



# Sjálfvirk innleiðing viðskiptavina

Hilmar Daníelsson  
18.október 2023

# Bakgrunnur

Innleiðing viðskiptavina hefur í langa tíð verið afar flókin og tímafrek ferli fyrir fyrirtæki.

- Mörg handvirk skref
- Öflun, greining og vistun rétttra gagna
- Skortur á stafrænum lausnum

Hröð stafræn þróun hefur leitt til sterkari krafna á fyrirtæki um að bjóða upp á einfalda, skilvirka og áreiðanlega þjónustuferla.

Fyrirtæki sem ætla sér að mæta þeim kröfum þurfa annaðhvort að þróa fullnægjandi lausnir *In-House*

- Rafrænt umsóknarferli (auðkenning, undirritanir)
- Vefþjónustutenging við viðeigandi gagnalindir
- Sjálfvirk ákvörðunartaka

**Eða** hafa aðgengi að úthýsingarmöguleikum

Skoðum 3 möguleika sem fyrirtæki hafa til að sjálfvirknivæða innleiðingu viðskiptavina og helstu kosti þeirra

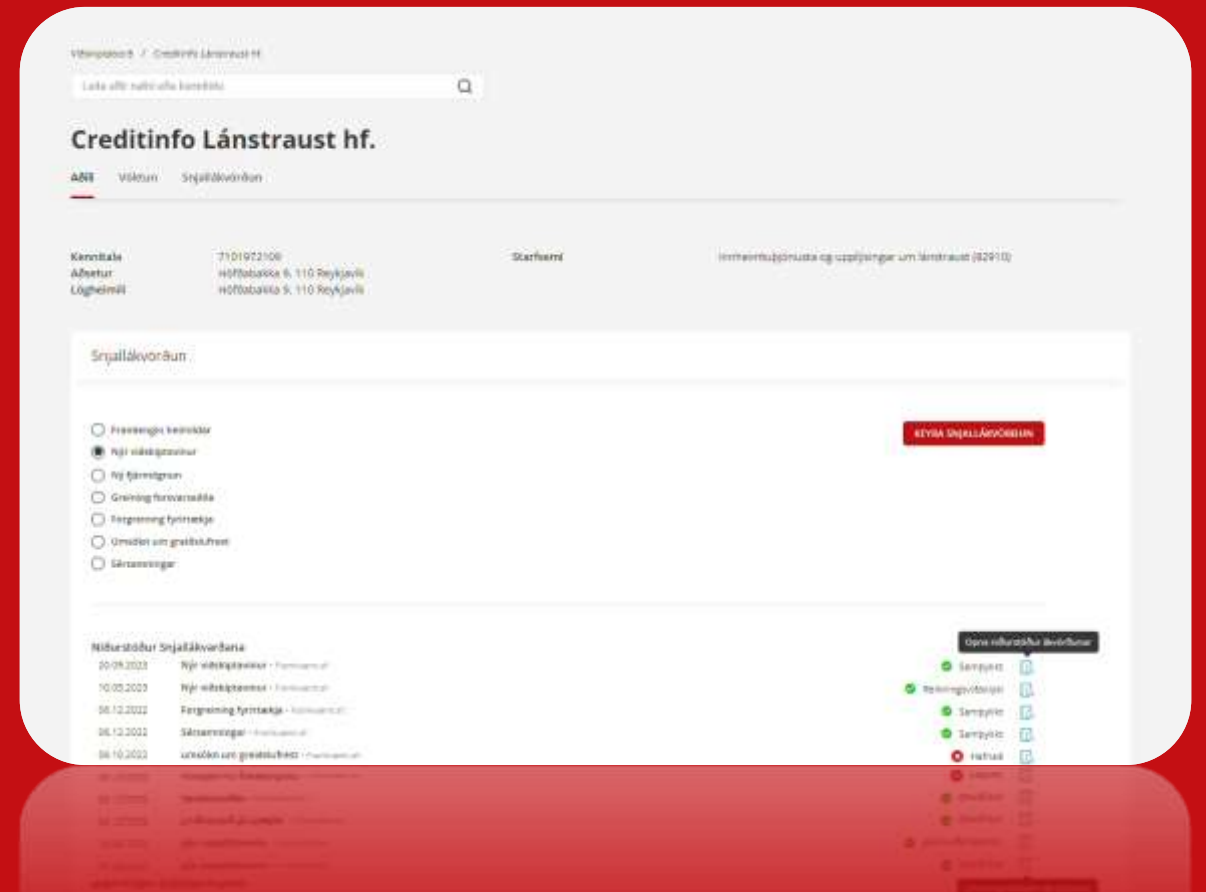


# 1: Sjálfvirk ákvörðun úr ytra vefviðmóti

**Ein leið** er að nota sjálfvirka ákvörðunartökulausnir í gegnum ytra vefviðmót. Þar geta fyrirtæki tekið gagnadrifnar ákvarðanir um ný viðskiptasambönd á skilvirkan hátt sem byggja á innri viðmiðum (e. *criteria*) fyrirtækisins

## Helstu kostir

- Engar tæknilegar auðlindir nauðsynlegar
- Stutt *Time-To-Market*
- Ítarleg yfirsýn á einum stað
  - Sögulegar ákvarðanir
  - Tilheyrandi forsendur

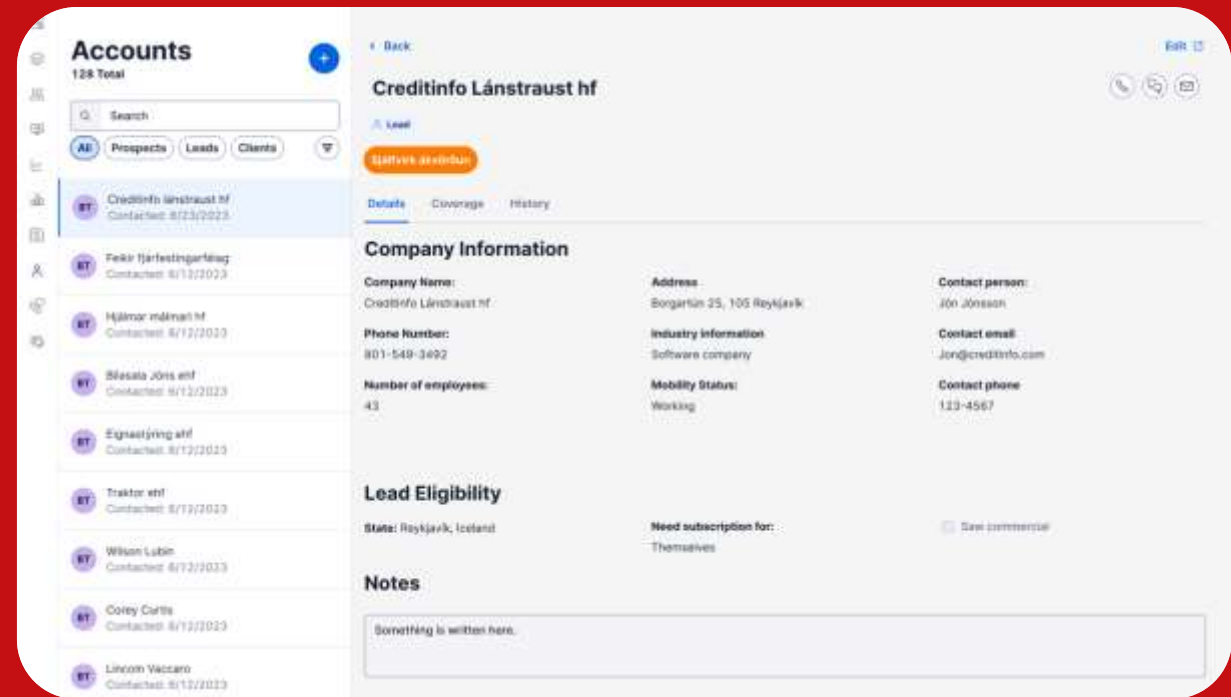


## 2: Sjálfvirk ákvörðun úr innri kerfum

**Önnur leið** er að tengjast ytri vefþjónustu sjálfvirkrar ákvörðunartökulausnar. Með þeim hætti geta fyrirtæki tekið sjálfvirkar ákvarðanir um ný viðskiptasambönd úr sínum innri kerfum sem byggja á innri viðmiðum (e. *criteria*) fyrirtækisins

### Helstu kostir

- **Sambætting** við öll viðeigandi innri kerfi fyrirtækja (Viðskiptamannakerfi, bókhaldskerfi, o.þ.h)
- Gerir fyrirtækjum með tæknilega burði kleift að **sjálfvirknivæða** innleiðingu nýrra viðskiptavina **að fullu**
- Fyrirtæki geta **sótt viðeigandi gögn og vistað** í sínum innri kerfum á hvaða tímapunkti sem er



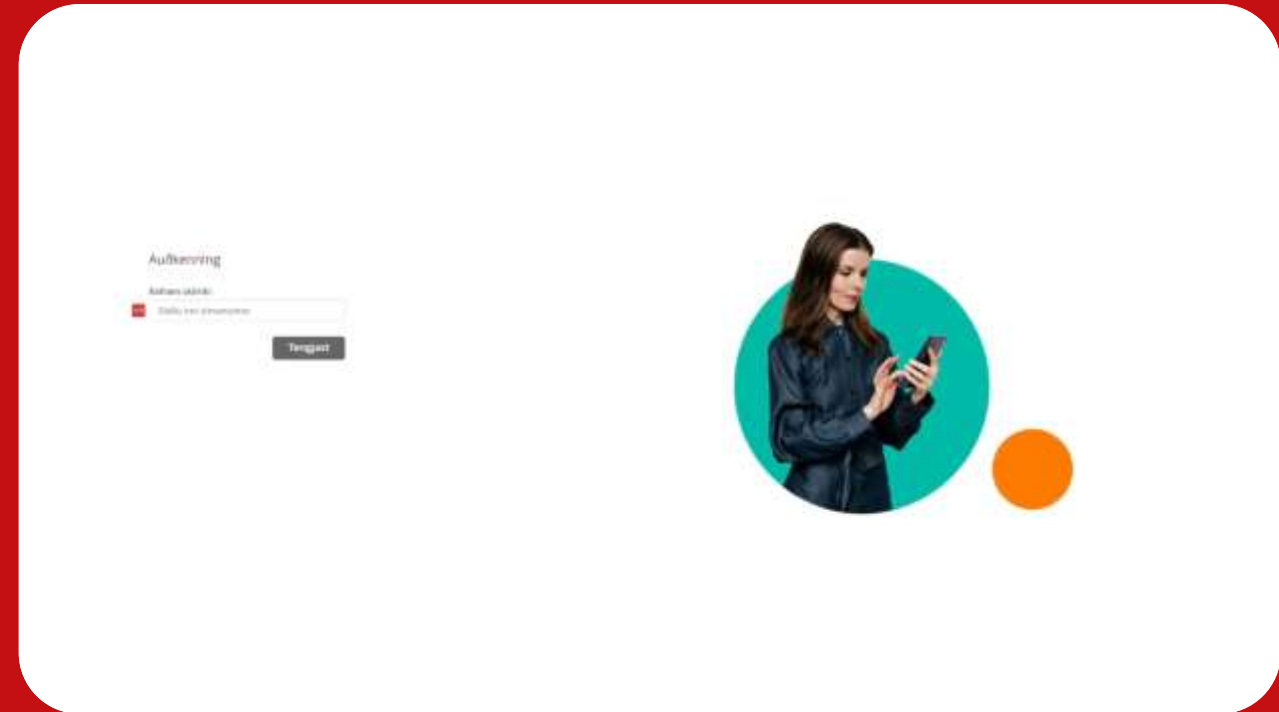
# 3: Umsækjandinn afgangur sig sjálfur

**Þriðja** leiðin er að styðjast við heildstæðar innleiðingar -(e.onboarding) lausnir þar sem umsækjandinn afgangur sig sjálfur og fær niðurstöðu umsóknar samstundis

- Rafræn auðkenning & rafrænar undirritanir
- Notendavænt umsóknarviðmót
- Sjálfvirk gagnaöflun og ákvörðunartaka

## Helstu kostir

- Litlar sem engar tæknilegar auðlindir nauðsynlegar
- Gerir fyrirtækjum kleift að sjálfvirknivæða innleiðingarferla nýrra viðskiptasambanda óháð stærð þeirre eða gerð
- Í mörgum tilfellum hagkvæmari valkostur en *In-House* þróun



# 3 leiðir að sjálfvirkri innleiðingu viðskiptavina

## Sjálfvirk ákvörðun Í ytra vefviðmóti

- **Skynsamlegt fyrsta skref** í sjálfvirknivæðingu innleiðingarferla
- Framkvæmanlegt fyrir öll fyrirtæki óháð stærð eða gerð þeirra
- **Stutt Time-To-Market**
- **Einfalt** í notkun

## Sjálfvirk ákvörðun Úr innri kerfum

- **Skynsamlegt næsta skref** skref fyrir fyrirtæki sem hafa **tæknilegar auðlindir og vilja þróa** innleiðingarferið áfram *In-House*
- Stórt skref í að **sjálfvirknivæða innleiðingu viðskiptavina að fullu**
- **Meiri stjórn** á því hvaða upplýsingar eru sóttar og birtar heldur en ef ytra vefviðmót er notað

## Umsækjandinn afgreiðir sig sjálfur

- **Skynsamlegt næsta skref** fyrir fyrirtæki sem **ekki hafa nægar tæknilegar auðlindir** og þau sem **kjósa frekar úthýsingu**
- Gerir fyrirtækjum kleift að **sjálfvirknivæða innleiðingu viðskiptavina að fullu** óháð stærð þeirra eða gerð
- Í mörgum tilfellum **hagkvæmari valkostur** en *In-House* þróun

We facilitate  
**access to finance**

---

