
Hvor lekker verdien?

AI skaper verdi når neste
beslutning starter smartere.

AI-modenhet blir et skille.

Refleksjon etter
frokostseminaret hos
Rocket og NOVA

Marius Ottesen



I salg

Neste kundemøte bør starte smartere.

Møtebrief → Kundedialog → CRM → Tilbud → Oppfølging → Læring.

Dette henger også sammen med egne AI-konsepter jeg utvikler innen salgsforberedelse og kommersiell trening, blant annet The Predictive Sales Coach

Marius Ottesen



I kommersiell ledelse



AI kan gi bedre beslutningsrytme.



Ikke flere rapporter, men tydeligere prioriteringer og raskere korrigering.

I drift

Verdilekkasjer ligger ofte i manuelle prosesser, dobbeltarbeid og uklare overleveringer.

AI kan synliggjøre friksjon før den blir kostnad.

Marius Ottesen



I kundeoppfølging

AI kan fange mønstre i
spørsmål, behov og klager.

Det gir bedre kundereise
og mer presis prioritering.

I ledergruppe og styre

Spørsmålet er ikke bare
hvilke AI-verktøy dere bruker.

Spørsmålet er hvor AI
påvirker konkurransekraft,
risiko og verdi.

Dette henger også sammen
med egne AI-konsepter jeg
utvikler om teamflyt, blant
annet FlowSignal

Marius Ottesen



For SMB

De fleste har ikke egne AI-team.

Derfor må starten være praktisk:
verdilekkasjer, prioritering og
raske piloter.



Jeg ønsker gjerne kontakt med
SMB-ledere som vil diskutere hvor
verdien lekker i dag.

Kjernen

AI skaper verdi når virksomheten lærer raskere.

Neste beslutning bør være bedre enn den forrige.

Marius Ottesen

