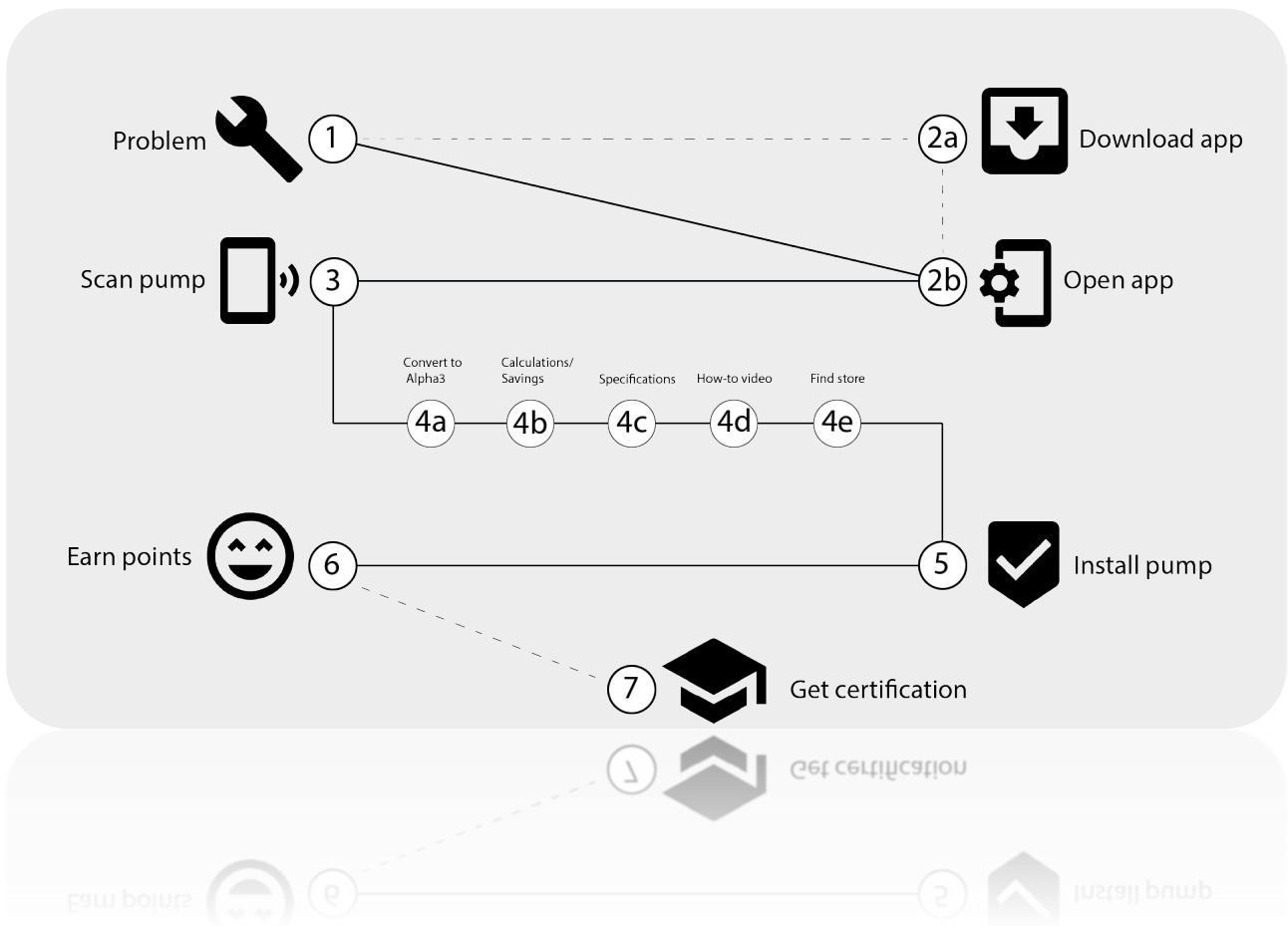


# Prototype:

## Konverteringsværktøj der bygger på object recognition, som gør installatørens hverdag lettere



**Dette koncept er udarbejdet af:**  
**Marie Brøndum Hansen, Peter Weichert Madsen & Simon Helge**

**E-mail til gruppemedlemmer:**  
Marie: [Mariebrondumhansen@gmail.com](mailto:Mariebrondumhansen@gmail.com)  
Peter: [Weichertmadsen@gmail.com](mailto:Weichertmadsen@gmail.com)  
Simon: [Simonhelge123@gmail.com](mailto:Simonhelge123@gmail.com)

Link til prototype: <https://invis.io/FWOF5ZBJNMX>

## Indholdsfortegnelse

<b>Indledning</b> .....	<b>3</b>
<b>Definition af overordnet problemstilling</b> .....	<b>3</b>
<b>Afgrænsning</b> .....	<b>3</b>
<b>Research</b> .....	<b>4</b>
<i>Hvad afholder installatører fra at bruge Grundfos produkter i deres hverdag?</i> .....	4
Løsningsforslag:.....	4
<i>Hvordan kan vi gøre konverteringen af pumper hurtigt og nemt?</i> .....	4
Løsningsforslag:.....	5
Hvordan vil dette skabe værdi? .....	5
<i>Hvordan kan vi få installatørerne til at foretrække at bruge Grundfos produkter?</i> .....	5
Win and earn er godt .....	5
<i>Hvordan giver installatørerne deres kunder en god oplevelse?</i> .....	5
Løsningsforslag.....	6
<i>Hvordan kan ufaglærte installatører stå stærkere på arbejdsmarkedet og give deres kunder en bedre oplevelse?</i> ....	6
Løsningsforslag.....	6
<b>Konceptet overordnet</b> .....	<b>6</b>
<b>Konceptets Customer Journey</b> .....	<b>7</b>
<i>Scan pump</i> .....	7
<b>Konvertering af pumpe</b> .....	7
<b>Kalkulationer</b> .....	8
<b>Installationsvideo</b> .....	8
<b>Værktøjsliste</b> .....	8
<b>Find pumpe</b> .....	8
<i>Win&amp;Earn</i> .....	9
<b>Registrer pumpe</b> .....	9
<b>Ecademy</b> .....	9
<b>Præmier</b> .....	9
<i>Certifikat</i> .....	10
<b>Fremtidige opdateringsmuligheder</b> .....	<b>10</b>
<i>Cross platform</i> .....	10
<i>Foreslå alternativer</i> .....	11
<i>Notifikationer</i> .....	11
<i>Andre produktkategorier</i> .....	12
<i>Point for registrering af ny pumpe</i> .....	12
<b>Konklusion</b> .....	<b>12</b>
<b>Bilag</b> .....	<b>13</b>
<i>Bilag 1: Hvilke objects recognition teknologier findes der i dag?</i> .....	13

# Indledning

Denne rapport er skrevet af tre 3. semester studerende på Erhvervsakademiet Århus i forbindelse med et eksamensforløb omhandlende B2B encounters. Rapporten tager sit udgangspunkt i virksomheden Grundfos, og har fokus på: Konzeptudvikling, optimering af installatørernes Customer Journey experience i forbindelse med brugen af Grundfos produkter, samt at denne optimering skaber værdi for, installatørerne, deres kunder og Grundfos. I rapporten vil der blive beskrevet et helt nyt koncept, som skal gøre konverteringen mellem pumper nemt og hurtigt ved hjælp af kunstig intelligens og objects recognition.

Der bør i forbindelse med gennemgangen af denne rapport tages højde for, at der har været flere forskellige personer involveret i udformningen af den, og derfor vil der forekomme mindre, skrivemæssige forskelle i sproget.

## Definition af overordnet problemstilling

Grundfos ønsker mere loyalitet blandt installatørerne på den måde, at installatørerne i højere grad benytter sig af deres produkter, således Grundfos derved kan opnå en øget omsætning. Grundfos ønsker samtidig at gøre installatørerne klogere på deres produkter og motivere installatørens søgen efter viden ved at skabe et loyalitetsprogram, der er målrettet den enkelte installatør, som belønnes ud fra, hvor meget man køber og lærer.

Dette har været vores udgangspunkt i vores udarbejdelse af et koncept til Grundfos. Altså: Hvordan får vi installatørerne til at vælge et Grundfos produkt i deres hverdag og yde en bedre service overfor deres kunder, samtidig med at de bliver klogere på produktet?

## Afgrænsning

Vi har i udarbejdelsen af vores koncept ikke gået i dybden med, hvordan vores koncept skal fungere på tværs af forskellige platforme, men vi har berørt det på et mere overordnet niveau, der fortæller noget om, hvordan en senere implementering af dette kan være relevant. Dette har vi valgt at gøre, fordi vi har ønsket at fokusere på det sidste skridt i beslutningsprocessen omkring hvilken pumpe, der skal udskiftes til, som langt hen ad vejen sker ude i marken. Altså er vores fokus rettet mod det øjeblik, hvor installatøren står foran en pumpe, der er gået i stykker, og han skal beslutte hvilken pumpe, han skal skifte til. Vi har haft dette fokus, fordi det er her, de fleste spørgsmål omkring

produkterne og behovet for viden trænger sig på hos installatørerne. Det er også her, det må antages, at mobilen er det teknologiske arbejdsredskab, installatørerne har ved hånden, når de står og skal udskifte en pumpe, og dette kan være med til at besvare vores overordnede problemstilling, som går ud på, hvordan vi får installatørerne til at vælge et Grundfos produkt i deres hverdag og yde en bedre service overfor deres kunder, samtidig med at de bliver klogere på produktet. Vi ønsker derfor at lave et koncept som er beregnet til at blive benyttet ude i marken og besvare nogle af de spørgsmål som installatøren stiller sig selv i løbet af sin arbejdsdag.

## Research

Vores research bygger på den persona vi har fået stillet til rådighed af Grundfos, Peter Vanke, samt et semistruktureret interview med en vvs-installatør ved navn John, vi selv har taget kontakt til. Samt brugertest af vores prototype.

## Hvad afholder installatører fra at bruge Grundfos produkter i deres hverdag?

### *“Konvertering fra en pumpe til en anden kan være tidskrævende og besværligt”*

En gennemgående problematik, der afholder installatører fra at vælge et Grundfos produkt i deres hverdag, er, at det er svært at konvertere fra en pumpe til en anden, fordi det kræver tid og megen viden omkring produkterne. Dette fremgår i personaen Peter Vanke, hvilket vi også fik bekræftet i vores interview med John.

### Løsningsforslag:

Man bør derfor gøre informationen omkring konverteringen af pumper nemmere og hurtigere, så installatørerne vælger at bruge Grundfos' produkter, fordi de tilbyder en nem og hurtig måde at lave disse konverteringer på. I dag kan man bl.a. lave denne konvertering igennem Grundfos' "Go install" app, hvor der skal indtastes en masse værdier, som tager tid og kræver en masse viden omkring det gamle produkt. En tid eller viden installatøren ikke nødvendigvis har, og derfor måske fravælger Grundfos produkt af denne årsag.

## Hvordan kan vi gøre konverteringen af pumper hurtigt og nemt?

### *“Implementering af kunstig intelligens, kan spare installatørerne tid”*

For at gøre hele konverteringsprocessen fra en pumpe til en anden hurtigt og nemt, har vi udforsket hvordan dette kan løses ved hjælp af kunstig intelligens.

Her er vi faldet over teknologien "object recognition" som ud fra machine learning kan fortælle mere omkring det objekt der vises ved hjælp af pixels. Teknologien er nået så langt, at man i dag kan benytte sig af teknologien, via sin mobil, et stykke software (en app) og det indbygget kamera i mobilen.

Løsningsforslag:

Vi ser derfor et kæmpe udviklingspotentiale i at udvikle en app, hvor installatøren ved hjælp af en app, der har indbygget object recognition, kan finde frem til hvilke pumpe installatøren står over for, og derved selv ville kunne indgive de oplysninger, der skal bruges til at foretage en konvertering til en Grundfos produkt.

Hvordan vil dette skabe værdi?

Derved sparer installatøren masse ressourcer, og vælger derfor Grundfos som han foretrakne produkt, fordi det er så nemt og hurtigt at have med at gøre i dagligdagen.

## Hvordan kan vi få installatørerne til at foretrække at bruge Grundfos produkter?

*"Jeg installerede 500 vandhaner og fik en gratis ipad - det var super fedt"*

Via vores interview med John, kan vi høre at man som installatør er mere villig til at benytte sig af et bestemt produkt i hverdagen, hvis de får en personlig vinding ud af det.

Win and earn er godt

Grundfos win and earn, ser vi derfor som et godt tiltag til, at få installatørerne til at være mere loyale overfor Grundfos. Fordi installatørerne bliver belønnet for at benytte sig af Grundfos produkter. Vi vil derfor indarbejde dette i vores koncept.

## Hvordan giver installatørerne deres kunder en god oplevelse?

*"Hvordan sikre jeg, at mit arbejde bliver gjort ordentlig, og at kunden får en god oplevelse, så de ringer igen?"*

Installatørerne har en kæmpe interesse i at gøre deres arbejde ordentligt og levere en god kundeoplevelse, så de sikre sig, at kunderne ringer igen. Dette kræver, at de udfører deres arbejde ordentligt, samt at de gør dét ekstra, som kunden måske ikke umiddelbart havde forventet, og det er netop det, der får kunderne til at ringe til installatøren igen. John fortalte os at han ofte laver udregninger der viser hvor meget kunden sparer ved at skifte til Grundfos, og kunderne virkelig godt kan lide det.

### Løsningsforslag

Ved at give installatøren information om hvis kunden sparer penge ved en udskiftning til en Grundfos pumpe, vil installatøren kunne give deres kunde en bedre service, og dét ekstra som de måske ikke lige havde forventet. Hvilket gerne skulle få kunderne til at ringe igen hvis de får problemer igen. Igennem vores user test, blev vi gjort opmærksom på at det var vigtigt at installatøren fik denne information, fordi de ikke var sikre på om de ville sige det hvis ikke de lige vidste det. Derudover vil vi i vores løsning, vise produktinformationer om den pågældende pumpe, samt videoer der vil kunne hjælpe ham nu og her, som fx installationsvideoer.

## Hvordan kan ufaglærte installatører stå stærkere på arbejdsmarkedet og give deres kunder en bedre oplevelse?

*“Jeg mangler viden og ønsker at kunne vise omverden når jeg får det”*

På markeder som fx Kina og Brasilien kræver det ingen uddannelse for at kunne kalde sig installatør.

### Løsningsforslag

Man vil derfor stå stærkere som installatør på disse markeder, hvis man har en viden omkring arbejdsgange og får et kvalitetsstempel, som man kan vise til omverden. Dette kan Grundfos gøre ved hjælp af deres Grundfos Academy, samt udstede certifikater når installatøren har bevist at de har den viden der gør dem i stand til at udføre deres arbejde ordentlig. Hvilket i denne sammenhæng kan ses som en form for uddannelsesbevis. Derved kan Grundfos måske få lettere ved at komme ind på disse markeder i fremtiden, fordi Grundfos kan “give installatørerne en uddannelse”.

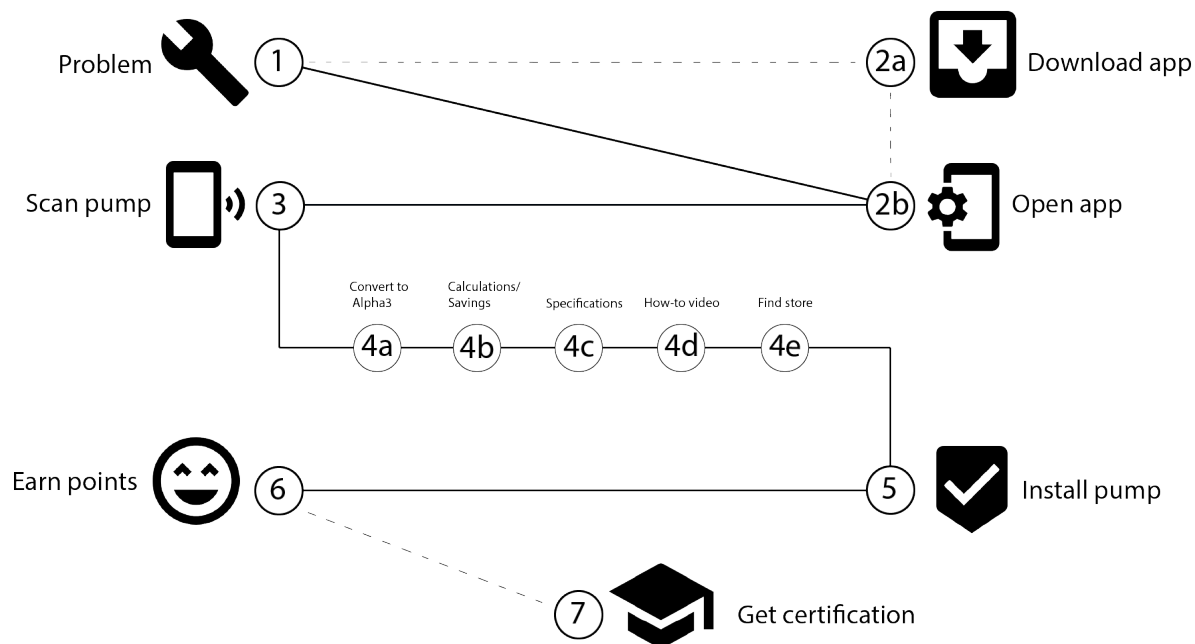
## Konceptet overordnet

Ecademy ses som en mulighed for at tilbyde læring til installatøren omkring Grundfos’ produkter og dermed skabe mere loyalitet til Grundfos. Dog løser Ecademy ikke et direkte problem for installatøren i en arbejdssituation(hvorfor). Derfor er dette koncept tiltænkt at løse et problem for installatøren her og nu i hverdagen, når de står og skal konvertere en pumpe til en anden, hvilket vores research også viser, er et generelt problem hos installatørerne. Derfor er dette koncept opbygget omkring et konverteringsværktøj, der fortæller installatøren hvilken Grundfos pumpe, man skal skifte til. Dog er Ecademy er integreret i løsningen, så installatøren har mulighed for at udnytte de mange fordele ved denne læringsplatform med Win&Earn og på den måde skabe ny viden.

Overordnet er appen inddelt i fem områder, der spiller sammen på kryds og tværs herunder: *Scan pump*, *Win&Earn*, *Products*, *Contact* og *Profile*. I dette afsnit gennemgås appens vigtigste funktioner,

og hvordan de er med til at skabe en oplevelse hos installatøren, der kan være med til at øge loyalteten til Grundfos.

## Konceptets Customer Journey



Figur 1: Konceptets Customer Journey

### Scan pump

Det primære formål er at skabe et værktøj til installatøren - et værktøj, der kan gøre dagligdagen lettere ude i marken. Som tidligere nævnt i rapporten, var det en udfordring for installatørerne at finde frem til alternative løsninger, når en gammel pumpe skal udskiftes. Ved brug af kunstig intelligens kan kameraet i appen registrere pumpens former og dermed genkende den nuværende model, uanset om pumpen er fra Grundfos eller en anden producent. Herefter oplyser appen installatøren om hvilken pumpe, der kan konverteres til.

#### Konvertering af pumpe

Efter at have scannet den defekte pumpe, bliver installatøren ledt hen på en side, der viser hvilken pumpe, der kan konverteres til. Her finder installatøren informationer omkring pumpen. Herunder; hvilken specifik model, specifikationer, billeder, dimensionstegninger samt performance kurver.

For at skabe mere loyalitet til Grundfos gives der ingen informationer omkring den gamle pumpe. Dette er for ikke at give installatøren mulighed for at skifte den gamle pumpe ud med en ny af samme model.

### Kalkulationer

Ved brug af opbevaret data fra Grundfos pumper samt pumper fra andre producenter, foretager appen automatiske beregninger, der kan oplyse installatøren omkring forbrugerens årlige besparelser ved konvertering til Grundfos pumpen. Dette giver installatøren mulighed for at yde en god service overfor forbrugeren, og der skabes dermed yderligere fordele ved at anvende løsningen fra Grundfos.

For at gøre beregningerne mere simple vises de også som infografer, der illustrerer forskellen mellem den gamle og nye pumpe. Derudover er det muligt at downloade informationerne, så installatøren selv kan fremvise eller sende dem til kunden. Dette var en løsning, som gentagende gange var efterspurgt hos vores testpersoner.

### Installationsvideo

Efter at have fundet ud af hvilken pumpe, der kan konverteres til, hvilke informationer omkring pumpen, der er relevante, samt de mange fordele ved pumpen, har installatøren mulighed for at finde informationer omkring håndtering af pumpen i forhold til hvordan den skal installeres. Dette foregår i form af installationsvideoer, der kort, præcist og direkte viser, hvordan pumpen installeres.

Ved videoens afslutning motiveres installatøren til at bruge sin nye viden og optjene point i Grundfos Ecademy.

### Værktøjsliste

Ved brug af data fra Grundfos pumpen kan appen give installatøren et overblik over hvilke værktøjer, der ofte bruges i forbindelse med installation af pumpen. Det er muligt at sætte flueben ud fra hvert værktøj, så installatøren hurtigt kan gennemgå hvilke værktøjer, der er til stede og hvilke værktøjer, der mangler for at udføre opgaven.

### Find pumpe

For at skabe yderligere loyalitet blandt installatørerne, er det muligt for installatøren at finde de nærmeste forhandlere, der har pumpen på lager. Dette er for at minimere risikoen for at installatøren anvender en anden pumpe, og så installatøren har mulighed for at arbejde hurtigere i tilfælde af, at den ikke skulle være på lager i virksomheden.



## Win&Earn

Denne del af appen giver installatøren mulighed for at opnå fordele ved at være loyal overfor Grundfos og ved at have kendskab til Grundfos' produkter.

### Registrer pumpe

For at øge loyalitetsniveauet belønnes installatøren for hver gang, der installeres en pumpe fra Grundfos. Installatøren belønnes både i form af point, som installatøren senere hen kan omdanne til gavekort hos Gavekortet.dk, og derudover tæller de mange registrerede pumper med i et samlet "læringsregnskab", som i sidste ende medfører diplomer fra Grundfos, der understreger installatørens kompetencer med Grundfos' pumper.

### Ecademy

Igenem Ecademy er det muligt for installatøren at udnytte og udbygge sin viden omkring Grundfos' pumper. Her kan installatøren gennemgå forskellige quizzes, som indeholder videoer og andet læringsmateriale. Dette er et koncept, som allerede er eksisterende ved Grundfos.

Én af udfordringerne hos installatørerne var manglende tid. For at gøre det attraktivt for installatøren at opsøge ny læring, er de forskellige quizzes derfor opdelt således at varigheden er kortere end før, og dermed kan de gennemføres hurtigere. Derudover optjenes der løbende point under hver quiz for løbende at belønne installatøren, og dermed skaber man blod på tanden i forhold til at gennemføre hele quizen.

I det nuværende Ecademy er det vanskeligt at lære af sine fejl, da man ved forkerte svar blot oplyses om, at svaret ikke er korrekt. Derfor er der i slutningen af quizen mulighed for at se resultaterne, og installatøren har derfor bedre mulighed for at lære af de forkerte svar.

Der er quizzes på alle Grundfos produkter, men for at gøre det endnu lettere at motivere installatøren, bruger appen algoritmer til at foreslå de mest relevante quizzes for installatøren. Dette kan blandt andet være visning af quizzes på pumper, som installatøren netop har installeret.

### Præmier

For at skabe yderligere interesse hos installatøren, skabes der et visuelt overblik over de mange mulige præmier. Dette skal være med til at motivere installatøren til at lære mere omkring Grundfos produkter, da præmierne er visuelt illustreret for dem, så de kan se, hvad de har mulighed for at vinde. Dette vil i sidste ende være med til at skabe mere loyalitet.

## Certifikat

En loyal installatør belønnes med diplomer fra Grundfos på specifikke produkter. Diplomerne dannes ud fra en opbygget viden omkring den enkelte pumpe med optjening af point i Ecademy samt antallet af installerede pumper som installatøren har registret.

De forskellige diplomer som installatøren har erhvervet sig, er mulige at downloade, og de kan dermed bruges overfor en nuværende eller kommende arbejdsgiver. Hvis det er muligt at skabe prestige omkring Grundfos diplomerne på arbejdsmarkedet, vil denne del være med til at øge loyalitetsniveauet hos installatørerne yderligere, da disse diplomer vil få en stor værdi.

Derudover vil certifikaterne også kunne hjælpe ufaglærte installatører i lande med lavt uddannelsesniveau til at stå stærkere på arbejdsmarkedet, da de har sværere ved at få en reel uddannelse, og på denne måde vil de få en anden og nemmere måde at udmærke sig på.

## Fremtidige opdateringsmuligheder

### Cross platform

Vores løsning har et helt klart fokus, som ligger på, at det værktøj vi har skabt, skal fungere for installatøren hurtigt og nemt. Installatøren skal kunne anvende vores app til at komme frem til et hurtigt, effektivt og gennearbejdet løsningsforslag, og derfor udmærker vores design sig helt klart bedst på telefon format. Installatøren, som er den primære målgruppe til vores app, har altid en telefon i nærheden, som han/hun hurtigt kan anvende, så derfor har vores fokus helt klart ligget på, at appen først og fremmest skal fungere på telefonen. Når dette er sagt, så betyder det naturligvis ikke, at vores løsning ikke kan implementeres på tablet og desktop, det betyder blot at vi for at skabe det bedst muligt værktøj for forbrugeren, har valgt konkret fokus at arbejde ud fra. En af de helt store og på mange måder essentielle grundsten i vores ide er nemlig, at man skal kunne scanne en pumpe ved hjælp af kamera. Dette kan sagtens lade sig gøre med en tablet, men i stort set alle tilfælde, vil installatøren være i besiddelse af en telefon og ikke en tablet, så derfor har det givet mest mening for os at anvende mobile first princippet. En tablet har dog alle forudsætningerne for, at appen skal være kompatibel derpå. Denne scanningsfunktion sætter dog nogle helt naturlige begrænsninger for en eventuel desktop udgave af vores løsning, eftersom det er de færreste computere, der er udstyret med andet en et frontkamera. En computer ville heller ikke være optimal for en installatør at have med i en reel arbejdssituation.

Selvom scanningsfunktionen ikke ville fungere på computer, er der stadig rig mulighed for at implementere mange af appen features på desktop. Hele Win&Earn- og Ecademy systemet kan man

sagtens sidde med på computeren. Man har sin profil, man kan logge ind på, og derfor kan man nemt implementere store dele af løsningen på en desktopudgave.

## Foreslå alternativer

Når man scanner en pumpe, fungerer vores app således, at den foreslår én specifik pumpe, som rent energimæssigt er den mest optimale pumpe at skifte til i den givne situation. For at give installatøren og dermed også slutbrugeren flere muligheder, kunne man lave det således, at appen efter en scanning af en pumpe kommer med 2 eller 3 forslag, som installatøren kan vælge mellem. På denne måde kan installatøren præsentere flere muligheder for sin kunde, og på denne måde kan der ydes en større service og på den måde opnås en større kundetilfredshed.

Det skal stadig fungere sådan, at appen foreslår den mest energivenlige pumpe som den første, den skal udover dette blot komme med alternativer.

## Notifikationer

For at sikre at installatøren en gang imellem bliver mindet om vores Win&Earn system, og at han ikke kommer til at glemme det, kunne det være en god ide at arbejde med notifikationer. Man kunne lave et system, der målrettet udsendte notifikationer i installatørens pauser, således at han/hun kunne sidde og bruge Win&Earn og Ecademy i sine pauser, eventuelt mens han/hun spiser frokost.

Ved at indføre et notifikationssystem som dette sikre man, at installatøren bliver ved at blive mindet om sine muligheder, og man sikre også, at det bliver på tidspunkter, han/hun rent faktisk har tid til at kigge på det.

Endvidere kunne man også indføre "dobbelt point" i nogle bestemte tidsrum, således at installatøren få dobbelt så mange point for at se en video eller tage en quiz om et produkt. Dette ville også hjælpe med at motivere installatøren til at blive ved med at bruge funktionen.

## Andre produktkategorier

Hele ideen med at scanne og registrere pumper kan videreføres til alle andre produktkategorier. Grundfos laver mange andre produkter, så derfor er der et kæmpe potentiale i at udnytte denne løsning på andre produktkategorier. Forudsat at appen bliver en succes, så har man et helt koncept og en platform, man kan kopiere, man skal blot udskifte produktkategorien.

Dette vil helt sikkert kræve en indsats, men alt det indledende og hårde arbejde er lavet på forhånd, og man ved, at det er et koncept, der virker.

## Point for registrering af ny pumpe

Grundfos har tidligere haft succes med at lave en intern konkurrence installatørerne imellem, som gik ud på, at man skulle finde og registrere den ældst mulige funktionelle pumpe. En lignende konkurrence kunne også arrangeres i forbindelse med vores løsning. Appen har en database, der har informationer om rigtig mange forskellige pumper, der giver appen mulighed for at registrere en gammel pumpe og foreslå en ny, bedre og mere effektiv løsning. Man kunne lave konkurrence således, at det galdte om at finde en pumpe, der endnu ikke er registreret i appens database, og i den forbindelse kunne der være en præmie i form af nogle point til Win&Earn programmet eller lignende.

## Konklusion

Det overordnede mål for opgaven har været at øge loyaliteten hos installatørerne igennem et digitalt arbejdsværktøj, der udformer sig i en applikation. Vi får installatørerne til at vælge Grundfos' produkter ved at have udformet et værktøj, som hjælper dem med at løse problemerne hurtigere og bedre, samtidig med at de kan yde en bedre service for deres kunder.

Applikationen formår ved hjælp scanningsværktøjet, Ecademy, Win&Earn og andre features at skabe et hurtigt og effektivt redskab for installatøren, der samtidig med at det først og fremmest løser en kompliceret og ikke mindst hyppig problemstilling i dagligdagen også formår at øge både installatørens horisont omkring Grundfos' produkter samtidig med at installatøren løbende har mulighed for at optjene point, der kan munde ud i større præmier. Eftersom applikationen også kommer med en masse praktiske informationer som f.eks. den årlige besparelse, giver den installatøren muligheden for at yde en bedre service overfor kunden.

Kombinationen af disse ting skaber en løsning, der er med til at gøre Grundfos' produkter og Grundfos som brand mere attraktiv for installatørerne.

# Bilag

## Bilag 1: Hvilke objects recognition teknologier findes der i dag?

Vi har kunne finde to overordnet typer af objects recognition løsninger på markedet. En open source og en betalingsløsning.

### **Open source:**

Yolo: real-time object detection.

Link til ted talk:

<https://www.youtube.com/watch?v=Cgxsv1rjJhI>

Link til hjemmeside:

<https://pjreddie.com/darknet/yolo/>

### **Betaling løsning:**

Google Clude vision

Link til hjemmeside:

<https://cloud.google.com/vision/>

### **Inspirationskilder fra eksisterende apps der benytter object recognition teknologien:**

Vivino.

Scan en vin og få informationer om den.

Link til hjemmeside:

<https://www.vivino.com/>

Aipoly

Aipoly er selskabet, som står bag teknologien i Amazon Go konceptet. Amazon Go fungerer kort sagt på den måde at du går ind i en butik. Tager de vare de vil have, og går ud igen. Måden betalingen sker er ved hjælp af object recognition, hvor et kamera kobler dit ansigt sammen med de produkter du tager, og automatisk trækker beløbet fra din konto.

Link til hjemmeside:

<https://www.aipoly.com/>