

SEPTEMBER 2025

ARTIFICIELL INTELLIGENS.

AFFÄRSUTVECKLING OCH AI SOM LEDSTJÄRNA

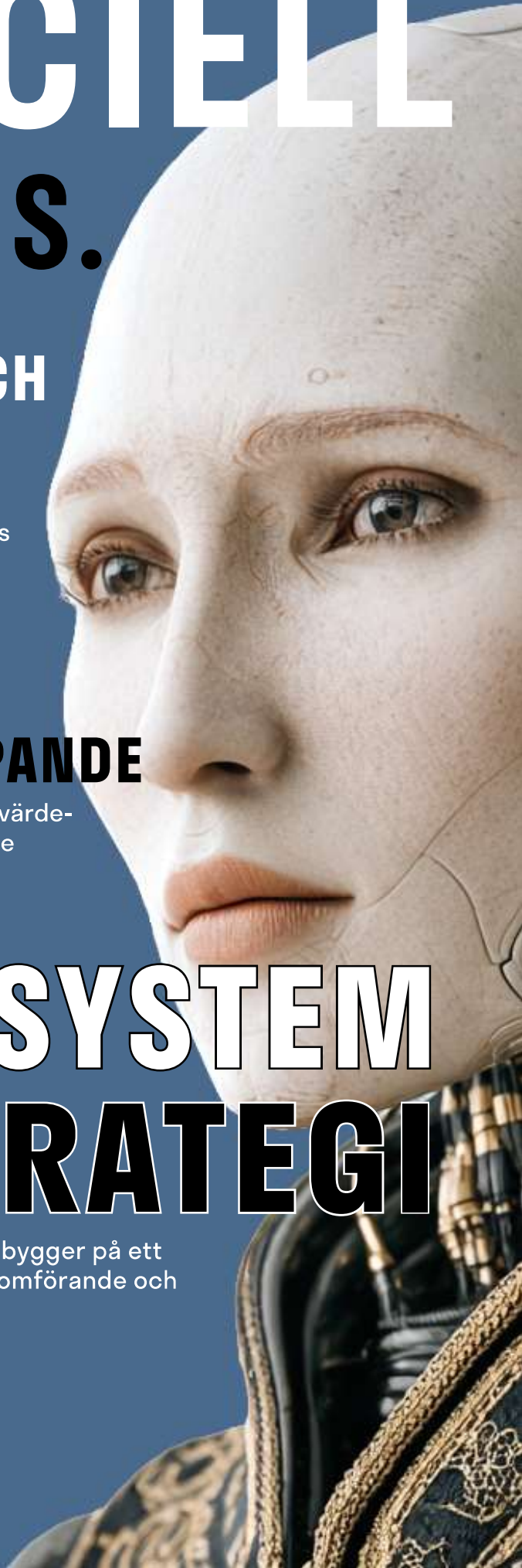
En framgångsrik AI-strategi måste bygga på tydliga mål och en systematisk koppling till företagets övergripande vision.

AUTOMATISERA RUTIN FÅ TID TILL VÄRDESKAPANDE

Automatisera rutinarbete och få fokuserad tid till värdeskapande aktiviteter som ger resultat på bottom line

LEDNINGSSYSTEM FÖR AI STRATEGI

Den AI anpassade cybernetiska styrningsmodellen bygger på ett kontinuerligt kretslopp där budget, planering, genomförande och uppföljning hänger samman.



INNEHÅLL



03 AFFÄRSUTVECKLING MED AI SOM LEDSTJÄRNA

Utan välformulerade mål riskerar AI-initiativ att bli isolerade experiment som förbrukar resurser snarare än att generera mätbar affärsnytta.

04 CHECKLISTA FÖR ROI DRIVEN AI STRATEGI

Väl definierade målformuleringar är väsentligt för en effektiv implementering av en AI strategi.

06 KOMPETENSINVENTERING FÖR KONKURRENSKRAFT

En kompetensinventering är en avgörande grund för att framgångsrikt kunna genomföra en AI-strategi.

07 AUTOMATISERA RUTIN FOKUS PÅ VÄRDESKAPANDE

Automatisering av rutinmässiga arbetsuppgifter är en av de mest konkreta vägarna till att frigöra tid för mer värdeskapande arbete.

11 LEDNINGSSYSTEM OCH FÖRÄNDRINGSARBETE

Den AI anpassade cybernetiska styrningsmodellen bygger på ett kontinuerligt kretslopp där budget, planering, genomförande och uppföljning hänger samman.

17 MEDARBETARUNDERSÖKNING OM AI KOMPETENS

För att lyckas med AI måste utbildningsbehovet identifieras och fastställas tidigt—annars blir investeringar fragmenterade och effekterna små

19 30 ÅR AV AFFÄRSUTVECKLING - AI BARA ÄNNU ETT VERKTYG

Workshop utformad av företagsledare för företagsledare, inspiration och verktyg för att snabbt ta kontroll över AI-utvecklingen i ert företag.

AI STRATEGI INGET NYTT



OM FÖRFATTAREN

ARNE OLAFSSON

30 år av affärsutveckling med kunder som Ludvig & Co, KC Konsulting, Almi Invest, Envirotainer, Proffice, EnergiKomfort, DHL, SAS, Silja Line, Varta Noack, m.fl.

AI FÖR AFFÄRSUTVECKLING

Workshops och föreläsningar om AI. AI fokuserad affärsutveckling, Magasinet Artificiell Intelligens
Arne@olafsson.se | 0701825532 | www.olafsson.se

AMBITION

I en värld där artificiell intelligens snabbt förändrar hur vi lever, arbetar och interagerar, står vi inför en unik möjlighet. En möjlighet att forma framtiden genom kunskap och förståelse.

Att utbilda inom AI är mer än bara att lära ut teknik - det handlar om att öppna dörrar till en ny värld av möjligheter. Det handlar om att ge människor verktygen att navigera i en allt mer digitaliserad framtid med självsäkerhet och kreativitet.

Kära läsare,

I detta nummer av AI Magazine sätter vi strålkastarljuset på hur AI inte bara förändrar tekniklandskapet, utan också själva kärnan i ledarskap och moderna ledningssystem. Vi utforskar hur företag kan bygga strukturer som möjliggör snabb anpassning, datadrivet beslutsfattande och hållbar utveckling.

Du får ta del av insikter kring hur AI kan integreras i styrningsmodeller, hur ledningsgrupper kan ta kontroll över transformationen och hur ledarskapets roll förändras i takt med att automatisering och intelligenta verktyg blir en självklar del av vardagen.

Vår ambition är att inspirera dig – oavsett om du är vd, styrelseledamot eller förändringsledare – att se möjligheterna med AI som en strategisk resurs. Genom rätt ledningssystem och ett modigt ledarskap skapas förutsättningar för innovation, effektivitet och långsiktig konkurrenskraft.

Välkommen till ett nummer som handlar om att leda framtiden.

Hälsningar,

Arne Olafsson



AFFÄRSUTVECKLING, AI SOM LEDSTJÄRNA

Genom att balansera intäktsökning med kostnadsreduktion kan företaget maximera sin ROI och samtidigt bygga långsiktiga konkurrensfördelar i en snabbt föränderlig marknad.

En framgångsrik AI-strategi måste bygga på tydliga mål och en systematisk koppling till företagets övergripande vision.

Utan välformulerade mål riskerar AI-initiativ att bli isolerade experiment som förbrukar resurser snarare än att generera mätbar affärsnytta.

Därför är första steget att säkerställa att målen är tydligt definierade, realistiska och förankrade i organisationen.

Det handlar inte bara om tekniska ambitioner, utan om att skapa en direkt länk mellan AI och företagets tillväxtstrategi, lönsamhetsmål och konkurrensfördelar.

När målen är satta behöver företaget analysera sina mest relevanta affärsområden och identifiera konkreta användningsfall (use cases) där AI kan bidra med störst påverkan.

Ur ett ROI-perspektiv innebär detta att väga potentialen för intäktsökning mot möjligheterna till kostnadsbesparing.

Exempelvis kan AI-drivna kundinsikter öppna upp för nya intäktsströmmar genom mer träffsäkra erbjudanden och förbättrad kundupplevelse.

Samtidigt kan processautomatisering och prediktivt underhåll reducera driftkostnader och minimera fel, vilket direkt förbättrar marginalerna.

Prioritering av användningsområden är avgörande – det gäller att börja där nyttan är som störst och snabbast kan realiseras.

För att gå från teori till affärsnytta krävs ett välgrundat business case.

Här måste varje initiativ utvärderas utifrån sina potentiella affärsfördelar, både kort- och långsiktigt.

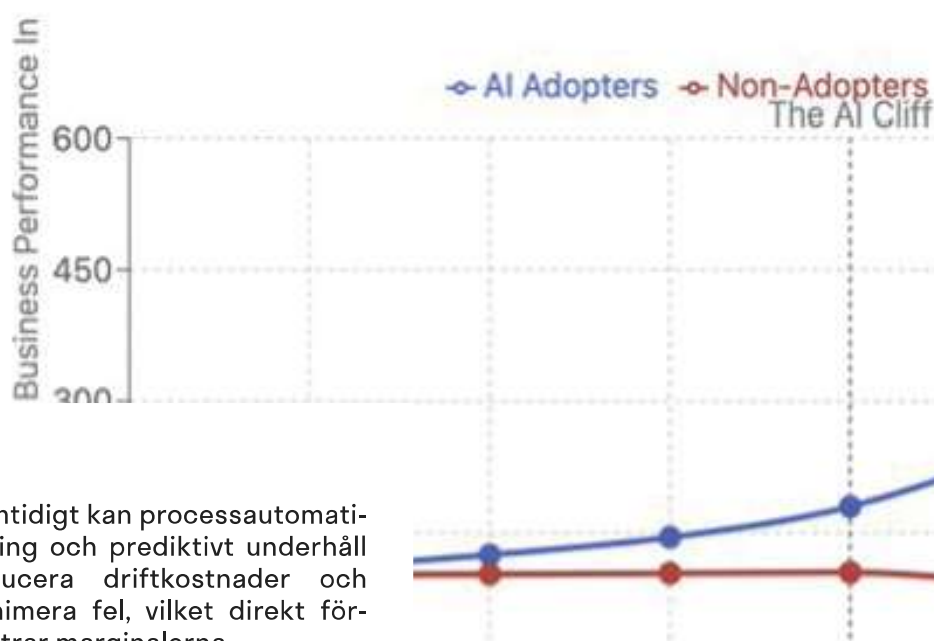
Det handlar om att kvantifiera värdet: hur mycket tid sparas, hur stor är minskningen av manuella fel, hur mycket ökar kundens livstidsvärde?

Genom att tydligt dokumentera antaganden, kostnader och in-

The Cost of Waiting

Business Performance: AI Adopters vs Non-Adopters

(Indexed to Q1 2024 = 100)



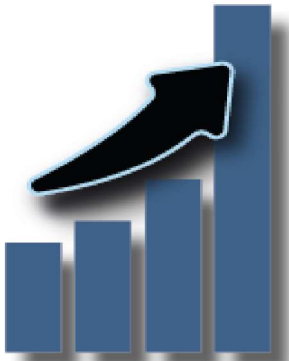
täktsprognoser blir det möjligt att jämföra och prioritera mellan olika AI-projekt.

Ett validerat business case fungerar dessutom som underlag för att säkra ledningens stöd och investeringar.

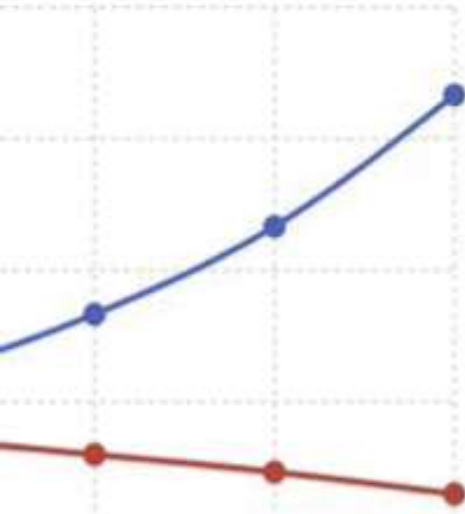
Slutligen är mätbarhet helt avgörande för att säkerställa att AI-strategin levererar verklig ROI. Här behöver företaget utveckla konkreta och accepterade nyckeltal (KPI:er) som kan följas upp över tid.

Det kan handla om produktivitetsökning, minskade kostnader per transaktion, ökad konverteringsgrad i försäljning eller för-

CHECKLISTA FÖR EN ROI-DRIVEN AI-STRATEGI



n-Adopters



bättrad kundnöjdhet.

KPI:erna bör vara enkla att förstå, tydligt kopplade till affärsmålen och regelbundet utvärderade. På så sätt skapas en återkopplingsloop som både bekräftar värdet av AI och möjliggör justeringar när resultaten avviker från förväntningarna.

Sammanfattningsvis handlar en strategisk AI-implementering om att skapa en röd tråd mellan mål, affärsstrategi, prioriterade use cases, validerade business cases och mätbarhet.

1. Målformulering

Är AI-målen tydligt definierade, mätbara och realistiska (SMART)?

Har de förankrats hos ledning, styrelse och relevanta nyckelpersoner?

Finns det en tydlig koppling mellan AI-mål och övergripande affärsstrategi?

2. Affärsmässig förankring

Är AI-initiativen i linje med företagets vision, marknadsstrategi och långsiktiga tillväxtplaner?

Har vi identifierat vilka konkurrensfördelar AI kan förstärka (t.ex. snabbare time-to-market, högre kundlojalitet, nya intäktsmodeller)?

3. Use Cases & Prioritering

Vilka användningsområden för AI ger störst potential för intäktsökning (t.ex. personalise-

rad försäljning, nya produkter/tjänster)?

Vilka processer kan effektiviseras för att sänka kostnader (t.ex. automatisering, prediktivt underhåll, minskade fel)?

Har vi en prioriteringsmodell för att börja där ROI är tydligast och snabbast kan realiserats?

4. Business Case & Validering

Är de affärsmässiga fördelarna för varje initiativ dokumenterade och kvantifierade?

Har vi beräknat både potentiella intäkter, kostnadsbesparingar och risker?

Är ledningen involverad och investeringsbeslut baserade på robusta business cases?

5. Mätbarhet & KPI:er

Har vi etablerat konkreta, accepterade nyckeltal för varje AI-projekt?

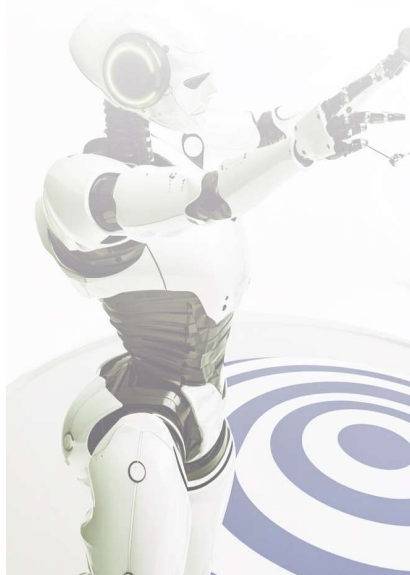
Mäter vi både intäktsökning (t.ex. konverteringsgrad, kund-LTV) och kostnadsreduktion (t.ex. minskad tid, lägre fel-frekvens)?

Har vi en struktur för regelbunden uppföljning och justering av projekten?

6. ROI & Långsiktig Effekt

Är vi tydliga med när och hur ROI ska uppnås?

Fångar vi även långsiktiga värden, såsom ökad innovationsförmåga, snabbare beslutsvägar och högre anpassningsförmåga?



74% AV CHEFERNA SER AI SOM AVGÖRANDE

AI är affärskritiskt anser företagsledare.

Företagsledare är ivriga att dra nytta av AI:s potential.

Nästan tre fjärdedelar av cheferna (74 %) ser AI som avgörande för företagets framgång, och 60 % uppger att deras företag använder AI på ett offensivt sätt för att driva innovation inom sin bransch.

Samtidigt redovisar MIT att yttresrt få företag ser någon finansiell framgång med sina AI initiativ.

AI at Work, by Globalizaion Partners

GÖR KOMPETENS- INVENTERING

För att bygga långsiktig konkurrenskraft

En kompetensinventering är en avgörande grund för att framgångsrikt kunna genomföra en AI-strategi. Utan en tydlig bild av organisationens nuvarande kompetensbas blir det svårt att identifiera luckor och därmed omöjligt att säkerställa rätt förmågor för att driva projektet framåt.

I takt med att AI blir en central del av affärsutvecklingen krävs specialiserade färdigheter som många företag traditionellt saknar.

Kompetenser som prompt engineering, data management, modellutvärdering, AI-etik och förmåga till förändringsledning är inte bara stödjande funktioner – de är kärnkompetenser som direkt påverkar ROI i AI-investeringar.

Genom en systematisk kompetensinventering kan företaget kartlägga vilka resurser som redan finns internt, vilka som kan vidareutvecklas genom utbildning och vilka som kräver nyrekrytering.

Detta skapar ett tydligt beslutsunderlag och gör att rekryter-

ingsinsatser kan fokuseras på områden där organisationen står svagast.

Samtidigt möjliggör det att man undviker överinvesteringar i fel roller eller dyra externa konsulter när intern utveckling är ett alternativ.

Slutligen handlar kompetensinventeringen om att bygga långsiktig konkurrenskraft.

Företag som tidigt identifierar, stärker och attraherar rätt AI-kompetenser skapar inte bara bättre förutsättningar för lyckade projekt, utan också en kultur som driver innovation och säkerställer uthållig affärsnytta.



AUTOMATISERA RUTINARBETE

Automatisera rutinarbete och få fokuserad tid till värdeskapande aktiviteter som ger resultat på bottom line

Automatisering av rutinmässiga arbetsuppgifter är en av de mest konkreta vägarna till att frigöra tid för mer värdeskapande arbete.

Genom att låta AI och digitala verktyg ta hand om repetitiva och tidskrävande moment kan medarbetare i stället fokusera på strategiska, kreativa och kundnära aktiviteter som direkt bidrar till affärens utveckling.

Exempel på arbetsuppgifter som lämpar sig för automatisering är datainsamling och rapportering, hantering av kundärenden via chattbotar, schemaläggning, enkla administrativa processer som fakturering eller dokumenthantering, samt e-postsortering.

AI kan också användas för att analysera stora datamängder och skapa beslutsunderlag snabbare och mer träffsäkert än manuellt arbete.

För detta finns en rad verktyg. Make och Zapier är kraftfulla plattformar för att automatisera arbetsflöden mellan olika system, exempelvis att automatiskt föra över leads från e-post till CRM.

ChatGPT Enterprise kan effektivisera textproduktion, kundsupport och idéarbete.

Copilot i Microsoft 365 hjälper till att automatiskt skapa sammanfattningar, förslag och presentationer.



ÖKA PRODUKTIVITETEN FOKUSERA PÅ VÄRDESKAPANDE

Inom dataanalys kan Power BI Copilot och Tableau AI generera rapporter och insikter utan tidskrävande manuell bearbetning.

Genom att systematiskt införa dessa lösningar kan organisationen öka produktiviteten, minska felrisker och samtidigt frigöra värdefull tid för innovation, kunddialoger och affärsutveckling – de områden där människor gör störst skillnad.



**LISTA RUTINARBETE OCH
SE VAD SOM LÅTER SIG
AUTOMATISERAS**



Exempel på rutinuppgifter och AI-verktyg

Rutinuppgift	AI-verktyg som kan användas
Datainsamling och rapportering	Power BI Copilot Tableau AI
E-postsortering och prioritering	Microsoft Copilot Gmail AI-funktioner
Schemaläggning av möten	ChatGPT Enterprise Zendesk AI Intercom AI
Kundservice via chatt	Make, Zapier DocuSign AI
Fakturering och kundborttagning	Make, Zapier
Analys av försäljning	Microsoft Enterprise Jasper AI
Preduktsanalys av försäljning/efterfrågan	Power BI Copilot DataRobot

**FUTURE
PROOF**

SJU NYCKEL- OMRÅDEN FÖR ANSVARFULL ARTIFICIELL IN- TELLIGENS

- *Mänsklig handlingskraft och tillsyn*
- *Teknisk robusthet och säkerhet*
- *Integritet och dataskydd*
- *Transparens*
- *Mångfald, icke-diskriminering och rättvisa*
- *Miljö- och samhällsvälbehållande*
- *Ansvarsskyldighet*

EXEMPEL PÅ MÅL OCH KPI

Mål ska företrädesvis följa SMART konceptet, Specifika, Mätbara, Accepterade, Realistiska och testbara.

Kund & Marknad

DAU (Daily Active Users) – Antal dagliga aktiva användare i en AI-driven app/tjänst.

WAU (Weekly Active Users) – Antal veckovisa aktiva användare, ofta mer stabilt mått på engagemang.

Kundnöjdhet (CSAT) – Genomsnittligt betyg från kunder efter interaktioner med AI-lösningen.

Net Promoter Score (NPS) – I vilken grad kunder rekommenderar företaget efter AI-drivna förbättringar.

Konverteringsgrad – Andel leads/prospects som blir kunder genom AI-driven personalisering.

Kundlivstidsvärde (CLV/LTV) – Förändring i genomsnittlig intäkt per kund tack vare AI-insikter.

Retention Rate – Hur stor andel kunder stannar kvar tack vare förbättrade AI-baserade erbjudanden.

Försäljning & Intäkter

Ökad intäkt per kund – Hur mycket mer en kund spenderar efter AI-baserade rekommendationer.

Time-to-Market – Hur snabbt nya AI-baserade produkter/tjänster kan lanseras.

Andel nya intäktsströmmar – Procent av intäkterna som kommer från AI-genererade innovationer.

Operativ Effektivitet

Automatiseringsgrad – Andel processer som kan utföras utan mänsklig inblandning.

Kostnad per transaktion – Minskade kostnader per kundinteraktion eller order.

Bearbetningstid – Tidsbesparing per process (t.ex. fakturering, supportärenden).

Felreducering – Minskning av manuella fel genom AI-baserade beslutssystem.

HR & Organisation

Medarbetarproduktivitet – Output per anställd efter AI-stöd i arbetsprocesser.

Utbildningsgrad – Andel anställda som aktivt använder AI-verktyg i sitt dagliga arbete.

Minskad personalomsättning – Effekten av AI-drivet HR-stöd (rätt rekrytering, bättre matchning).

Data & Analys

Prognosnoggrannhet – Hur mycket bättre AI gör prognoser (t.ex. försäljning, efterfrågan).

Datatäckning och kvalitet – Andel beslut som fattas på AI-genererad data med hög precision.

ROI per AI-projekt – Jämförelse mellan kostnad för utveckling/införande och realiserad intäkt eller besparing.



LEDNINGSSYSTEM FÖR AI STRATEGI

Den cybernetiska styrningsmodellen som illustreras i bilden bygger på ett kontinuerligt kretslopp där budget, planering, genomförande och uppföljning hänger samman.

Modellen skapar en strukturerad styrningsprocess där varje steg är beroende av det föregående, och där återkoppling är central för att företaget ska nå sina mål och justera kursen när avvikelser uppstår.

Arbetet inleds ofta i budgetfasen, där verktyg som Power BI Copilot, Tableau AI och ChatGPT Enterprise kan användas för att analysera data, skapa prognoser och fördela resurser.

Därefter följer planeringsfasen, där exempelvis Notion AI, Miro AI och Microsoft Copilot hjälper ledningsgrupper och team att strukturera projekt, definiera roller

och planera aktiviteter.

I uppdragsfasen (assignment) implementeras planerna genom verktyg som Make, Zapier och Micro AI, vilka kan automatisera processer, fördela arbetsuppgifter och säkerställa att resurser används effektivt.

Slutligen följer uppföljning, där system som Azure AI, Vertex AI och DataRobot mäter utfallet, analyserar nyckeltal och identifierar avvikelser från de uppsatta målen.

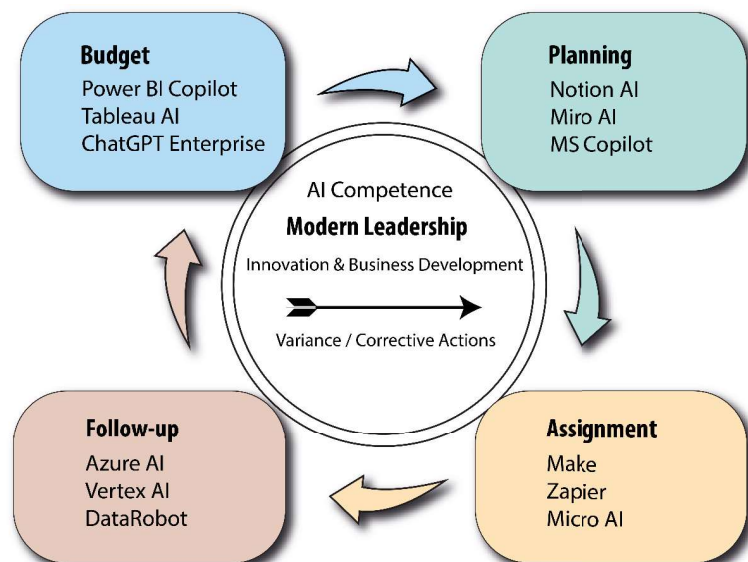
För att modellen ska fungera effektivt behöver

målen vara tydligt definierade enligt SMART-principen: specifika, mätbara, accepterade, realistiska och testbara.

Genom att arbeta med SMART goals blir det möjligt att skapa en gemensam förståelse i organisationen och att följa upp resultaten på ett objektivt sätt.

Exempel kan vara: "Minska kundtjänstärenden med 20 % inom sex månader genom AI-baserade chattbotar."

En av modellens största styrkor är dess fokus på



STRUKTURERAT FÖRÄNDRINGSARBETE

CYBERNETISKA STYRNINGSMODELLEN

återkoppling. När avvikelser identifieras i uppföljningsfasen är det avgörande att snabbt sätta in korrekta åtgärder.

Det kan innebära att justera budgeten, omplanera aktiviteter eller omfördela resurser.

Genom att agera på dessa signaler säkerställer företaget att man inte bara reagerar, utan kontinuerligt optimerar sin verksamhet och driver utvecklingen i linje med affärsmålen.

Sammanfattningsvis skapar den cybernetiska styrningsmodellen en dynamisk och självkorrigerande process, där målstyrning, AI-stöd och återkoppling samverkar för att maximera både effektivitet och resultat.



RIVSTARTA ARBETET MED DIN AI STRATEGI OCH VISION



FÖRETAGETS VISION INTE TVÅ OLIKA S

*AI-strategi är visionen i arbete. Sätt
dem till team/roller och följ upp dig*

*Med gemensam utbildning, rätt rek
ster till reproducerbar konkurrensk*

VISION OCH AI STRATEGIN ÄR SÄMMAN, DE ÄR SAMMA

*få, mätbara mål kopplade till värdeflöden, rulla ned
 digitalt i realtid med mål-prognos-utfall.*

*rekryteringar och tydlig styrning skalar ni från pilotvin-
 kraft varje vecka.*

VISION - AI STRATEGI - MÅLBILD - RESULTAT

En modern vision blir verksam först när den översätts till en AI-strategi – inte som ett sidospår, utan som dess praktiska motor. Därför måste vision → Strategiska Mätbara Mål (OKR/KPI) → portfölj av AI-initiativ hänga ihop. Sätt måltal för t.ex. ledtid, NPS, konvertering, kostnad per ärende, kvalitetsutfall och riskreduktion.

Varje AI-case ska tydligt visa hur det bidrar till dessa mål och hur effekt mäts i drift, inte bara i pilot.

För att nå målen krävs utbildning på bredden: baslinje för alla (grundförståelse, etik, datasäkerhet, bra prompts), rollspår per funktion (sälj, marknad, kundservice, produkt/ops, ekonomi, HR, juridik) och ledningsspår för styrning och investeringsbeslut.

Etablera ett champions-nätverk och "labb" där team kan testa på riktiga flöden med guardrails.

Komplettera med rekryteringar där gap finns: AI-produktägare, dataingenjör/arkitekt, MLOps, analytiker och en praktisk "prompt- och processdesigner". Dessa roller accelererar från idé till stabil drift.

AI påverkar hela organisationen: strategi och ekonomi (kapitalallokering, outcome-baserad uppföljning), sälj/marknad (personaliserade resor), kundservice (assistenter/RAG), produkt/leverans (prognoser, automation), HR (kompetenskartor), juridik/Compliance (policy/efterlevnad) och IT/data (plattform, kvalitet, säkerhet).

Kort sagt: Visionen är AI-strategin när den mäts, lärs och styrs varje vecka. Då blir AI en reproducerbar förmåga – inte isolerade experiment.

KVALITATIVA MÅL I AI ERAN

I AI-eran måste mål fastställas baserat på Vision och AI-strategi – de är kompass och väg för samma resa. Utgå från visionens värdeflöden och översätt dem till få, mätbara effektmål (intäkt, kostnad, kvalitet, risk, tempo). Koppla varje mål till prioriterade värdeflöden och tydliga beslutsforum.

Gör målnedrullning: från företagssnivå → värdeflöde → avdelning → team → roll. Exempel: "–20% ledtid i order-leverans" bryts till ops-automation (genomlopp), kundservice (AI-assistent/containment), marknad (prognosstyrd efterfrågan) och IT/data (datakvalitet/SLA). Varje nivå får indikatorer, ansvar och låsta definitioner ("så här mäts det").

Säkerställ digital och löpande uppföljning: realtidsdashboards, automatiserad datainsamling och gemensamma datadefinitioner.

Mät både ledande och eftersläpande KPI:er samt risk/efterlevnad. Lägg in kommentarer, åtgärder och ägarskap direkt i verktyget för kortare loopar från insikt till handling.

Använd KPI-visning med Three-part Graphs: mål-prognos-utfall (eller baslinje-mål-utfall). Graferna gör utvecklingen omedelbart synlig, visar avvikelse och osäkerhet, och länkar till drivare (t.ex. modellprecision, adoption, datatäckning).

Standardisera veckorytm: grön-gult-rött, åtgärdslista, nästa beslutspunkt. När mål, mätning och ansvar hänger ihop kan AI-initiativ skalas från pilot till robust drift—i linje med visionen.

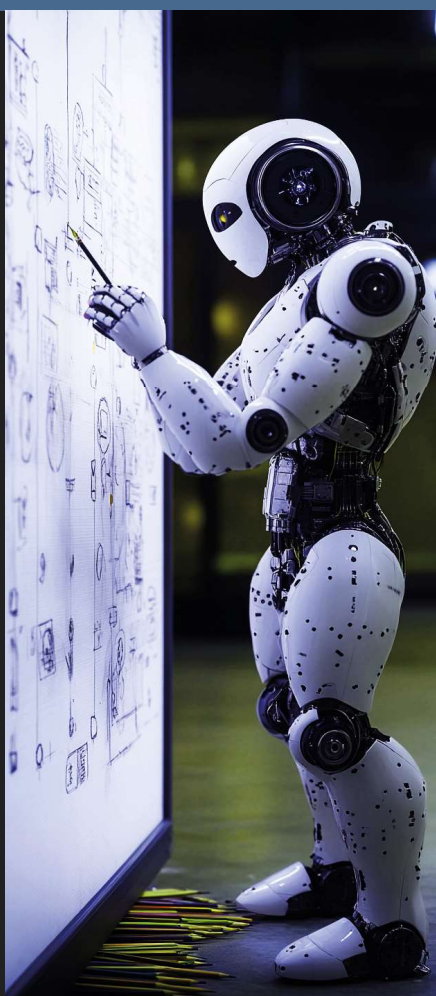
FOLKBILDNING, AKTÖRER OCH KANALER

Microsoft erbjuder en kostnadsfri, sammanhållen AI-utbildning via Microsoft Learn och LinkedIn.

Den omfattar AI-grunder, ansvarfull AI och generativ AI med praktiska moduler och labbar, inklusive "Generative AI for Beginners", samt självstudier och instruktörsledda pass.

Deltagare kan även ta LinkedIn's "Career Essentials in Generative AI" och förbereda sig för certifieringen Azure AI Fundamentals (AI-900).

Flexibelt upplägg, tydliga lärostigar och verklighetssnära övningar gör programmet lätt att omsätta i arbete.



LINKEDIN

Många av LinkedIn-experterna ägnar sig åt absolut nödvändig folkbildning.

De visar hur man kommer igång med ChatGPT, hur man skriver bättre prompts och hur man skapar bilder och videor i verktyg som Midjourney, Runway och CapCut.

Det är värdefullt: trösklar sänks, nyfikenhet väcks och fler vågar testa i vardagen.

Samtidigt är fokus ofta operativt och verktygsnära, sällan kopplat till verksamhetsmål, data, governance eller förändringsledning.

Resultatet blir många små "how-to"-tips men färre svar på "varför, var och hur skalar vi?".

Nästa steg i folkbildningen är att knyta verktygen till processer, effekter och mätning—så att lärandet blir verklig affärsnytta.



YOUTUBE



YouTube är världens största öppna klassrum: gratis kurser, föreläsningar och guider i allt från AI och kod till matlagning och hantverk. Med rätt sökningar och spellistor kan du lära dig snabbt, när som helst, av experter över hela världen.

MCKINSEY & COMPANY

5 000 konsulter ut.

12 000 AI-agenter in.

McKinsey & Company har just gjort en av de djävlaste rörelserna i konsultbranschens historia.

De har gått från "AI kommer att assistera" till "AI kommer att leverera".

Det här är inte piloter.

Det är AI-agenter inbäddade i skattefrågor, rådgivning, research och leverans – som gör arbete människor tidigare fakturerade för.

Fakta:

5 000 färre konsulter, många andra har omskolats.

12 000 AI-agenter i bruk, minskar team från 4 personer till 2–3 + AI.

AI:n "Lilli" hanterar 500 000+ prompts/månad och sparar 50 000 konsulttimmar.

25 % av projekten är resultatorsatta (betalas för resultat, inte tid).

AI- och tech-rådgivning = ~40 % av 16 mdr USD i intäkter.

Kundnöjdhet? Upp. Leveranstakt? Snabbare.

Källa: LinkedIn, Fabio Moiola



CHATGPT 5

Vi vanliga användare behöver inte jaga senaste LLM – även "ChatGPT 5" spelar mindre roll än hur vi använder verktyget.

Effekten kommer av vardagsrutiner: 15 min/dag, några promptmallar och ett konkret flöde (sammanfatta mejl, dra ut åtgärder, skriva första utkast). Börja smått, mät tidsbesparing, förbättra mallen.

När modellen uppgraderas får du mer fart – eftersom du redan har processen. Släpp FOMO. Bygg vanor.

Låt dagens ChatGPT leverera värde nu.

PROMPTNING, DIN VÄG TILL FRAMGÅNG

Bra prompts är arbetsinstruktioner för intelligens.

Börja med målet och rollen ("du är...") och ge kontext, önskat format, tonalitet och begränsningar.

Lägg till exempel/anti-exempel, datakälla, kriterier för kvalitet och be om självkritik. Spara det som fungerade i ett promptbibliotek med versioner och mät nytta (tid, kvalitet, träffsäkerhet).

Iterera: förbättra ett steg i taget, gör mallar för återkommande uppgifter—och låt AI bli din snabbaste kollega, varje dag. Testa flera varianter parallellt.

MEDARBETAR UNDERSÖKNING AI



TYDLIG BILD AV ORGANISATIONEN

Att genomföra en medarbetarundersökning kring AI-kompetens är ett avgörande första steg för att kunna etablera en professionell och långsiktigt hållbar AI-strategi.

Precis som den cybernetiska styrningsmodellen bygger på tydliga mål, kontinuerlig återkoppling och korrigering av avvikelser, krävs även en tydlig bild av organisationens interna förmågor för att lyckas.

En sådan undersökning ger företaget möjlighet att kartlägga nuvarande kompetensnivåer och identifiera luckor i förhållande till de mål och prioriterade use cases som AI-strategin pekar ut.

Kompetenser inom exempelvis prompt engineering, data management, modellträning, AI-etik och förändringsledning är centrala, men finns sällan i tillräcklig utsträckning i traditionella organisationer.

Undersökningen kan därmed synliggöra vilka områden som bör stärkas genom utbildning av befintliga medarbetare och var det finns behov av strategisk rekrytering.

Utöver individnivån ger en kompetensundersökning också insikt i organisatoriska behov. Om många

medarbetare upplever osäkerhet inför AI kan det signalera behov av en kulturförändring eller etablering av nya roller, exempelvis en AI-center-of-excellence eller interna AI-ambassadörer.

På samma sätt kan resultatet visa var AI redan används framgångsrikt, vilket kan skalas upp till andra delar av verksamheten.

En väl genomförd undersökning skapar dessutom förutsättningar för att formulera SMARTA mål för kompetensutveckling, rekrytering och organisatorisk anpassning.

På så vis kan företaget inte bara sätta mål som är mätbara och tidsbundna, utan också knyta dem direkt till ROI – både i form av ökade intäkter genom bättre utnyttjade AI-lösningar och minskade kostnader genom effektiviseringar.

Sammanfattningsvis är en medarbetarundersökning inte bara ett verktyg för att förstå nuläget, utan en strategisk investering i att skapa rätt förutsättningar för att AI-strategin ska kunna leverera verklig affärsnytta.

EXEMPEL FRÅGEBANK

Frågebanks för AI-kompetensundersökning

1. Allmän AI-kunskap

Hur skulle du själv bedöma din nuvarande kunskapsnivå om AI (mycket låg – mycket hög)?

Känner du till grundläggande begrepp som maskininlärning, generativ AI och prompt engineering?

2. Användning av AI i vardagen

Använder du AI-verktyg (t.ex. ChatGPT, Copilot, Midjourney) i ditt dagliga arbete?

Om ja – i vilka typer av arbetsuppgifter använder du AI mest (t.ex. analys, textproduktion, planering, automatisering)?

Om nej – vad hindrar dig från att använda AI idag?

3. Kompetens & Utbildning

Vilka AI-relaterade kompetenser anser du att du själv behöver utveckla mest (t.ex. prompt engineering, datahantering, verktygskunskap, AI-etik)?

Har du tidigare fått intern eller extern utbildning inom AI?

Vilken typ av utbildning skulle vara mest värdefull för dig (workshops, e-learning, praktisk handledning, certifieringar)?

4. Attityder & Kultur

Hur ser du på AI:s påverkan på ditt arbete (hot, möjlighet, både och)?

Upplever du att företaget har en tydlig strategi för hur AI ska användas?

5. Organisation & Behov

Inom vilka områden ser du störst potential för AI i vår verksamhet (t.ex. kundservice, försäljning, produktion, analys, HR)?

Tycker du att vi behöver rekrytera nya kompetenser för att lyckas med AI-strategin? Om ja, vilka?

Osv.

EN WORKSHOP OM AI FÖR LEDNINGSGRUPP & STYRELSE

Vad säger andra kunder?

“Fantastisk med ett så starkt fokus på affären, inte tekniken!”

“Rekommenderas starkt!”

“Om ni vill ha en workshop med någon som verkligen förstår företagandet, ledarskap, processer och



system så är Arne the man”

“Pedagogiskt, ödmjukt, strukturerat leder han sina deltagare genom hands-on AI i workshop-form.”

“Ingen går från workshoppen utan att ha kommit igång utifrån sin nivå.”

“Vilken inspirerande eftermiddag med dig Arne Olafsson!!”

Våra workshops är noggrant anpassade för att möta specifika behov och mål, med målet att ge er konkreta verktyg och insikter för att navigera framgångsrikt i AI arenan.

I workshopen pratar vi AI

AFFÄRSUTVECKLING MED FOKUS PÅ AI

Är ni redo att ta steget in i framtiden och låta er ledningsgrupp eller styrelse inspireras av möjligheterna med artificiell intelligens?

Boka en skräddarsydd workshop med oss och upplev hur AI-teori förvandlas till praktisk kompetens.



generellt och AI-strategier men testar också olika AI-verktyg som kan vara intressanta just för er, till exempel:

Promptar, ChatGPT, Midjourney, Runway, 11Labs, Udio, analys av data, GPT, AdCreative, Invideo, Make.com, Sana.ai, osv.

Konfigureringen av en

workshop gör vi självfallet i samarbete för att ni ska få ut så stort värde som möjligt.

Workshopen är utformad av företagsledare för företagsledare, och ger er inspiration och verktyg för att snabbt ta kontroll över AI-utvecklingen i ert företag.

TEAMET

Vårt fokus är AI First Team avseende medarbetarna, och AI First Movers, som avser företaget som helhet.

Vi har resurser att analysera, planera och utveckla AI stöd och genomföra implementeringen av en välgrundad AI-strategi i företag i alla storlekar.

Vi har över 30 års erfarenhet av affärsutveckling och kvalificerade förbättringsprojekt med fokus på effektivitet och uthållig lönsamhet.

KONTAKT

Arne Olafsson
arne@olafsson.se
0701 825 532

www.olafsson.se
www.sverigestalare.se



ARTIFICIELL INTELLIGENS SEPTEMBER 2025

Arne Olafsson
Arne@olafsson.se
www.olafsson.se
0701825532

