



id: SI_009

model: google/gemini-2.5-flash

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: juridisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_009

Seeds: juridisk | langsiktig | tillit | mulighet | implementer

Problemstillingen er kompleks, men fra mitt juridiske og langsiktige perspektiv ser jeg en klar mulighet til å styrke byråets tillit i markedet, forutsatt korrekt implementering.

Fremtidene A og B er for monokrome og undervurderer den dynamiske naturen av markedet og teknologien. Alternativ C er den mest **langsiktig** bærekraftige strategien, men må tolkes bredere enn kun “AI-assistert menneskelig kuratering”. Den dypere spenningen – hva kunden egentlig kjøper – er kjernen i vår **mulighet** til å redefinere verdien.

Vår premium-prising har historisk vært knyttet til “håndverket”, tiden det tar, og den eksklusive ekspertisen. Nå må vi skifte fokus til verdien av **tillit** og strategisk innsikt. Kunden kjøper ikke lenger kun design, men løsningen på et forretningsproblem, med minimal risiko og maksimal effekt. AI er et verktøy, ikke en erstatning for strategisk tenkning.

Juridisk sett er dette et minefelt. Eierskap til AI-generert innhold, opphavsrett, og lisensiering av verktøy som Midjourney er uavklart. Vi MÅ sikre at våre kontrakter med kunder reflekterer bruken av AI, og at vi har avtaler med våre ansatte som dekker dette. Standardiserte klausuler for AI-generert innhold må **implementeres** umiddelbart. Ignoranse kan føre til kostbare tvister og tap av **tillit**.

For å **implementere** en robust fremtid C, foreslår jeg følgende:

1. **Omdefinere verdiforslaget:** Vi selger “Strategisk Kreativ Innovasjon med AI-akselerasjon”. Prisingen vil reflektere intellektuell kapital, strategisk verdi og hastighet, ikke timer brukt. Vi gir kunden en konkurransefordel. Dette bygger **tillit**.
2. **To-sporet teamstruktur:** Juniors (f.eks. “AI-prompt ingeniører”) optimaliserer AI-verktøy og genererer store volumer av råmateriale. Seniors (f.eks. “Kreative



Strateger”) kuraterer, forfiner, legger strategisk retning og sikrer at output møter kundens forretningsmål. Seniordesigneren vår, «Kari Nordmann», vil ikke lenger lage alle illustrasjoner selv, men lede prosessen med å velge, justere og integrere AI-genererte elementer i en overordnet merkevarestrategi. Hun leder teamet til å utnytte AI for å levere et bedre totalt produkt. Dette sikrer kompetanseoverføring og skaper nye karriereveier; en betydelig **mulighet**.

3. **Transparens og etikk:** Vi må være åpne med kundene om vår AI-bruk, ikke defensivt, men stolt. Vi kan tilby forskjellige “pakker”: “Full AI-assistert” eller “Tradisjonell menneskestyrt (med AI-inspirasjon)”. Dette bygger **tillit**.

Neste steg:

1. **Juridisk workshop (uke 1-2):** Med ekstern advokat fokusert på opphavsrett og AI. Utarbeide nye kontraktsmaler for kunder og interne retnings