NORDIC
VANTAGE

Når KI gjør mer – hva blir viktigere for rådgiveren?

Charlotte Pedersen · Nordic Vantage

Strategi- og analyseforeningen × Mediebyråforeningen · Oslo, 8. oktober 2026

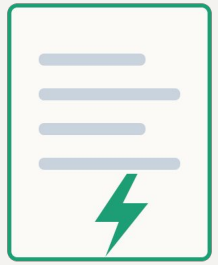
“The Burning platform”

Hva selger vi egentlig – innsikt eller timer?



Før

Dager med arbeid



Nå

Et utkast på minutter

Medieovervåking: fra fast retainer til egen CEO agent

TRADISJONELT PR-BYRÅ

Søkeord → Manuelt utvalg → Ukentlig PDF

- 3 000–8 000 dollar i fast retainer per måned
- Mest tradisjonelle nyhetskilder
- Statiske e-poster og PDF-er

CEO KI-AGENT

Nyheter, pod, sosialt → Agent → Slack

- Betaler bare for bruk – en brøkdel av kostnaden
- Podkaster, nisjeblogger, YouTube og forum
- Integration i Slack, Teams og Notion

Rådgiverne bygger om forretningen sin

Eksempler

JUSS

MACFARLANES

A&O Shearman

MANAGEMENT CONSULTING & ANALYSE

McKinsey - Lilli

BCG X + Anthropic

Ipsos Facto

Accenture + OpenAI + Anthropic

MEDIEBYRÅ

WPP Media + Google

Publicis + Microsoft

s360 + Google

Try + Anthropic

Selskapene bruker egne data for å trene modeller og finner nye måter å tjene penger på.

NY FORRETNINGSMODELL

Hva vi leverer – og hva vi tar betalt for

	FRA		TIL
LEVERANSE	Desk research, analys, dashboards, planer og optimalisering av kampanjer	→	**Rådgivning, real time analys, nye produkter & tjänster og fokus på forretningseffekt**
PRIS	Timer og årsverk	→	**Retainer, suksesshonorar koblet til forretningseffekt, og Product-as-a-Service-abonnent**

KUNDENS VIRKELIGHET

Å lede i dag betyr å navigere i usikkerhet



Tre ting som blir viktigere for rådgiveren

01

Forstå kundens forretning

02

Still kritiske spørsmålene og prioritere

03

Proaktiv og nysgjerrig - pådriver for innovasjon og fart

ET SPØRSMÅL Å TA MED HJEM

Hvis du startet selskapet i dag – hvordan ville du bygget det?