

Belangrijk: "promptjes" alleen is zwak. Het is **schemas + validators + workflow UX** dat het product maakt.

Opname-consent & legal: verplicht "all parties informed" UX + logs. (Apple doet ook audible notice bij call recording.)

 Julien Soenen

Sherpa

Problem and solution

Zelfstandigen/KMO's hebben meetings/calls en moeten daarna administratief werk doen (offerte, afspraak, follow-up, CRM, ...)

Vaak druk (op de baan / bezig met 4 zaken tegelijk) dus:

- Admin gebeurt pas savond's → tegen dan worden **belangrijke details vergeten** (prijs, scope, materialen, timing, garanties, ...)
- Of nog erger → admin wordt **volledig vergeten** en dus **omzet misgelopen**

Wedge

Het **pijnpunt** is "wat waren die **essentiële punten** die **genoteerd** moesten worden?"

Er bestaan veel *AI Note Taker* tools maar:
Het probleem is nooit "ik heb een transcript of uitgebreide samenvatting van mijn meeting/ gesprek nodig" → **generieke samenvattingen** zijn **waardeloos**, niemand herleest dat

→ Sherpa geeft na elk(e) recording (voice memo/ gesprek/meeting) een **gepersonaliseerde card** (anders voor elke user type → e.g. dakwerkers, garagist, makelaars, recruiters, ...) met de **notities & acties** die **uw job echt nodig** heeft
→ **role-based extraction** met **micro** (maar volledig comprehensive) **output** dat **matcht** met **role-workflow**

→ Geen roman maar 1 Job Card: minder tekst, meer acties.

Target users

Added value pitch

Product

Na elke recording maakt de app géén roman, maar een unieke **Smart Card** met exact wat jij nodig (acties, bedragen, afspraken, ontbrekende info)

Maak **Role Packs**: elk pack = (gesprek-types) + (JSON schema) + (validatie regels) + (card UI)

Onboarding: **kies rol**, "staat er niet tussen?" ⇒ later zelf Role Pack kunnen aanmaken door AI questionnaire te beantwoorden

Output = **kort + action-first**: Acties / Afspraken / Bedragen / Contactinfo / Open vragen / "Stuur-klantmail" / ...

Users binden door acties (hoger engagement)

Platform

Start enkel iOS app (record, Smart Cards, transcripts)
Later webapp voor integraties, beheer, export, ...

Hoe telefoongesprekken opnemen (iOS)

MVP: Geen telefoonopname met zelfde gsm, focus op in-person gesprekken + meetings + andere gesprekken

Post-MVP: 3-way calling methode
- Outbound: user belt Sherpa recorder → voegt klant toe → merge
- Inbound: voeg Sherpa recorder toe (klant ~5 sec on hold)
- Vereist: *carrier support voor conference calls*
- UX cruciaal: simpele uitleg in app zodat het niet ingewikkeld lijkt

Pipeline

1. Capture audio (mobile recorder + Teams/Meet integrations + 3-way call recording)
2. SST
3. Classifier: detect gesprek-type + taal (NL/FR)
4. Extractor: LLM → structured JSON schema per user role (met validators)
5. Post-process: dedupe, confidence flags, "missing fields" checklist
6. Smart Card render + acties (in-app + mail + WhatsApp + ...)
7. Opslag: transcript + highlights + structured objects + audit log
8. RAG: vraag iets aan uw historiek

Belangrijk: elk output-item krijgt "source pointers" naar transcript → minder discussies, meer vertrouwen.

MVP Pipeline (iOS app)

1. Capture audio (mobile recorder)
2. SST
3. Classifier: detect gesprek-type + taal (NL/FR)
4. Extractor: LLM → structured JSON schema per user role (met validators)
5. Post-process: dedupe, confidence flags, "missing fields" checklist
6. Smart Card render + acties (in-app + WhatsApp)
7. Opslag: transcript + structured objects

Pricing & Packaging

- **Usage-based / hybrid**
Tier 1: maandfee incl. X queries + fee per extra query
Tier 2: maandfee incl. unlimited queries
- **Cost-to-serve (AI) per typische user/query** → pricing moet daarop matchen (investeersders challengen dit)

Marketing

LinkedIn: 3 posts/week (voor/na matrix, tijdswinst, clause horror stories)

Guerrilla techniques

Proof posts → before after

Community sniper: 1 subreddit/FB-groep per week, 10 comments helpen

Referral hook

Competitors

Red flags

Audiokwaliteit: veld/werf is lawaai → noise handling en "confidence flags"

Verdrinken in templates en support

Concurrentie kopieert: daarom broker-pack (workflows, exports, integraties, dataset/feedback loop) i.p.v. "template"

Opname-consent & legal: verplicht "all parties informed" UX + logs. (Apple doet ook audible notice bij call recording) ([The Verge](#))

AI cost-to-serve: pricing op usage/hybrid, niet per seat (anders ga je kapot op heavy users)

Roadmap

1. MVP
2. Marketing starten (ads + organic via FB/Reddit groepen)
3. Telefoonopname via 3-way calling (post-MVP)
4. Teams/Meet integraties
5. VoIP integratie (ported number) voor power users

Very future roadmap

VoIP (ported number) voor power users:

- Naadloze opname zonder merge-stappen
- Hogere drempel: user moet nummer overzetten naar VoIP
- Voor serieuze gebruikers die alles willen automatiseren

Sherpa device → klein device dat je bijhoudt (clip on, phone case, broekzak, op bureau, ...) met 1 knop → record en zendt recording naar cloud → notes op app / webapp / whatsapp bericht