



id: SI\_003

model: deepseek/deepseek-chat-v3

seeds:

04\_risiko: resiliens

03\_relasjon: tillit

05\_handling: forhandle

01\_perspektiv: økonomisk

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_003

**Seeds:** økonomisk | kortsiktig | tillit | resiliens | forhandle

### Analyse:

AI-revolusjonen i byrået din er ikke en teknologisk utfordring, men en **økonomisk** og psykologisk krise i forkledning. Kundene spør ikke om AI fordi de vil ha billigere løsninger, men fordi de mistenker at dere har funnet en måte å levere **kortsiktig** uten å ofre kvalitet. Det er en tillits-test.

### Konkrete observasjoner:

- Juniorer bruker AI til å levere 10x raskere (2 dager vs. 2 uker) til samme pris. Dette er en **økonomisk** gullgrube, men undergraver seniorers autoritet.
- Kunder spør direkte om rabatter fordi de antar at AI reduserer kostnadene deres. Men har dere faktisk spart penger, eller har juniorene bare økt produktiviteten?
- Seniordesignerens bekymring ("hva kunden egentlig kjøper") er en resiliens-faktor: hun forsøker å beskytte byråets langsiktige merkevare.

### Strategiske valg:

**A (AI-first)** er farlig: Dere blir en commoditized leverandør. Marginer vil synke, og konkurransen blir brutal. **B (Menneskelig kvalitet)** er naivt: AI er ikke en trend, men en ny realitet. **C (Hybrid)** er det eneste som balanserer **økonomisk** overlevelse med **resiliens**.



## Neste steg:

### 1. **Forhandle** en ny prismodell:

- AI-assisterte løsninger (juniorledet): 30% rabatt
- Menneskelig-kuraterte løsninger (seniorledet): 20% premium
- Mål: Differensier produktet og gi kunder valgfrihet.

### 2. Hold et åpent teammøte der dere erkjenner spenningen:

- “Vi må lære å bruke AI uten å bli AI.”
- Gi seniorer ansvar for å kuratere juniorens AI-output (bygger **tillit**).

### 3. Test en “AI-transparent” kampanje for en kunde:

- Vis hvordan AI og mennesker samarbeidet, med prising som reflekterer besparelser.
- Mål: Gjenopprett tillit gjennom ærlighet.

**Konklusjon:** Dere selger ikke design, men risikoreduksjon. Kunder betaler for at dere skal balansere innovasjon (**kortsiktig** gevinst) med pålitelighet (**resiliens**). Gjør denne avveiningen eksplisitt.