf ønsker at gøre det langt nemmere for kunderne at beregne priser, bestille og følge deres tryksager online. I denne case får I mulighed for at analysere virksomhedens nuværende setup, undersøge markedets bedste digitale løsninger og være med til konkret at udvikle og implementere næste generation af Ecograf's digitale kunde- og ordreplatform.

OVERVIEW

Virksomhed	Ecograf Gruppen ApS
Lokation	Engmarken 16, 8220 Brabrand
Kontaktperson	Flemming Jensen, Direktør

VIRKSOMHEDSPROFIL

Ecograf er et dansk digitaltrykkeri med 15 medarbejdere og en ambition om at være et stærkt alternativ til de største virksomheder i den grafiske branche. Virksomheden ønsker at være den mindre, fleksible og troværdige samarbejdspartner, som kan levere høj kvalitet og reagere hurtigt på kundernes behov.

Produktporteføljen spænder bredt fra klassiske tryksager som visitkort og plakater til bøger og mere individualiserede produkter. Ecograf løser både opgaver direkte for egne kunder og fungerer som samarbejdspartner for større trykkerier, når de har opgaver, de ikke selv kan eller ønsker at løse.

En væsentlig del af virksomhedens vækst har hidtil været baseret på eksisterende kunder, anbefalinger og personlige relationer. Det har skabt en loyal kundebase, men samtidig betyder det, at Ecograf endnu ikke udnytter digitaliseringens fulde potentiale.

Virksomheden ser samtidig en udvikling i markedet. Nogle traditionelle tryksager falder i volumen, mens efterspørgslen efter blandt andet personaliserede produkter, fotobøger, kalendere og mere eksklusive grafiske produkter udvikler sig positivt. Ecograf ønsker derfor både at effektivisere den eksisterende forretning og skabe et digitalt fundament, som gør det lettere at udvikle nye produkter og forretningsområder.

Den store strategiske ambition er at skabe en virksomhed, hvor teknologi understøtter medarbejderne frem for at skabe mere administration. Ecograf ønsker derfor at bruge software, automatisering og AI til at fjerne manuelle arbejdsopgaver og gøre virksomheden mere skalerbar.

CASE BESKRIVELSE

Ecograf står foran en digital udviklingsrejse. Virksomheden producerer allerede digitalt, men flere processer inden for salg, kundeservice, ordrebehandling og administration foregår fortsat manuelt.

I dag kan kunder være afhængige af at kontakte Ecograf for at få beregnet en pris og afgive en ordre. Flemming bruger samtidig meget tid på administrative opgaver. F.eks. spørgsmål om lagerbeholdning kan kræve, at en medarbejder fysisk kontrollerer lageret.

Ecograf ønsker derfor at skabe en sammenhængende digital kunderejse. Kunden skal kunne gå online, vælge og konfigurere et produkt, få beregnet en pris og bestille. På længere sigt skal kunden også kunne følge ordren gennem produktionen. Det skal forbedre kundeoplevelsen og gøre Ecograf tilgængelig døgnet rundt.

Første prioritet er at videreudvikle og færdiggøre de kundeportaler, virksomheden allerede arbejder med. Projektet skal samtidig undersøge, hvordan Ecograf's samlede digitale setup bør udvikles.

Teamet skal kortlægge virksomhedens nuværende processer, software og systemer. På den baggrund skal de identificere de vigtigste behov og udarbejde en konkret kravspecifikation til den fremtidige løsning.

Et centralt spørgsmål er, hvor meget Ecograf kan få ud af de eksisterende systemer, og hvor ny teknologi bør tilføjes eller erstatte nuværende løsninger. Virksomheden ønsker ikke nødvendigvis at udvikle fra bunden, men er åben for eksisterende software, hvis det kan tilpasses og giver en bedre business case.

Teamet skal derfor undersøge relevante softwareleverandører og sammenligne funktionalitet, integrationer, omkostninger og udviklingsbehov med Ecograf's nuværende setup. AI og automatisering skal tænkes ind, hvor det skaber konkret værdi. Målet er at reducere administrative og gentagende opgaver, så medarbejderne kan bruge mere tid på kunder, udvikling og produktion.

Tilgangen til casearbejdet skal være pragmatisk. Ecograf ønsker ikke kun en rapport, men også konkrete løsninger, prototyper, opsætninger eller forbedringer, som bringer virksomheden mærkbart videre allerede i projektperioden.

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser:

0. Fase: Onboarding og fastlæggelse af overordnede målsætninger.

- 0.1. Onboarding til virksomheden, deres vision, værdier, nuværende strategi og generelt det marked og branche, de opererer i.

1. FASE: Kortlægning af nuværende setup og kunderejse

- 1.1 Onboarding til Ecograf's forretning, produkter, kunder og produktion.
- 1.2 Kortlægning af den nuværende kunderejse fra forespørgsel og prisberegning til ordre, produktion og levering.
- 1.3 Kortlægning af de systemer, softwareløsninger og digitale værktøjer, som virksomheden allerede anvender.



- 1.4 Interviews med Flemming og relevante medarbejdere for at forstå arbejdsprocesser, behov og udfordringer.
- 1.5 Identificering af de områder, hvor digitalisering og automatisering forventes at kunne skabe størst værdi.

2. FASE: Behovsafdækning og kravspecifikation

- 2.1 Definere den ønskede fremtidige kunderejse og digitale brugeroplevelse.
- 2.2 Udarbejde krav til blandt andet online produktvalg, prisberegning, bestilling, betaling og ordrestatus.
- 2.3 Kortlægge muligheder for automatisering af f.eks. udregning af pris, ordrebehandling, lagerkontrol og kundekommunikation.
- 2.4 Identificere relevante anvendelsesmuligheder for AI i de administrative og operationelle processer.
- 2.5 Prioritere funktionerne i f.eks. "must have", "should have" og fremtidige udviklingsmuligheder.
- 2.6 Udarbejde en samlet kravspecifikation for Ecografs fremtidige digitale setup

3. FASE: Test, implementering og roadmap

- 3.1 Udvælge de løsninger eller funktioner, der realistisk kan afprøves allerede i projektperioden.
- 3.2 Bidrage til opsætning, tilpasning eller videreudvikling af eksisterende kundeportaler.
- 3.3 Teste centrale dele af den nye kunderejse og identificere forbedringsmuligheder.
- 3.4 Undersøge konkrete muligheder for AI-baseret automatisering af udvalgte manuelle processer.
- 3.5 Udarbejde et prioriteret roadmap for den videre digitalisering med konkrete aktiviteter og milepæle.
- 3.6 Beskrive hvilke kompetencer og ressourcer Ecograf skal have internt for at drive løsningen fremadrettet.
- 3.7 Afslutte projektet med en konkret præsentation, dokumentation og handlingsplan, som kan omsættes direkte til næste fase.

4. FASE: Markedsafdækning og valg af teknologisk løsning

- 4.1 Kortlægge relevante softwareplatforme, systemer og teknologileverandører.
- 4.2 Tag kontakt til udvalgte leverandører og gennemføre møder eller demonstrationer af løsninger.
- 4.3 Analysere mulighederne for at videreudvikle Ecografs eksisterende systemer sammenlignet med alternative løsninger.
- 4.4 Vurdere integrationer mellem webshop, produktion, lager, ordrestyring og øvrige systemer.
- 4.5 Sammenligne funktionalitet, implementeringsbehov, licensomkostninger og fremtidig fleksibilitet.
- 4.6 Udarbejde en business case og anbefaling til det fremtidige teknologiske setup.

ØNSKET UDBYTTE FOR VIRKSOMHEDEN

Det vigtigste output af casen er, at Ecograf står med et konkret og afprøvet fundament for virksomhedens fremtidige digitale kunde- og ordreplatform.

- ✓ Teamet skal levere en kravspecifikation, et anbefalet teknologisk setup og et prioriteret roadmap, men samtidig allerede under forløbet arbejde med konkrete digitale forbedringer og de eksisterende kundeportaler.
- ✓ Målet er, at Ecograf efter projektet kan fortsætte direkte fra analyse til implementering og skabe en mere automatiseret og skalerbar forretning.

RELEVANTE KOMPETENCER

- Digitalisering og IT
- AI og automatisering
- Analyse og procesforståelse
- Research og teknologiscouting
- Forretningsforståelse

TALENTPROFIL

Ecograf er på udkig efter talenter med en proaktiv tilgang, hvor man selv opsøger viden, tager initiativ og kan arbejde videre uden at få løsningen serveret. Ecograf søger ikke nødvendigvis en softwareudvikler eller IT-specialist. Det vigtigste er, at du har teknisk interesse og en stærk nysgerrighed på digitalisering, AI og nye teknologier. Du skal være komfortabel med at undersøge noget, du ikke allerede kender svaret på, og være villig til selv at finde løsninger. Du kommer ind i en mindre organisation, hvor der er kort fra idé til beslutning.



Flemming kan beskrive, hvad virksomheden har brug for, men han kommer ikke til at fortælle projektteamet præcis, hvordan den tekniske løsning skal bygges. Derfor passer casen særligt godt til selvstændige profiler, som trives med ansvar og frihed. Samtidig arbejder man tæt sammen med direktøren og produktionen. Det betyder, at projektet ikke foregår isoleret foran en computer.

Teamet skal forstå den faktiske hverdag, medarbejderne og de processer, som teknologien skal forbedre.

Samtidigt får du mulighed for at arbejde med en digital transformation, hvor dine anbefalinger ikke blot skal ende i en PowerPoint. Ecograf ønsker at handle på resultaterne og begynde implementeringen allerede under projektet. Du kommer tæt på beslutningerne og får mulighed for at påvirke, hvordan en etableret virksomhed skal arbejde med digitalisering, AI og automatisering fremover. Der er ingen stor IT-afdeling mellem dine idéer og virksomhedens ledelse. Hvis noget giver mening, er vejen fra idé til test kort. Du får samtidig mulighed for at arbejde bredt. Projektet kombinerer forretningsudvikling, kundeoplevelse, procesoptimering, software, AI, automatisering og business cases. Derfor er det en case, hvor du både kan bruge dine eksisterende kompetencer og blive udfordret på nye områder. Ecograf beskriver selv styrken ved den mindre organisation som muligheden for tæt samarbejde, sparring, udvikling og stort ansvar. Du får mulighed for at sætte et reelt aftryk på virksomhedens fremtidige udvikling og være med til at definere, hvordan Ecograf skal se ud digitalt i de kommende år.