Pressmeddelande
2026-11-11

QBIM lanserar officiellt Q-Sales 2.0. – utmanar traditionella CRM-system med AI som arbetar för säljaren

Qbim Aktiebolag ("QBIM") lanserar idag officiellt Q-Sales 2.0, bolagets nästa generation AI-drivna säljsystem. Samtidigt lanseras en helt ny webbplats som tydliggör plattformens erbjudande och hur Q-Sales 2.0. skiljer sig från traditionella CRM-system. Genom att automatiskt bearbeta information från kunddialoger, hålla kundinformationen uppdaterad och hjälpa säljare att identifiera och prioritera affärsmöjligheter är målsättningen att minska administrationen och skapa bättre förutsättningar för ökad försäljning.

Traditionella CRM-system har under lång tid varit centrala för företagens försäljningsarbete. Samtidigt bygger många av dessa system på att säljaren själv ansvarar för att dokumentera kunddialoger, uppdatera affärsmöjligheter och registrera aktiviteter. Det innebär att en betydande del av säljarens tid går till administration snarare än till kundarbete.

Med Q-Sales 2.0. vill QBIM förändra detta arbetssätt i grunden.

Plattformen använder AI för att bearbeta information från säljarens e-post, telefonsamtal och kundmöten. Informationen används för att löpande uppdatera kundkort, identifiera viktiga förändringar i kundrelationen och rekommendera vilka aktiviteter som bör prioriteras.

Till skillnad från traditionella CRM-system, där informationen i stor utsträckning är beroende av manuell registrering, bygger Q-Sales 2.0. sin kundförståelse på det arbete säljaren redan utför.

- Vi anser att det finns ett grundläggande problem med hur traditionella CRM-system är uppbyggda. Säljaren förväntas lägga tid på att uppdatera systemet, trots att den viktigaste informationen redan finns i kunddialogerna. Med Q-Sales 2.0. vänder vi på det förhållandet. Systemet ska arbeta för säljaren, inte tvärtom, säger Niklas Forsberg, VD för QBIM.

Från administration till ökad försäljning

Den centrala ambitionen med Q-Sales 2.0. är inte enbart att minska administrationen, utan att förbättra förutsättningarna för ökad försäljning.

När information från kunddialoger blir tillgänglig och användbar utan omfattande manuellt arbete kan säljaren snabbare följa upp kundernas behov, identifiera nya affärsmöjligheter och genomföra mer relevanta kundmöten.

Det ger förutsättningar för såväl högre försäljningsaktivitet som bättre kvalitet i kundbearbetningen.

- Vi vill flytta fokus från hur mycket information säljaren registrerar till vilka affärer informationen faktiskt hjälper säljaren att vinna. Om våra kunder kan agera snabbare, genomföra bättre kundmöten och prioritera rätt affärsmöjligheter skapar vi också förutsättningar för ökad försäljning. Det är där vi anser att värdet av AI blir verkligt intressant, fortsätter Niklas Forsberg.

En viktig milstolpe i QBIM:s kommersiella utveckling

Den officiella lanseringen av Q-Sales 2.0. innebär att QBIM breddar sitt erbjudande från mötesanalys och AI-baserad säljcoachning till ett mer heltäckande stöd för det dagliga försäljningsarbetet.

Den nya webbplatsen är samtidigt en del av bolagets strategi att skapa en mer skalbar, produktdriven försäljningsmodell, där potentiella kunder enklare kan upptäcka, förstå och börja använda Q-Sales.

- Med Q-Sales 2.0. tar vi ett viktigt steg i vår långsiktiga strategi. Vi adresserar nu en betydligt bredare del av säljorganisationernas dagliga arbete och ser goda möjligheter att etablera Q-Sales som ett alternativ till traditionella CRM-lösningar. Vår ambition är att bygga en internationellt skalbar mjukvaruaffär där produkten i allt större utsträckning driver sin egen tillväxt, avslutar Niklas Forsberg.

Den nya webbplatsen finns tillgänglig på **www.qsales.app**.

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Niklas Forsberg, VD

+46 (0)54 87 07 25,

niklas.forsberg@qbim.se

Certified Adviser:

Bergs Securities AB (559071-6675)

Jungfrugatan 35 SE-114 44 Stockholm, Sverige

Telefon: +46 8 408 933 50

www.bergssecurities.se

Pressmeddelande
2026-11-11

Om Qbim Aktiebolag

Qbim utvecklar AI-drivna, molnbaserade mjukvarulösningar som hjälper företag att omvandla data och kunddialoger till konkreta insikter, rekommendationer och åtgärder. Bolagets produkter levereras som prenumerationsbaserade SaaS-tjänster och omfattar bland annat AI-baserat säljstöd, mötesassistenter och datadrivna analyslösningar. Qbims ambition är att minska administration, förbättra beslutsfattandet och skapa mätbar affärsnytta genom teknik som är enkel att använda och integrera i kundernas befintliga arbetssätt. Qbim har sitt huvudkontor i Karlstad, Sverige.