



id: SI\_004

model: anthropic/claude-haiku-4-5

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: konkurranse

05\_handling: utforsk

01\_perspektiv: operasjonell

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_004

**Seeds:** operasjonell | kortsiktig | konkurranse | mulighet | utforsk

### Analysen

Du står ikke foran en **strategisk** valg — du står foran et **operasjonelt** vinduesjudokasjons-øyeblikk. Og jeg vil være direkte: det eneste rasjonale trekket nå er å **utforske konkurransen sin handlingsfrihet før du låser deg fast**.

Her er det jeg ser:

**Kortsiktsmessig konkurranse:** Tele-operatør-kontoen som seniordesigneren vant — hun er ikke verdifull fordi hun designet bedre. Hun er verdifull fordi hun **kjente** beslutningstakeren. Hennes 20 år er relasjonell kapital, ikke kreativ monopol. En junior med Midjourney kan nå produsere det samme designet på 20% av tiden. **Det er en operasjonell revolusjon**, ikke en kvalitetsendring.

Kundens spørsmål — “er det ekte design eller maskingenerert?” — er faktisk spenningen som avslører markedet. Han leter ikke etter **svar**. Han leter etter **prisforhandling**. Han vet allerede at grensen er visket ut.

#### Her er muligheten:

Ikke velg A, B eller C. **Lag D: En 90-dagers pilot.**

- Delt portefølje: samme kunde, samme kampanje — halvparten AI-assistert (junior + tool), halvparten tradisjonell (senior). Samme deadline. Mål: tidsbruk, iterasjonsrunder, klienttilfredshet.
- Transparens som prismodell: “Denne delen var AI-assistert kuratert (25% pris), denne delen var pure senior-ekspertise (75% pris).” Kutt gjennom usikkerheten.



- Intern: Seniordesigneren blir **AI-prompt-arkitekt**, ikke substitutt. Hun lærer verktøyene, leder retning, evaluerer output. Det er ikke degradering — det er stilling som **creative director**.

### Hvorfor dette funker operasjonelt:

Du får konkurrativ data i 90 dager. Du unngår både ideologisk krig internt og blindside fra markedet. Junioren som spurte “hva ER det kunden kjøper?” — hun vet allerede svaret: **konsistens og hastighet**. Seniordesigneren vet: **tillit og retning**. Begge er sanne.

Den nye kunden som spurte om “AI-priser”? Ring henne tilbake. Tilby eksperimentet. Hun blir beta-testantin og du blir innovative, ikke desperate.

---

## Neste steg

1. **Uke 1:** Gjør pilot-avtale med en eksisterende kunde (ikke ny). Løp parallellkampanjer.
2. **Uke 2-6:** Dokumenter alt — tid, iterasjoner, feedback, kvalitet.
3. **Uke 7:** Beslut basert på data, ikke frykt. Skalér det som vinner.