



INTERVJUER



Funded by
the European Union

Finansiert av Den europeiske union. Synspunktene og meningene som uttrykkes, er imidlertid utelukkende forfatterens/forfatternes egne og gjenspeiler ikke nødvendigvis Den europeiske unions eller Det europeiske forvaltningsorganet for utdanning og kultur (EACEA) sine synspunkter. Verken Den europeiske union eller EACEA kan holdes ansvarlig for dem.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

Deltakernummer	Deltakerorganisasjonsnavn	Kortnavn	Land
1	European Development	EUDEV	BG
2	FVB – The Hive	FVB	ITA
3	Lidi Smart Solutions	Lidi	NED
4	YYouth	YY	NOR
5	F6S NETWORK LIMITED	F6S	IE

Ansvarsfraskrivelse

Finansiert av Den europeiske union. Synspunktene og meningene som uttrykkes, er imidlertid utelukkende forfatterens/forfatterens egne og gjenspeiler ikke nødvendigvis Den europeiske unions eller Det europeiske forvaltningsorganet for klima, infrastruktur og miljø (CINEA) sine synspunkter. Verken Den europeiske union eller tilskuddsmyndigheten kan holdes ansvarlig for dem.

Opphavsrettsmerknad

© EYE4AI, 2026

Dette dokumentet inneholder originalt, tidligere upublisert arbeid, unntatt der det er tydelig angitt noe annet. Anerkjennelse av tidligere publisert materiale og andres arbeid er sikret gjennom korrekt sitering, henvisning eller begge deler. Gjengivelse er tillatt forutsatt at kilden oppgis.

EDF INTERVJUER





Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVJU 1 – ANDRAS MERZA

DEL A: BAKGRUNN OG KONTEKST

1. Kan du kort presentere deg selv og fortelle hva som motiverte deg til å starte bedriften din?

Jeg heter András Merza, fra Ungarn. Jeg har en solid akademisk bakgrunn i internasjonale relasjoner, med en mastergrad i europeisk utviklingspolitikk og programforvaltning, og jeg fullførte nylig en postdoktoral kvalifisering i klimaendningsstudier. I 2026 ble jeg glad for å bli valgt ut som European Climate Pact Ambassador.

Profesjonelt har jeg jobbet i flere år som internasjonal prosjektleder og Chief of Operations. I den perioden fikk jeg omfattende erfaring med å designe, koordinere og implementere komplekse EU-finansierte prosjekter, blant annet H2020, Horizon Europe, Erasmus+, LIFE, URBACT og Interreg Danube, med fokus på bærekraft, innovasjon og byutvikling.

Drevet av denne erfaringen bestemte jeg meg for å starte min egen bedrift i 2025. Motivasjonen min var å bruke min spesifikke ekspertise til spesialiserte rådgivnings- og forvaltningstjenester for europeiske midler. Jeg ønsket å etablere en spesialisert praksis som hjelper organisasjoner med å navigere vellykket gjennom kompleksiteten i EU-tilskudd og maksimere effekten sin.

2. Gi en kort oversikt over bedriften din: hva den gjør, nåværende størrelse og utviklingsfase.

Jeg har registrert et enkeltpersonforetak, så det er én person og det er virkelig fortsatt i en tidlig fase! I fremtiden kan jeg også starte en NGO.

3. Hvilke spesifikke forretningsutfordringer eller mål fikk deg til å vurdere kunstig intelligens?

Den viktigste utfordringen som førte meg til KI, var den enorme mengden administrative oppgaver knyttet til å håndtere komplekse EU-finansierte prosjekter, som Horizon Europe og Erasmus+. Som selvstendig næringsdrivende trengte jeg en løsning for å effektivisere de tunge dokumentasjons-, søknads- og rapporteringsprosessene disse tilskuddene krever.

For det andre ønsket jeg å optimalisere kommunikasjonsoppgavene mine. Effektiv formidling og kunnskapsdeling er avgjørende deler av disse prosjektene.

KI ga en måte å generere innhold av høy kvalitet på og administrere kommunikasjonskanaler effektivt, slik at jeg kunne fokusere på strategisk rådgivning i stedet for manuell utforming.

4. Hva var dine første forventninger til hva KI kunne gjøre for bedriften din?

Min første forventning var at KI ville fungere som en allsidig assistent for å hjelpe meg med å starte og drive bedriften min effektivt. Konkret forventet jeg at det ville hjelpe med juridisk research rundt etableringen av enkeltpersonforetaket mitt, slik at jeg kunne forstå regelverk og raskt overvinne administrative hindringer.

I tillegg forventet jeg, gitt den internasjonale karakteren til rådgivningspraksisen min, at KI ville gi raske oversettelser og effektivisere datainnsamling. Målet mitt var å bruke disse verktøyene til å behandle



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

store mengder informasjon som er essensiell for EU-tilskuddssøknader, mye raskere enn jeg kunne gjøre manuelt.

DEL B: ERFARING MED KI-IMPLEMENTERING

1. Hvilken spesifikk KI-løsning implementerte du, og hva var de viktigste kriteriene for å velge den?

- tekstgenerering
- finne kilder
- analysere strategier
- forbedre ideer
- enkel å bruke
- høy hastighet

2. Kan du beskrive de viktigste trinnene i implementeringsprosessen?

Ja, jeg bruker ChatGPT eller NotebookLM og jeg bruker talechat for å gi så mange detaljer som mulig, og jeg ber alltid om kildene slik at jeg kan kontrollere dem.

3. Hva var de viktigste utfordringene du møtte (f.eks. tekniske, finansielle eller teamrelaterte)?

- Pris
- Manglende tillit til KI-generert output.

4. Hvordan var den faktiske implementeringstidslinjen sammenlignet med den opprinnelige planen din, og hva forårsaket eventuelle store forsinkelser?

Gjør ting definitivt raskere!

DEL C: RESULTATER OG EFFEKT

(For vellykkede eller pågående implementeringer) 1. Hva har vært den viktigste positive effekten av KI på bedriften din? Gi et konkret eksempel eller en målbar verdi.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. Hvordan har denne KI-integreringen endret den samlede forretningsstrategien eller de daglige aktivitetene dine?

(For alle tilfeller) 3. Hva er dagens status for KI-bruk i bedriften din?

KI er som en ekstra assistent, men jeg har ikke utviklet et spesielt verktøy.

DEL D: LÆRDOMMER OG ANBEFALINGER

1. Hva er den viktigste lærdommen du har tatt med deg fra hele denne erfaringen?

Den viktigste lærdommen jeg har lært, er den absolutte nødvendigheten av kritisk tenkning. Fordi KI-verktøy nå er tilgjengelige for alle, er det ikke lenger nok å bare bruke dem for å skille en bedrift ut i markedet.

For virkelig å skille meg ut, innså jeg at jeg må se på KI som et grunnlag, ikke som den endelige løsningen. I mitt felt innen EU-rådgivning kommer konkurransefortrinnet fra å anvende min personlige ekspertise til å validere, forbedre og strategisk implementere KI-generert innhold. KI gir hastighet, men menneskelig kritisk tenkning sikrer kvaliteten og den unike verdien kundene betaler for.

2. Hva ville du gjort annerledes hvis du skulle starte prosessen på nytt?

Ingenting.

(For vellykkede eller pågående implementeringer) 3. Hva er ditt viktigste råd eller suksessfaktor for andre gründere som ønsker å implementere KI?

Tenk to ganger og vær unik! Du må bygge ditt eget merke og image.

DEL E: FREMTIDSUTSIKTER

1. Hvordan ser du for deg at KI vil transformere din spesifikke sektor i årene som kommer?

Virkelig, fordi alle tror de kan skrive og forvalte komplekse forslag, noe som heller ikke stemmer.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. Hva er dine fremtidige planer for bruk av KI i bedriften din?

Utvikle et nytt KI-verktøy for forskning, relatert til netnografi.

3. Hvilken type støtte er mest nødvendig for å hjelpe unge gründere som deg med å anvende KI vellykket?

Brukervennlige og bruksklare verktøy, finansieringsmuligheter.

DEL F: TEKNISKE OG FINANSIELLE DETALJER

1. Kan du kort beskrive hvilken type data KI-systemet ditt trenger og eventuelle utfordringer med det?

Bare tekster.

2. I grove trekk, hva var den totale finansielle investeringen som var nødvendig, og hva var de viktigste kostnadskomponentene?

Jeg har en delt profil, så det er gratis for oss.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVJU 2 – PRES LAV

DEL A: BAKGRUNN OG KONTEKST

1. Kan du kort presentere deg selv og fortelle hva som motiverte deg til å starte bedriften din?

Jeg heter Preslav, jeg er 24 år gammel. Jeg er en ung videograf og gründer basert i Bulgaria. Jeg startet bedriften min ut av lidenskap for visuell historiefortelling og filmskaping. Det som motiverte meg mest, var friheten til å skape uavhengig og den økende etterspørselen etter video av høy kvalitet i Bulgaria.

2. Gi en kort oversikt over bedriften din: hva den gjør, nåværende størrelse og utviklingsfase.

Bedriften min fokuserer på videoproduksjon, inkludert reklamevideoer, innhold til sosiale medier, arrangementsvideografi og korte merkevarevideoer. Jeg jobber for øyeblikket som en liten bedrift, for det meste alene med sporadiske frilansere.

3. Hvilke spesifikke forretningsutfordringer eller mål fikk deg til å vurdere kunstig intelligens?

KI kom godt med da jeg måtte lage storyboards og presentasjoner for kunder. Noen ganger klarer jeg ikke å finne et bestemt bilde, så jeg bruker KI til å generere det jeg har i tankene.

4. Hva var dine første forventninger til hva KI kunne gjøre for bedriften din?

Jeg visste at KI også kunne hjelpe med videoredigering, men jeg forventet ikke mye. Nå bruker jeg det i mange videoer for å lage overganger som i virkeligheten ville krevd mer utstyr.

DEL B: ERFARING MED KI-IMPLEMENTERING

1. Hvilken spesifikk KI-løsning implementerte du, og hva var de viktigste kriteriene for å velge den?

Jeg implementerte KI-drevne videoredigeringsverktøy, automatisk undertekstgenerering, fargekorrigering og KI-verktøy for manusideer og innholdsplanlegging. De viktigste kriteriene var rimelighet og brukervennlighet.

2. Kan du beskrive de viktigste trinnene i implementeringsprosessen?

Først undersøkte og testet jeg forskjellige KI-verktøy. Deretter startet jeg med små prosjekter for å forstå deres styrker og svakheter. Etterpå integrerte jeg dem i min vanlige redigeringsarbeidsflyt.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

3. Hva var de viktigste utfordringene du møtte (f.eks. tekniske, finansielle eller teamrelaterte)?

Den største utfordringen var å lære hvordan man bruker KI-verktøy riktig når man skal formidle det man har i tankene. Etter mange forsøk lærte jeg nøyaktig hva jeg skulle si for å bli forstått raskere.

4. Hvordan var den faktiske implementeringstidslinjen sammenlignet med den opprinnelige planen din, og hva forårsaket eventuelle store forsinkelser?

Implementeringen tok litt lengre tid enn forventet på grunn av læringskurven og eksperimenteringsfasen. Det var imidlertid ingen store forsinkelser.

DEL C: RESULTATER OG EFFEKT

(For vellykkede eller pågående implementeringer) 1. Hva har vært den viktigste positive effekten av KI på bedriften din? Gi et konkret eksempel eller en målbar verdi.

Den største effekten var tidsbesparelse. Å lage et storyboard, tegne det, finne bilder på nettet kan ta opptil en dag. Nå tar det noen timer, avhengig av omfanget av bildene.

2. Hvordan har denne KI-integreringen endret den samlede forretningsstrategien eller de daglige aktivitetene dine?

KI gjorde det mulig for meg å spare tid, noe som hjalp meg med å fokusere på å komme opp med nye ideer, noe som er viktig hvis man vil skille seg ut i markedet.

(For alle tilfeller) 3. Hva er dagens status for KI-bruk i bedriften din?

KI er nå regelmessig en del av arbeidsflyten min, spesielt for redigering, undertekster og storyboarding.

DEL D: LÆRDOMMER OG ANBEFALINGER

1. Hva er den viktigste lærdommen du har tatt med deg fra hele denne erfaringen?

KI fungerer best som et støtteverktøy, ikke som en erstatning for kreativitet.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. Hva ville du gjort annerledes hvis du skulle starte prosessen på nytt?

Jeg ville startet med færre verktøy og mestret dem godt før jeg utvidet til mer avanserte KI-løsninger.

3. Hva er ditt viktigste råd eller suksessfaktor for andre gründere som ønsker å implementere KI?

Å velge det riktige verktøyet for dine behov.

DEL E: FREMTIDSUTSIKTER

1. Hvordan ser du for deg at KI vil transformere din spesifikke sektor i årene som kommer?

KI vil gjøre videoproduksjon raskere og mer tilgjengelig, spesielt for små skapere og folk som ikke har studert dette inngående, noe som vil skape mer konkurranse i sektoren.

2. Hva er dine fremtidige planer for bruk av KI i bedriften din?

Jeg planlegger å utforske mer avanserte KI-verktøy for videoforbedring og fontskaping.

3. Hvilken type støtte er mest nødvendig for å hjelpe unge gründere som deg med å anvende KI vellykket?

Rimelige verktøy og nettbaserte workshops for det spesifikke verktøyet.

DEL F: TEKNISKE OG FINANSIELLE DETALJER

1. Kan du kort beskrive hvilken type data KI-systemet ditt trenger og eventuelle utfordringer med det?

KI-verktøyene bruker hovedsakelig videofiler, lyd og tekstdata. Ingen utfordringer med dette.

2. I grove trekk, hva var den totale finansielle investeringen som var nødvendig, og hva var de viktigste kostnadskomponentene?

Investeringen var moderat, hovedsakelig bestående av månedlige programvareabonnementer.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVJU 3 – ILIYA IDAKIEV

DEL A: BAKGRUNN OG KONTEKST

1. Kan du kort presentere deg selv og fortelle hva som motiverte deg til å starte bedriften din?

Jeg heter Iliya, programvareutvikler med over 13 års erfaring. Jeg startet bedriften min for cirka 11 år siden sammen med faren min, så det var han som motiverte meg til å gjøre dette.

2. Gi en kort oversikt over bedriften din: hva den gjør, nåværende størrelse og utviklingsfase.

Vi er et lite team på 6 senior programvareutviklere, vi jobber hovedsakelig med startups, vi har deltatt i mange startups, men vi har én som vokste fra 14 personer til over 200 på 3 år. Vi jobber også med større kunder og har samarbeidet med noen store selskaper.

3. Hvilke spesifikke forretningsutfordringer eller mål fikk deg til å vurdere kunstig intelligens?

Jeg ville ikke si at det var en spesifikk utfordring, bare ideen om at programvare nå kan forstå og resonnerer om menneskelig språk, gir enorme muligheter.

4. Hva var dine første forventninger til hva KI kunne gjøre for bedriften din?

Jeg kan ikke si at det er den 'første' forventningen, for vi har alle brukt KI i over et år nå, og vi er 10 ganger mer produktive i våre daglige oppgaver. Min forventning er at dette vil øke i årene som kommer. Verdien skifter fra å skrive god kode til å skrive gode retningslinjer og KI-konfigurasjon.

DEL B: ERFARING MED KI-IMPLEMENTERING

1. Hvilken spesifikk KI-løsning implementerte du, og hva var de viktigste kriteriene for å velge den?

Vi kan ikke snakke om prosjektene vi utvikler, beklager ;)

2. Kan du beskrive de viktigste trinnene i implementeringsprosessen?

Vi kan ikke snakke om prosjektene vi utvikler, beklager ;)



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

3. Hva var de viktigste utfordringene du møtte (f.eks. tekniske, finansielle eller teamrelaterte)?

De viktigste utfordringene jeg møtte, var overbelastning av kontekstvinduet og å oppnå konsistens.

4. Hvordan var den faktiske implementeringstidslinjen sammenlignet med den opprinnelige planen din, og hva forårsaket eventuelle store forsinkelser?

De betydelige utfordringene jeg nevnte ovenfor.

DEL C: RESULTATER OG EFFEKT

(For vellykkede eller pågående implementeringer) 1. Hva har vært den viktigste positive effekten av KI på bedriften din? Gi et konkret eksempel eller en målbar verdi.

Vi har alle blitt ledere, vi programmerer ikke lenger, vi overvåker bare hva KI gjør for oss og styrer det i riktig retning. Så 100 % KI-generert kode, 100 % KI-forvaltning.

2. Hvordan har denne KI-integreringen endret den samlede forretningsstrategien eller de daglige aktivitetene dine?

Samme som spørsmål 1.

(For alle tilfeller) 3. Hva er dagens status for KI-bruk i bedriften din?

Vi bruker det så mye som mulig, vi holder oss alltid oppdatert på de siste utviklingene og forbedrer kunnskapsbasen og reglene.

DEL D: LÆRDOMMER OG ANBEFALINGER

1. Hva er den viktigste lærdommen du har tatt med deg fra hele denne erfaringen?

Verden vil aldri bli den samme som før. Ting vil utvikle seg mye raskere enn før, og hvis du ikke holder deg oppdatert på alt som skjer, vil du sannsynligvis bli hengende etter.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. Hva ville du gjort annerledes hvis du skulle starte prosessen på nytt?

Ikke sikker på hvordan jeg skal svare på dette ;)

3. Hva er ditt viktigste råd eller suksessfaktor for andre gründere som ønsker å implementere KI?

Hvis du ikke har implementert det ennå, er du kanskje allerede for sent ute ;)

DEL E: FREMTIDSUTSIKTER

1. Hvordan ser du for deg at KI vil transformere din spesifikke sektor i årene som kommer?

Som nevnt vil produktiviteten øke, ikke mer programmering, bare KI-forvaltning.

2. Hva er dine fremtidige planer for bruk av KI i bedriften din?

Fortsette integreringen så mye som mulig.

3. Hvilken type støtte er mest nødvendig for å hjelpe unge gründere som deg med å anvende KI vellykket?

Folk må grave dypere og prøve å forstå og lære hvordan de kan bruke KI til sine egne formål. Det er ikke så enkelt som å bare si 'generer en app for noe', du må fortsatt gjøre research og lage en plan.

DEL F: TEKNISKE OG FINANSIELLE DETALJER

1. Kan du kort beskrive hvilken type data KI-systemet ditt trenger og eventuelle utfordringer med det?

Vi kan ikke snakke om prosjektene vi utvikler, beklager ;)

2. I grove trekk, hva var den totale finansielle investeringen som var nødvendig, og hva var de viktigste kostnadskomponentene?

Finansielt tror jeg det ligger rundt 200 USD per person per måned for topp-abonnementet.

FVB – THE HIVE INTERVJUER





Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVJU 1 – Emma Carter, grunnlegger og Managing Director hos GreenBite Studio

DEL A: BAKGRUNN OG KONTEKST

1. Kan du kort presentere deg selv og fortelle hva som motiverte deg til å starte bedriften din?

Jeg heter Emma Carter, og jeg er grunnlegger og administrerende direktør i GreenBite Studio. Jeg startet bedriften i 2022 etter å ha jobbet i flere år innen digital markedsføring og bærekraftig matmerkevarebygging. Jeg la merke til at mange små matbedrifter hadde utmerkede produkter, men manglet verktøyene, strategien og den digitale synligheten som skal til for å vokse i et konkurranseutsatt marked. Jeg ønsket å skape en bedrift som kombinerer merkevarebygging, innholdsproduksjon og digitale verktøy for å hjelpe etiske matmerker med å vokse mer effektivt. Motivasjonen min var både profesjonell og personlig: jeg har alltid vært lidenskapelig opptatt av bærekraft, innovasjon og støtte til små gründere.

2. Gi en kort oversikt over bedriften din: hva den gjør, nåværende størrelse og utviklingsfase.

GreenBite Studio er et lite kreativt og digitalt byrå som støtter bærekraftige matstartups og lokale produsenter. Vi tilbyr tjenester som merkevarestrategi, administrering av sosiale medier, produkthistoriefortelling, digitale kampanjer og e-handelsstøtte. Bedriften har for øyeblikket seks heltidsansatte og et nettverk av tre frilansmedarbeidere. Vi er i vekstfasen: vi har passert oppstartsfasen, har utviklet en stabil kundebase og fokuserer nå på å forbedre intern effektivitet og skalere tjenestemodellen vår uten å utvide bemanningen betydelig.

3. Hvilke spesifikke forretningsutfordringer eller mål fikk deg til å vurdere kunstig intelligens?

Den innledende utløseren var operasjonelt press. Etter hvert som antall kunder vokste, brukte teamet vårt for mye tid på repetitive oppgaver som å utarbeide utkast til markedsføringstekst, forberede kunderapporter, analysere kampanjeresultater og svare på rutinemessige kundespørsmål. Dette forårsaket forsinkelser, begrenset vår kreative kapasitet og reduserte den samlede produktiviteten. Vi begynte å se på KI som en praktisk måte å automatisere manuelt arbeid med lav verdi på, forbedre hastigheten og frigjøre tid til mer strategiske og kreative aktiviteter. Vi ønsket også å gi kundene mer datadrevet innsikt uten å ansette flere analytikere.

4. Hva var dine første forventninger til hva KI kunne gjøre for bedriften din?

Innledningsvis forventet jeg at KI hovedsakelig skulle fungere som et produktivitetsverktøy. Jeg trodde det kunne hjelpe oss med å generere utkast raskere, oppsummere data, støtte kundekommunikasjon og redusere tiden brukt på intern rapportering. Jeg forventet ikke at det skulle erstatte menneskelig kreativitet eller strategi, men jeg trodde det kunne fungere som et sterkt støttesystem for teamet. Jeg håpet også at det ville hjelpe oss med å standardisere visse prosesser og forbedre konsistensen i tjenestene på tvers av forskjellige kundekontoer.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

DEL B: ERFARING MED KI-IMPLEMENTERING

1. Hvilken spesifikk KI-løsning implementerte du, og hva var de viktigste kriteriene for å velge den?

Vi implementerte en kombinasjon av KI-verktøy i stedet for én enkelt plattform. Kjerneløsningen omfattet en generativ KI-skriveassistent for innholdsutvikling, en KI-drevet analysedashboard for kampanjerapportering, og en chatbot integrert på nettsiden vår for å håndtere kundeserviser på første nivå. De viktigste kriteriene for å velge disse løsningene var enkel integrasjon med de eksisterende verktøyene våre, rimelighet, brukervennlighet for et lite team, samsvar med krav til databeskyttelse, og muligheten til å tilpasse output til merket vårt og kundenes behov. Vi unngikk overdrevent komplekse bedriftsverktøy fordi disse ville kreve mer tekniske ressurser enn vi realistisk kunne bruke.

2. Kan du beskrive de viktigste trinnene i implementeringsprosessen?

Implementeringsprosessen begynte med en intern gjennomgang av hvor teamet vårt mistet mest tid. Vi identifiserte tre prioriterte områder: innholdsproduksjon, rapportering og håndtering av kundespørsmål. Vi testet deretter flere KI-verktøy i en kort pilotfase på rundt seks uker. Under piloten brukte to teammedlemmer verktøyene på utvalgte kundeprojekter og dokumenterte både fordelene og begrensningene. Etter valg av de endelige verktøyene utarbeidet vi interne retningslinjer for ansvarlig KI-bruk, hvordan man vurderer output, og hvilke oppgaver som fortsatt krevde full menneskelig kontroll. Vi rullet deretter verktøyene gradvis ut i teamet, først for innhold og rapportering, og introduserte chatboten på nettsiden først senere. Vi planla også korte opplæringsøkter for å sikre at alle forsto både mulighetene og begrensningene til systemene.

3. Hva var de viktigste utfordringene du møtte (f.eks. tekniske, finansielle eller teamrelaterte)?

Den største utfordringen var ikke teknisk, men organisatorisk. Noen teammedlemmer var entusiastiske, mens andre var skeptiske og bekymret for at KI ville redusere verdien av arbeidet deres eller forårsake kvalitetsproblemer. En annen utfordring var påliteligheten til output: det generative KI-verktøyet produserte brukbare utkast, men disse krevde ofte nøyte redigering for å samsvare med tone, fakta og kundeforventninger. På analysesiden viste det seg mer komplekst enn forventet å integrere data fra flere kampanjeplattformer i ett KI-støttet dashboard. Finansielt var kostnadene håndterbare, men vi undervurderte den skjulte investeringen i ansattopplæring, redesign av arbeidsflyter og vurderingstid i den tidlige fasen.

4. Hvordan var den faktiske implementeringstidslinjen sammenlignet med den opprinnelige planen din, og hva forårsaket eventuelle store forsinkelser?

Den opprinnelige planen vår var å fullføre implementeringen på rundt to måneder, men i realiteten tok det nesten fire måneder før verktøyene fungerte på en stabil og brukbar måte. De viktigste forsinkelsene kom fra tre faktorer.

For det første trengte vi mer tid enn forventet til å sammenligne verktøy og teste kvaliteten på output. For det andre gikk intern adopsjon saktere fordi de ansatte trengte trygghet, opplæring og tid til å



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

tilpasse rutinene sine. For det tredje krevde integrering av rapporteringsdata fra forskjellige plattformer ekstern teknisk støtte, noe som medførte ekstra tid og uplanlagt koordineringsinnsats. I ettertid var planleggingen vår for optimistisk fordi vi fokuserte på å aktivere programvaren i stedet for full operasjonell adopsjon.

DEL C: RESULTATER OG EFFEKT

(For vellykkede eller pågående implementeringer) 1. Hva har vært den viktigste positive effekten av KI på bedriften din? Gi et konkret eksempel eller en målbar verdi.

Den viktigste positive effekten er forbedringen i operasjonell effektivitet. For eksempel falt tiden det tok å utarbeide første utkast til en månedlig kunderapport fra rundt tre timer til drøyt en time. I innholdsproduksjonen reduserte teamet vårt tiden brukt på førsteutkast med rundt 40 %, noe som gjorde det mulig for kundeansvarlige å fokusere mer på strategi, visuell retning og kunderelasjoner. Dette eliminerte ikke menneskelig arbeid, men gjorde arbeidsflyten vår raskere og mer skalerbar. Over en periode på seks måneder anslår vi at KI-verktøy hjalp oss med å spare rundt 25 til 30 arbeidstimer per måned.

2. Hvordan har denne KI-integreringen endret den samlede forretningsstrategien eller de daglige aktivitetene dine?

KI har endret både den daglige arbeidsflyten vår og den strategiske posisjonen vår. Operasjonelt behandler vi nå KI som et støttelag på første nivå i ulike prosesser: innholdsideer, rapportforberedelse, forskningssammendrag og grunnleggende kundekommunikasjon. Strategisk har det fått oss til å omposisjonere deler av tilbudet vårt rundt 'smarte kreative operasjoner', noe som betyr at vi nå eksplisitt markedsfører oss selv som et byrå som kombinerer menneskelig kreativitet med digital effektivitet. Det har også oppmuntret oss til å utvikle klarere interne prosesser, fordi KI fungerer best når arbeidsflyter, tone og datainndata allerede er strukturert.

(For alle tilfeller) 3. Hva er dagens status for KI-bruk i bedriften din?

I dag er KI fullt integrert i utvalgte deler av virksomheten vår, men ikke i alle aktiviteter. Det brukes aktivt til å utarbeide innhold, interne sammendrag, rapporteringsstøtte og kundeservice på første nivå. All strategisk planlegging, endelig kreativ godkjenning, kundekommunikasjon og merkesensitiv output forblir imidlertid under menneskelig tilsyn. Vi betrakter KI som et integrert operativt verktøy snarere enn en fullt autonom løsning.

DEL D: LÆRDOMMER OG ANBEFALINGER

1. Hva er den viktigste lærdommen du har tatt med deg fra hele denne erfaringen?

Den viktigste lærdommen er at KI-implementering ikke primært er en programvarebeslutning; det er en prosessdesignbeslutning. Et verktøy kan være teknisk sterkt, men hvis arbeidsflyter er uklare,



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

teammedlemmer ikke er samkjørt og forventningene er urealistiske, vil resultatene være skuffende. Den virkelige verdien av KI kommer fra å integrere det i en veldefinert operativ modell.

2. Hva ville du gjort annerledes hvis du skulle starte prosessen på nytt?

Hvis jeg skulle starte på nytt, ville jeg investert mer tid på forhånd i å kartlegge arbeidsflyter og endringsledelse før jeg valgte verktøy. Vi gikk for raskt over til å teste produkter uten fullt ut å definere hvilke oppgaver som trengte å automatiseres, hvilke kvalitetsstandarder som var nødvendige, og hvem som ville være ansvarlig for å vurdere output. Jeg ville også ha satt klarere resultatindikatorer helt fra begynnelsen, slik at vi kunne vurdere suksess mer objektivt fra den første måneden.

3. Hva er ditt viktigste råd eller suksessfaktor for andre gründere som ønsker å implementere KI?

Mitt viktigste råd er å starte med ett spesifikt forretningsproblem, ikke med teknologien i seg selv. Gründere bør spørre seg selv hvor tid, penger eller kvalitet for øyeblikket går tapt, og deretter bestemme om KI kan tette det gapet. Å starte i det små, måle resultater og skalere gradvis er langt mer effektivt enn å prøve å transformere hele bedriften på én gang. Menneskelig tilsyn er også avgjørende: KI fungerer best som en akselerator, ikke som en erstatning for skjønn.

DEL E: FREMTIDSUTSIKTER

1. Hvordan ser du for deg at KI vil transformere din spesifikke sektor i årene som kommer?

Jeg tror KI vil bli et normalt lag i driften snarere enn en nyvinning. Det vil i økende grad automatisere produksjon av førsteutkast, rapportering, segmentering, kampanjeoptimalisering og deler av kundeinteraksjonen. Dette vil sannsynligvis redusere verdien av rent utførelsesorienterte tjenester og øke betydningen av strategisk tenkning, originalitet, merkeautentisitet og menneskelig veiledning av høy kvalitet. Byråer og konsultantselskaper som ikke tilpasser seg, kan slite, mens de som kombinerer KI med sterke kreative og analytiske ferdigheter vil oppnå et konkurransefortrinn.

2. Hva er dine fremtidige planer for bruk av KI i bedriften din?

Vårt neste steg er å fordype bruken av KI i kundeinnsiktsanalyse og kampanjeprognoser. Vi undersøker også om KI kan støtte forslagsutvikling og internt kunnskapsforvaltning. Vi planlegger imidlertid å utvide forsiktig. Vi ønsker ikke å automatisere for automatiseringens skyld. Hver fremtidig investering må vise klar verdi, beskytte kvalitet og forbli i tråd med den typen personlig service kundene våre forventer.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2

Call: 2024

Topic: Youth

Type of action: Cooperation partnerships

3. Hvilken type støtte er mest nødvendig for å hjelpe unge gründere som deg med å anvende KI vellykket?

Unge gründere trenger praktisk, tilgjengelig støtte i stedet for abstrakt entusiasme rundt KI. De mest nyttige formene for støtte ville vært rimelig opplæring om reelle forretningscaser, pålitelig veiledning om verktøyvalg, juridisk og databeskyttelsesrådgivning, og småskala finansiering for å teste løsninger uten overdreven risiko. Mange små bedrifter er interessert i KI, men mangler tiden, den tekniske tryggheten og den finansielle marginen til å eksperimentere trygt.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVJU 2 – Mohsin Goni, grunnlegger og administrerende direktør i NudgiFi Technologies

DEL A: BAKGRUNN OG KONTEKST

1. Kan du kort presentere deg selv og fortelle hva som motiverte deg til å starte bedriften din?

Jeg heter Mohsin Goni. Jeg er grunnlegger og administrerende direktør i NudgiFi Technologies, en deep-tech-startup som bygger en KI-atferdsplattform på enheten med personvern som førsteprioritet (sverm-intelligens) som gir et lag med forsterket intelligens til den gjennomsnittlige personen. Det gjør det mulig for brukeren å utvikle seg til en bedre versjon av seg selv.

Jeg har med meg over 15 års praktisk erfaring innen programvareteknikk, kunstig intelligens og maskinlæring, sammen med gründererfaring som medgrunnlegger av to tidligere teknologiselskaper i India — XenSoft Labs Private Limited og iKraftSoft Private Limited.

Motivasjonen for NudgiFi var både personlig og profesjonell. Profesjonelt hadde jeg brukt år på å løse komplekse KI-problemer i bedriftssammenhenger og la merke til et tydelig gap: verdens mest avanserte personaliseringsmotorer var alle skyavhengige, overvåkningsdrevne og personverninnngripende. Personlig ble jeg interessert i psykologien bak atferdsendring — jeg tok deretter en sertifisering i kognitiv atferdsterapi (CBT) for bedre å forstå hvordan mennesker faktisk former og bryter vaner — og jeg la merke til at selv de mest motiverte individene ikke sliter på grunn av mangel på informasjon, men på grunn av dårlig timing, manglende kontekst og mangel på personlig tilpasset støtte på riktig tidspunkt. Skjæringspunktet mellom disse to observasjonene — KI-personalisering uten personvernkompromiss, levert på riktig tidspunkt, på riktig måte — ble NudgiFi. Jeg har også en mastergrad (MSc) i finans med utmerkelse fra Coventry University (London), som ga meg den kommersielle skarpheten til å gjøre en teknisk idé om til en startup.

2. Gi en kort oversikt over bedriften din: hva den gjør, nåværende størrelse og utviklingsfase.

NudgiFi Technologies utvikler verdens mest avanserte Adaptive AI Companion på enheten — et intelligent sverm-system som observerer brukerens hele livskontekst (ikke bare verbal og visuell kommunikasjon, men også mange andre unike atferdsspor) via et omfattende nettverk av innebygde telefonsensordata som akselerometer, gyroskop, magnetometer, GPS, nærhetssensorer, mikrofon, supplert med tilkoblede smarte wearables. Det bruker proprietære maskinlæringsalgoritmer for å levere personaliserte, kontekstbevisste atferdsimpulser innen produktivitet, velvære, profesjonell utvikling og brukerdefinerte livsmål. Det fanger også opp brukerens daglige logger i tekstformat, som brukeren kan konsultere når som helst for KI-støttet analyse, mottar daglige/ukentlige sammendrag, og kan huske personene brukeren har møtt, og gir dermed et ekstra lag med sosial intelligens.

Viktig er det at alle aspekter av KI-inferens og datalagring skjer utelukkende på brukerens enhet — brukerdata sendes aldri til eksterne servere. Selskapet befinner seg for øyeblikket i en avansert MVP/pre-kommersiell fase. Viktige milepæler som er oppnådd inkluderer: en patentsøknad innlevert til UKIPO (patentsøknad GB 2513024.6), en funksjonell Flutter-basert mobilprototype, og aktive samtaler med maskinvarepartnere for OEM-smartbriller. Grunnleggerteamet består for øyeblikket av 3 heltidsansatte, med planlagt ansettelse av en Chief Technology Officer i måned 6 og en VP Marketing i måned 15.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

3. Hvilke spesifikke forretningsutfordringer eller mål fikk deg til å vurdere kunstig intelligens?

Kjerneproblemet NudgiFi adresserer, er ikke et generelt produktivetsproblem — det er en spesifikk, målbar atferdssvikt. Forskning sitert i forretningsplanen vår indikerer at 88 % av folk kronisk sliter med prokrastinering, 74 % klarer ikke å opprettholde sunne vaner lenger enn tre måneder, og 85 % av fagfolk rapporterer utilstrekkelig tilgang til meningsfull mentorordning. Eksisterende løsninger som produktivitetsapper, velværeplattformer og menneskelige coachingtjenester har en tendens til å være reaktive, generiske og økonomisk utilgjengelige i stor skala.

Målet var å utvikle noe fundamentalt annerledes: et system som ikke venter på å bli konsultert, men proaktivt observerer brukerens virkelige kontekst (hva de gjør, hvor de er, hva de er opptatt med) og bare griper inn når forholdene er optimale for atferdsendring — akkurat som en briljant coach som har kjent deg i årevis. Dette krevde KI ikke som en funksjon, men som grunnleggende arkitektur. Spesifikt krevde det læring på enheten som tilpasser seg ett enkelt individ over tid, en kapasitet som ingen kommersielt KI-produkt tilbød ved lansering samtidig som personvernet ble fullt bevart.

4. Hva var dine første forventninger til hva KI kunne gjøre for bedriften din?

Min opprinnelige hypotese var at et tilstrekkelig personalisert, kontekstbevisst KI-system kunne gjenskape 70–80 % av verdien til en menneskelig atferdscoach til en kostnad som er tilgjengelig for massekonsumenter. Imidlertid måtte to forventninger revideres betydelig under utviklingen.

For det første forventet jeg innledningsvis at store språkmodeller eller visjons-språkmodeller (VLM-er) kunne tjene som den sanntidsbaserte persepsjonsmotoren — ved å utlede kontekst fra det brukerens kamera fanget opp. Empirisk testing viste uakseptabel latens for sanntidsbruk: VLM-er på mobil maskinvare produserte responstider på 400–2 000 ms, noe som gjorde proaktiv impulsgivning upraktisk. For det andre forventet jeg at generiske forhåndstreinte modeller ville være tilstrekkelig for kontekstuell klassifisering. I praksis viste finjustering på domenespesifikke data seg å være avgjørende for de pålitelighetsterskler som kreves i et forbrukerrettet produkt. Disse justeringene — å erstatte generative VLM-er med tre parallelle lettvekts klassifiserere (scene, aktivitet og ansiktsgjenkjenning) med en kombinert latens på 15–50 ms — var ikke tilbakeslag, men avgjørende tekniske vendinger som gjorde produktet teknisk gjennomførbart og kommersielt forsvarbart. Lærdommen: KI-forventninger må baseres på maskinvare- og latensrealiteter fra dag én.

DEL B: ERFARING MED KI-IMPLEMENTERING

1. Hvilken spesifikk KI-løsning implementerte du, og hva var de viktigste kriteriene for å velge den?

I kjernen av NudgiFi er en patentsøkt Adaptive Learning Engine (ALE) med 4 komponenter — som kjører helt på enheten. De fire komponentene er: en Intervention Timing Learner (Thompson Sampling / Multi-Armed Bandit, som bestemmer når man skal gi impulser), en Response Personalisation Learner (NLP-basert, som tilpasser hvordan impulser kommuniseres), en Goal Prediction Learner (hierarkisk klyngedannelse, for å sikre relevans for brukermål), og en Context Pattern Learner (LSTM med selvoppmerksomhet, som bygger en longitudinell atferdsmodell).

For sanntidskontekstuell persepsjon evaluerte vi visjons-språkmodeller, men avviste dem på grunn av uakseptabel mobil latens (4 000–20 000 ms). I stedet implementerte vi tre parallelle lettvekts klassifiserere — scene (12 kategorier), aktivitet (13 kategorier) og ansiktsgjenkjenning — med en total pipelinelatens på 15–50 ms på mellomklasse Android-maskinvare.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

Valget ble styrt av fem kriterier i prioritert rekkefølge: gjennomførbarhet av inferens på enheten, latens under 500 ms, ingen dataoverføring, mobilkompatibel modellstørrelse, og individuell tilpasningsevne uten skybasert omtrening.

2. Kan du beskrive de viktigste trinnene i implementeringsprosessen?

Implementeringen fulgte fire strukturerte faser. Først bygde vi kjerne Flutter-appens arkitektur, datalaget SQLite på enheten og en rammekvalitetsport som filtrerte ut ~35 % av upålitelige kamerarammer før klassifisering. For det andre bygde vi ansiktsgjenkjennings- og sosialminnesystemet, som gjør det mulig for ALE å forstå hvem brukeren er sammen med, i tillegg til hvor de er, støttet av en SQLite-lagring av ansiktsemdbeddinger. For det tredje integrerte vi alle fire ALE-komponentene med persepsjonspipelinene ende til ende — der vi implementerte kontekstpayload-inspektøren, tidsstyring for intervensjoner og moduler for personalisering av respons. Til slutt aktiverte vi de longitudinelle læringsløyene — Thompson Sampling for timingoptimalisering og hierarkisk klyngedannelse for målorientering — med produksjonsoppgraderingsveien til MobileOne og MobileFaceNet TFLite 512-dim embeddinger dokumentert for smartbrille-maskinvarefasen.

3. Hva var de viktigste utfordringene du møtte (f.eks. tekniske, finansielle eller teamrelaterte)?

Tre utfordringer skilte seg ut. Den viktigste var et VLM-latensproblem – vår opprinnelige antagelse om å bruke visjons-språkmodeller for sanntidskontekstforståelse viste seg å være uforenlig med mobil maskinvare, med en latens på 4 000–20 000 ms mot et krav på 500 ms. Dette tvang frem en fullstendig arkitektonisk vending fra generering til klassifisering, noe som til slutt ga et slankere, raskere og mer vedlikeholdbart system. For det andre, knapphet på treningsdata — merkede datasett for våre spesifikke brukstilfeller (møtedeteksjon, gjenkjenning av kroppsbevegelse, sosial interaksjon) finnes ikke ferdig, og å bygge grunnleggende sannhetsdata med tilstrekkelig mangfold forblir en aktiv begrensning. For det tredje, kapitaleffektivitet — med en påkrevd startkapital på EUR 150 000, veide hver arkitektonisk beslutning tungt finansielt. Å velge Flutter som et kryssplattform-rammeverk eliminerte for eksempel kostnaden ved separate iOS- og Android-kodebaser, noe som anslås å ha spart 40 % av utviklingskapasiteten i år 1.

4. Hvordan var den faktiske implementeringstidslinjen sammenlignet med den opprinnelige planen din, og hva forårsaket eventuelle store forsinkelser?

Stort sett i henhold til plan, men med ett bemerkelsesverdig avvik. Vendingen fra VLM til klassifiserer kostet omtrent 3–4 ukers ekstra utviklingstid, fordi persepsjonslaget og ALE-grensesnittene måtte redesignes for å akseptere strukturert klassifiserer-output i stedet for språkmodell-output. Vendingen i seg selv var ikke kostbar i absolutte termer – det som kostet var en periode med arkitektonisk usikkerhet som forstyrret sprintplanleggingen nedstrøms. Heldigvis betydde NudgiFis modulære design at omarbeidet ble begrenset til inndatalaget, uten kaskadeeffekter på de fire ALE-komponentene.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

DEL C: RESULTATER OG EFFEKT

(For vellykkede eller pågående implementeringer) 1. Hva har vært den viktigste positive effekten av KI på bedriften din? Gi et konkret eksempel eller en målbar verdi.

Den viktigste effekten har vært skapelsen av et teknisk forsvarbart konkurransefortrinn. Google, Apple og Meta kan ikke tilby ekte personvern på enheten samtidig som de opprettholder sine annonsebaserte inntektsmodeller – noe som betyr at NudgiFis kjernearkitektoniske begrensning er kommersielt eksistensiell for etablerte aktører. KI-en er ikke en funksjon; det er den strategiske grunnen til at produktet ikke kan kopieres.

Konkret produserer kombinasjonen av LSTM på enheten og Thompson Sampling en personaliseringssløyfe som blir sterkere over tid uten å laste opp et eneste datapunkt – en 'sammensatt personalisering'-dynamikk som skaper byttekostnader som er atferdsmessige snarere enn kontraktsmessige.

2. Hvordan har denne KI-integreringen endret den samlede forretningsstrategien eller de daglige aktivitetene dine?

Det transformerte vår monetiseringslogikk – en sammensatt personaliseringsmodell rettferdiggjør verdibasert prising (24,99 €/måned forbruker, 49,99 €/plass/måned bedrift) fremfor markedssammenlignende benchmarking, forankret i fortregning av coachingkostnader: menneskelig coaching koster 80–200 €/time; NudgiFi leverer kontinuerlig coaching for under 25 €/måned.

Den maskinvareagnostiske arkitekturen posisjonerer også NudgiFi ikke som et brilleselskap eller en telefonapp, men som det intelligente programvarelaget for wearable-KI-økosystemet – direkte i tråd med Metas åpent uttalte plattformstrategi for tredjepartsprogramvare på smartbriller.

(For alle tilfeller) 3. Hva er dagens status for KI-bruk i bedriften din?

Systemet befinner seg i en avansert MVP/beta-fase. En funksjonell Flutter-applikasjon implementerer hele pipelinen – rammefangst, kvalitetsfiltrering, parallell klassifisering, sosial hukommelse og ALE-payloadgenerering – som kjører helt på enheten uten eksterne API-kall. Aktive komponenter inkluderer den tre-klassifiserer persepsjonspipelinen, SQLite-støttet lagring av ansiktsemdeddinger, ALE-payload-inspektøren, og en prototype for tidsstyring av intervensjoner med forenklet banditlogikk. Fullstendige Thompson Sampling- og LSTM-treningssløyfer er under aktiv utvikling.

Parallelt evaluerer vi produksjonsoppgraderingsveien: en MobileOne-backbone for å erstatte MobileNetV2, MobileFaceNet TFLite 512-dim embeeddinger for ansiktsgjenkjenning, og InspireFace SDK for NPU-akselerasjon – rettet mot integrasjon med smartbrille-maskinvare.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

DEL D: LÆRDOMMER OG ANBEFALINGER

1. Hva er den viktigste lærdommen du har tatt med deg fra hele denne erfaringen?

Ikke forveksle algoritmisk kapasitet med distribuerbarhet. VLM-er presterer imponerende i benchmark-artikler; på mobil maskinvare i produksjon er de ubrukelige for sanntidsapplikasjoner. Det gapet kan ikke fjernes med optimisme, men må måles empirisk tidlig på målmaskinvaren.

Den operasjonelle endringen dette medførte, var en obligatorisk 'maskinvare-realitetsport' ved starten av hver ny KI-komponentsyklus: benchmark-latens, minne og termisk påvirkning på det lavest spesifiserte målenheten før man forplikter seg til en algoritme. Denne ene prosedyremessige endringen eliminerte en hel klasse av arkitektonisk omarbeid.

Det bredere prinsippet: i KI-produktutvikling er den bindende begrensningen nesten aldri algoritmen, men distribusjonsmiljøet. Start med begrensningene og arbeid deg tilbake til algoritmen, ikke omvendt.

2. Hva ville du gjort annerledes hvis du skulle starte prosessen på nytt?

For det første ville jeg startet datasettkurasjon for finjustering av tilpassede klassifiserere parallelt med kjernearkitekturdesign, ikke sekvensielt. Knappheten på merkede treningsdata for våre spesifikke brukerkontekster (møtedeteksjon, gjenkjenning av kroppsbevegelse, klassifisering av sosial interaksjon) er en reell flaskehals som jeg undervurderte. Å starte dette datainnsamlingsprogrammet seks måneder tidligere ville betydelig ha akselerert kvaliteten på modellene på enheten. For det andre ville jeg formalisert prosessen for maskinvareprofilering fra dag én, som beskrevet ovenfor. Dette ville ha spart de 3–4 ukene VLM-vendingen kostet. For det tredje, på forretningssiden: jeg ville investert tidligere i å bygge Customer Advisory Board. Våre 35+ betabrukere har gitt kvalitativ tilbakemelding som har formet produktbeslutninger på måter ingen mengde skrivebordsforskning kan matche. Brukerobservasjon – spesielt å se ekte brukere samhandle med KI-drevne atferdsprodukter – avslører feilmodi og overraskende positive sider som er usynlige fra et rent teknisk ståsted.

3. Hva er ditt viktigste råd eller suksessfaktor for andre gründere som ønsker å implementere KI?

Start med begrensningen, ikke kapasiteten. Hver gründer som gir seg i kast med et KI-implementeringsprosjekt, har en tendens til å spørre: 'Hva kan denne KI-en gjøre?' Det mer produktive spørsmålet er: 'Under hvilke begrensninger må denne KI-en operere – og er disse begrensningene forenlige med det jeg planlegger å bygge?' For mobile forbrukerapplikasjoner er de bindende begrensningene latens (en brukermerkbar forsinkelse over ~100 ms forringer opplevelsen), minne (mobile enheter har 4–8 GB delt RAM), batteri (ML-inferens er termisk krevende), og personvern (en økende andel av bedrifts- og private kjøpere behandler nå datalokalisering som et ikke-forhandlingsbart innkjøpskrav). Hver av disse er kvantifiserbar før en eneste linje produktkode er skrevet. Bygg en begrensningsmatrise i uke én. List opp hver KI-komponent du planlegger å implementere. Definer for hver den maksimalt akseptable latensen, minneavtrykket og personvernseksponeringen. Benchmark deretter kandidatmodeller mot disse terskelverdiene på målmaskinvaren din før du forplikter deg til en arkitektur. Dette forvandler KI-utvelgelse fra en spennende, men risikabel kreativ prosess til en strukturert ingeniørbeslutning – og det skiftet er verdt måneder med nedstrøms omarbeid.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

DEL E: FREMTIDSUTSIKTER

1. Hvordan ser du for deg at KI vil transformere din spesifikke sektor i årene som kommer?

Det pågår tre transformasjoner. For det første, skiftet fra reaktiv til proaktiv KI – dagens assistenter venter på å bli påkalt; neste generasjon vil gripe inn basert på utledet kontekst, noe som er grunnleggende for reell atferdsendring. NudgiFi er arkitektonisk bygget for dette. For det andre, migreringen av KI-inferens fra skyen til kanten – drevet av latenskrav, personvernregulering (UK GDPR, EU AI Act) og modnende mobile NPU-er, vil KI på enheten sannsynligvis bli normen fremfor unntaket innen 2027. For det tredje, konvergensen av KI med alltid-på wearables – det globale markedet for personlige KI-assistenter forventes å vokse fra 8,9 milliarder pund i 2024 til 35,2 milliarder pund i 2028, med segmentet for smartbriller alene anslått til 2,8 milliarder pund innen 2027 (42,8 % CAGR). NudgiFis maskinvareagnostiske design posisjonerer det som det intelligente programvarelaget gjennom hele denne maskinvarebølgen.

2. Hva er dine fremtidige planer for bruk av KI i bedriften din?

I år 1 er fokuset på å fullføre den fullstendige ALE-implementeringen, som LSTM-basert atferdsmodellering, Thompson Sampling for timing, hierarkisk klyngedannelse for målorientering – i tillegg til å oppgradere persepsjonsbackbonen til MobileOne-S0 og ansiktsgjenkjenning til MobileFaceNet TFLite 512-dim embeddings. År 2 vil bringe maskinvareforsterkningsintegrasjon: tilkobling til smartbriller via Bluetooth, NPU-akselerert inferens via InspireFace SDK, og flerspråklig ekspansjon inn i europeiske og asiatiske markeder. Fra år 3 er planen å flytte mot økosystem og monetisering – et åpent API-lag for tredjeparts coachingmoduler, aktivering av patentlisensinntekter fra GB 2513024.6, og bedrifts-B2B-integrasjoner rettet mot 49,99 €/plass/måned-nivået i stor skala.

3. Hvilken type støtte er mest nødvendig for å hjelpe unge gründere som deg med å anvende KI vellykket?

Basert på direkte erfaring vil tre kategorier av støtte gi det høyeste avkastningen for unge KI-gründere: For det første, tilgang til merkede, domenespesifikke treningsdatasett. Den mest undervurderte flaskehalsen i anvendt KI-produktutvikling er verken regnekraft, talent eller kapital, men grunnleggende sannhetsdata for finjustering av modeller på spesifikke virkelige kontekster. Offentlige datasett er nesten universelt for generiske forbrukeratferds-KI. En delt infrastruktur av kuraterte, personvernkompatible, domenespesifikke treningsdata (potensielt hostet via EU-forskningsorganer eller nasjonale datatruster) ville betydelig fremskynde tiden til marked for KI-startups innen helse, velvære, produktivitet og utdanningsverticaler. For det andre, strukturert tilgang til maskinvarevalideringsfasiliteter. Å teste KI-modeller på tvers av ulike virkelige enhetsprofiler (forskjellige brikkesett, skjermstørrelser, batterikapasiteter, OS-versjoner) er essensielt, men kapitalkrevende for startups uten inntekt. Sandboxet maskinvaretestmiljøer via innovasjonshub-er eller universitetspartnerskap ville eliminere en betydelig tidlig kostnadspost. For det tredje, mentorordning fra utøvere som har distribuert KI i stor skala i produksjon – ikke akademiske forskere, ikke venturekapitalister, men ingeniører og produktledere som har spore opp en feilende modell i en brukers lomme klokken to om natten. Denne domenespesifikke, utførelsesfokuserte mentorordningen er sjelden og ekstraordinært verdifull.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

DEL F: TEKNISKE OG FINANSIELLE DETALJER

1. Kan du kort beskrive hvilken type data KI-systemet ditt trenger og eventuelle utfordringer med det?

Fire datamodaliteter, alle behandlet utelukkende på enheten. Visuelle rammer fra kameraet forhåndsfiltreres av en kvalitetsport før klassifisering – utfordringen er at generiske modeller som MobileNetV2 skiller dårlig mellom nyanserte atferdskontekster (f.eks. 'konsentrert arbeid' versus 'tilfeldig nettlesing'), noe som krever domenespesifikk finjustering som ingen offentlig datasett tilbyr. Ansiktsemdeddinger – 8-dimensjonale ansiktsgeometrivektorer sammenlignet med en lokal SQLite-database – krever nøye ingeniørarbeid av lagring, tilgangskontroller og samtykkeflyter for å oppnå personvernkompatibel sosial gjenkjenning uten noen skyoppslag. Atferds-tidsseriedata – strukturerte JSON-payloader som koder scene, aktivitet, sosial kontekst og tidspunkt på dagen – mater LSTM Context Pattern Learner; utfordringen er at sterkt individuelle longitudinelle data krever personalisert finjustering som ferdige LSTM-arkitekturer ikke støtter som standard. Til slutt fungerer implisitt interaksjonstilbakemelding – aksept av impulser, avvisning, oppholdstid, måloppnåelse – som belønningssignaler for Thompson Sampling; utfordringen her er kaldstartproblemet, der sparsomme tidlige signaler krever nøye forhåndsinitialisering for å unngå irrelevante impulser før modellen har samlet inn nok personlige data.

2. I grove trekk, hva var den totale finansielle investeringen som var nødvendig, og hva var de viktigste kostnadskomponentene?

Vi opererer innenfor en påkrevd startkapital på 125 000 €, som dekker MVP-utvikling, innledende lager av smartbrille-maskinvare, markedsføring og operativ infrastruktur. Prognostiserte utgifter for år 1 er ~159 000 €, med bemanning som den viktigste kostnadsposten (3 heltidsansatte, pluss en CTO som slutter seg til i måned 6 på delvis egenkapitalbasert grunnlag). Infrastrukturkostnadene er bevisst minimale – arkitekturen på enheten eliminerer helt kostnadene for skyinferens per bruker, noe som er et strukturelt fortrinn i enhetsøkonomien sammenlignet med skyavhengige konkurrenter.

Dagens bruttomarginer er anslått til over 85 % for abonnementer og ~60 % for maskinvare, med bedriftslisenser forventet å overstige 90 %. Vi sikter mot break-even i måned 28, med positiv EBITDA forventet fra år 1 – en bane vi jobber aktivt mot mens vi går gjennom produkt- og den kommersielle lanseringsfasen.

--- Fortsatt under utvikling 😊 ----



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVJU 3 – Ligia Oliveira, grunnlegger av Shine Beauty

DEL A: BAKGRUNN OG KONTEKST

1. Kan du kort presentere deg selv og fortelle hva som motiverte deg til å starte bedriften din?

Jeg heter Ligia, og jeg er grunnleggeren av Shine Beauty. Jeg er student i International Business Management, og jeg startet Shine Beauty med visjonen om å skape tilgjengelige, lette og hudvennlige sminkeprodukter for unge forbrukere som er i starten av hudpleiereisen sin.

Motivasjonen kom fra observasjonen om at mange studenter og unge voksne ønsker sminke som fremhever deres naturlige trekk, men som ikke føles tung, tetter porene eller kompromitterer hudhelsen. Samtidig er det en økende etterspørsel etter rene, veganske, dyrefrie og dermatologisk testede produkter. Jeg så en markedsmulighet i å kombinere hudpleie og sminke til hybridprodukter som forenkler rutiner samtidig som de opprettholder høye etiske standarder.

2. Gi en kort oversikt over bedriften din: hva den gjør, nåværende størrelse og utviklingsfase.

Shine Beauty er et studentgrunnet sminkemerke rettet mot universitetsstudenter og unge voksne, med opprinnelig fokus på det koreanske skjønnhetsmarkedet. Vårt første produkt er en fargelagt solkremgrunnlag som kombinerer solbeskyttelse med en lett kosmetisk farge og hudpleiende ingredienser.

Merkevareposisjoneringen fokuserer på:

- Ren skjønnhet
- Veganske og dyrefrie formuleringer
- Dermatologisk testede produkter
- Organisk baserte ingredienser
- Lett, 'din hud, men bedre'-effekt

For øyeblikket befinner Shine Beauty seg i den tidlige utviklings- og planleggingsfasen. Produktkonseptet, målgruppen og verditilbudet er definert, og vi jobber med å forbedre go-to-market-strategien, merkevarebyggingen og planleggingen av forsyningskjeden.

3. Hvilke spesifikke forretningsutfordringer eller mål fikk deg til å vurdere kunstig intelligens?

Som en studentledet startup med begrensede finansielle og menneskelige ressurser møter vi begrensninger på følgende områder:

- Markedsundersøkelseskapasitet
- Analyse av forbrukertrender
- Forbedring av produktposisjonering
- Skaping av digitalt markedsføringsinnhold
- Finansielle prognoser og planlegging



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

Å komme inn i det koreanske skjønnhetsmarkedet krever en dyp forståelse av trender, konkurrenter, prisstrategier og forbrukerpreferanser. Å samle inn og analysere disse dataene manuelt ville være tidkrevende og kostbart.

DEL B: ERFARING MED KI-IMPLEMENTERING

(fortsettelse fra spørsmål 3) KI ble attraktivt som et verktøy for å: • Fremskynde internasjonal markedsundersøkelse • Analysere skjønnhetstrender og forbrukeratferd • Støtte utvikling av forretningsplan • Hjelp med merkevare- og kommunikasjonsstrategi

1. Hva var dine første forventninger til hva KI kunne gjøre for bedriften din?

Innledningsvis forventet jeg at KI ville hjelpe med å strukturere og forbedre forretningsplanen, generere markedsføringsideer skreddersydd for Gen Z og koreanske forbrukere, støtte konkurranseanalyse og posisjonering, støtte finansielle prognoser, og forbedre operasjonell effektivitet i planleggingen. I bunn og grunn så jeg KI som en strategisk assistent i stand til å kompensere for begrensede oppstartsressurser samtidig som profesjonell output ble opprettholdt.

2. Hvilken spesifikk KI-løsning implementerte du, og hva var de viktigste kriteriene for å velge den?

De viktigste utvelgelseskriteriene var: sterke analytiske evner, støtte for markedsundersøkelser, støtte for strategisk forretningsplanlegging, kvaliteten på innholdsgenereringen, brukervennlighet, rimelighet for en studentstartup. Siden Shine Beauty er i den tidlige planleggingsfasen, var fleksibiliteten til et generelt KI-verktøy mer egnet enn spesialisert bedriftsprogramvare.

3. Kan du beskrive de viktigste trinnene i implementeringsprosessen?

Implementeringen var organisk snarere enn teknisk:

Problemidentifisering

Tidkrevende områder identifisert: markedsundersøkelser, strukturering av forretningsmodellen, forbedring av merkevarebygging.

Oppgavedelegering til KI

KI brukt til:

- Generere SWOT-analyser
- Utvikle verditilbudserklæringer
- Strukturere finansielle prognoser
- Skape markedsføringspersonaer
- Utforske koreanske skjønnhetstrender

Validering og forbedring: Output gjennomgått kritisk, krysskontrollert mot pålitelige eksterne kilder og justert basert på merkevisjon.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

Integrering i arbeidsflyt: KI ble integrert i — strategisk planlegging, presentasjonsforberedelse, utvikling av markedsføringskonsepter, akademisk-forretningsmessige oppgaver.

4. Hva var de viktigste utfordringene du møtte (f.eks. tekniske, finansielle eller teamrelaterte)?

De viktigste problemene var: validering av informasjon, risiko for overdreven tillit, databegrensninger og strategisk retning.

DEL C: RESULTATER OG EFFEKT

(For vellykkede eller pågående implementeringer) 1. Hva har vært den viktigste positive effekten av KI på bedriften din? Gi et konkret eksempel eller en målbar verdi.

Den viktigste effekten var akselerert strategisk utvikling. Eksempler: forkortet tid for å strukturere hele forretningsmodell-canvaset.

Raskere utvikling av finansielle prognoser og markedsføringsstrategier; forbedret klarhet i merkevareposisjonering for det koreanske markedet.

Estimert effekt: rundt 40–60 % tidsbesparelse i utarbeidelsen av forretningsplaner og forskningsfaser.

2. Hvordan har denne KI-integreringen endret den samlede forretningsstrategien eller de daglige aktivitetene dine?

KI flyttet Shine Beautys tilnærming fra intuisjonsbasert planlegging til strukturert, datadrevet strategi. Det muliggjorde:

- Mer analytisk beslutningstaking
- Scenariosimulering før lansering
- Sterkere akademisk-forretningsmessig integrasjon
- Profesjonell dokumentasjon
- KI ble en strategisk kopilot snarere enn bare en innholdsgenerator

(For alle tilfeller) 3. Hva er dagens status for KI-bruk i bedriften din?

- Utvikling av forretningsstrategi
- Støtte til finansiell modellering
- Markedsanalyse
- Forbedring av merkevarebygging og kommunikasjon
- Akademiske leveranser relatert til bedriften



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

DEL D: LÆRDOMMER OG ANBEFALINGER

1. Hva er den viktigste lærdommen du har tatt med deg fra hele denne erfaringen?

KI forbedrer produktiviteten, men kritisk tenkning forblir essensielt. Verktøyet er kraftig, men strategiske beslutninger krever menneskelig skjønn, kulturell sensitivitet (spesielt ved inntreden i Korea) og merkevareorientering.

2. Hva ville du gjort annerledes hvis du skulle starte prosessen på nytt?

- Definere klarere valideringspunkter.
- Sette målbare KPI-er for KI-støttede beslutninger.
- Kombinere KI-forskning tidligere i prosessen med primær forbrukerforskning.

3. Hva er ditt viktigste råd eller suksessfaktor for andre gründere som ønsker å implementere KI?

Bruk KI til å:

- Redusere repetitiv kognitiv arbeidsbelastning
- Strukturere tenkning
- Utforske flere strategiske scenarier
- Men aldri sette ut kjernevisjonen din, merkevareidentiteten eller den etiske posisjonen til automatisering.
- KI bør styrke kreativitet — ikke erstatte entreprenørskap.

DEL E: FREMTIDSUTSIKTER

1. Hvordan ser du for deg at KI vil transformere din spesifikke sektor i årene som kommer?

Kunstig intelligens forventes å fundamentalt omforme skjønnhetsindustrien, spesielt i segmenter som kombinerer hudpleie og sminke, som Shine Beautys fargelagte solkremgrunnlag. I årene som kommer vil KI sannsynligvis bli sentralt for produktpersonalisering, kundeengasjement og operasjonell effektivitet. I den hybride hudpleie-sminke-kategorien vil KI-drevne diagnostiske verktøy gjøre det mulig for forbrukere å motta personaliserte produktanbefalinger basert på hudtype, nyanse, miljøeksponering og livsstilsfaktorer. Fargematching-teknologier basert på datamaskinsyn vil redusere produktreturer og øke forbrukertilliten ved netthandel.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. Hva er dine fremtidige planer for bruk av KI i bedriften din?

I fremtiden ønsker Shine Beauty å integrere KI mer direkte i både kundevendte og bakenforliggende operasjoner. På forbrukersiden ser merket for seg å implementere KI-drevne fargematching-verktøy og personaliserte hudpleie-sminke-anbefalinger via digitale plattformer. Dette ville gjøre det mulig for kunder å motta skreddersydde forslag basert på deres individuelle hudprofil og preferanser, noe som styrker merkevarelojaliteten og forbedrer brukeropplevelsen.

På driftssiden kan KI anvendes på etterspørselsprognoser, lagerstyring og markedsføringsoptimalisering.

3. Hvilken type støtte er mest nødvendig for å hjelpe unge gründere som deg med å anvende KI vellykket?

Unge gründere trenger strukturerte og tilgjengelige støttesystemer for å implementere KI ansvarlig og effektivt. For det første er rimelig tilgang til KI-verktøy av høy kvalitet essensiell, spesielt for studentledede eller tidligfase-startups med begrenset kapital. Subsidierte KI-abonnementer, startup-kreditter eller universitetsstøttede digitale infrastrukturprogrammer kan betydelig senke inngangsbarrierene.

For det andre er praktisk implementeringsveiledning mer verdifullt enn teoretisk kunnskap. Workshops og mentorprogrammer fokusert på praktisk KI-anvendelse i små bedrifter ville hjelpe grunnleggere med å forstå hvordan de kan omgjøre KI-evner til målbare forretningsresultater.

DEL F: TEKNISKE OG FINANSIELLE DETALJER

1. Kan du kort beskrive hvilken type data KI-systemet ditt trenger og eventuelle utfordringer med det?

På det nåværende stadiet bruker Shine Beauty hovedsakelig offentlig tilgjengelige bransjedata, markedsrapporter, analyser av forbrukertrender og konkurranseintelligens for å støtte KI-assistert strategisk planlegging. KI-systemet behandler kvalitative og kvantitative data som målgruppedemografi, antatte prisstrukturer, ingrediensposisjonering og merkevare mål. Fordi selskapet ennå ikke har lansert produktet sitt, er ingen egne forbrukerdatasett tilgjengelige, noe som begrenser dybden i prediktiv analyse.

Den viktigste utfordringen på dette stadiet er å sikre påliteligheten og kontekstuelle nøyaktigheten til generell markedsinformasjon, spesielt når man retter seg mot et kulturelt spesifikt marked som Korea. Uten førstepartskundedata må KI-output tolkes nøye og suppleres med uavhengig validering. I fremtidige faser, når produktet har blitt lansert, vil systemet kreve strukturerte kundedata, inkludert kjøpshistorikk, nettsideatferdsanalyse, engasjementsmålinger for sosiale medier og CRM-innsikt.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. I grove trekk, hva var den totale finansielle investeringen som var nødvendig, og hva var de viktigste kostnadskomponentene?

På det nåværende utviklingsstadiet har den finansielle investeringen i KI vært relativt lav og hovedsakelig begrenset til abonnementsbaserte verktøy. Sammenlignet med å ansette eksterne konsulenter for markedsundersøkelser, merkevarebygging eller finansiell modellering, har KI tilbudt et kostnadseffektivt alternativ for strategisk planlegging og innholdsproduksjon.

Men etter hvert som Shine Beauty vokser til et operativt merke, forventes den finansielle forpliktelsen til KI-integrering å øke. Fremtidige kostnadskomponenter kan inkludere avanserte KI-drevne SaaS-plattformer for markedsføringsautomatisering, analyseverktøy integrert med e-handelssystemer, skylagringsløsninger for strukturerte forbrukerdata, og mulige utviklingskostnader for tilpassede personaliseringsfunksjoner som fargematching-teknologi. Selv om disse investeringene legger til et ekstra finansielt lag, blir de sett på som strategiske forsterkere som kan forbedre operasjonell effektivitet, redusere sløsing og forbedre kundeopplevelsen. Med gjennomtenkt implementering forventes KI-investeringen å generere langsiktig avkastning ved å styrke konkurranseevnen og skalerbarheten.

YYOUTH INTERVJUER





Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVJU 1 – DEBORAH CARDOSO, motestylist og grunnlegger av LuxB

DEL A: BAKGRUNN OG KONTEKST

1. Kan du kort presentere deg selv og fortelle hva som motiverte deg til å starte bedriften din?

Hei, jeg er Deborah — motestylist og grunnlegger av LuxB. Jeg startet LuxB fordi jeg tror mote ikke bør være begrenset til eierskap: mange mennesker har fine klær hengende i skapet som sjelden brukes. Jeg så en mulighet til å gi disse plaggene et nytt liv — la eierne tjene penger på garderoben sin og gi andre tilgang til mote av høy kvalitet for mindre. Min dypere motivasjon er å gjøre mote mer bærekraftig, redusere avfall og bygge et fellesskap av stilbevisste mennesker som verdsetter sirkulær mote og bevisst forbruk.

2. Gi en kort oversikt over bedriften din: hva den gjør, nåværende størrelse og utviklingsfase.

LuxB er en peer-to-peer-plattform for klesutleie. Gjennom appen vår kan brukere leie ut klær fra garderoben sin, eller leie klær og tilbehør fra andre. Målet er å gi tilgang til høykvalitets- eller luksusmote uten forpliktelsen ved kjøp, og gjøre det mulig for garderobeeiere å tjene på gjenstander de allerede eier. På vår offentlige nettside presenterer vi LuxB som en 'spesialisert plattform for klesutleie' med en misjon om å gjøre mote tilgjengelig og bærekraftig.

Vi befinner oss for øyeblikket i en tidlig, men aktiv fase: appen er live, folk kan legge ut og leie gjenstander, og vi jobber med å utvide funksjoner. Ifølge nettsiden vår er vi fortsatt 'under utvikling', med flere funksjoner på vei.

3. Hvilke spesifikke forretningsutfordringer eller mål fikk deg til å vurdere kunstig intelligens?

Fra begynnelsen innså vi at å skalere en peer-to-peer utleiemarkeds plass — spesielt en fokusert på mote — ville være ressurskrevende hvis annonser, bilder, beskrivelser og brukeropplevelse ble håndtert manuelt. Etter hvert som brukerbasen vokser, vokser også volumet av gjenstander, leieforspørsler, meldinger, tillit og verifisering, kvalitetskontroll og brukeratferdsdata. Vi ønsker å gjøre opplevelsen jevn og skalerbar uten å trenge et stort internt team. KI blir derfor attraktivt for å redusere friksjon, automatisere repetitive oppgaver (f.eks. generere annonser), forbedre søk, og hjelpe med å analysere brukeratferd for å forbedre matchingen mellom leietakere og utleiere.

4. Hva var dine første forventninger til hva KI kunne gjøre for bedriften din?

Jeg forventet at KI ville hjelpe med å fremskynde driften: automatisk generere eller hjelpe med gjenstandsbeskrivelser, effektivisere opprettelse av annonser, støtte koding og backend-prosesser, og til slutt personalisere brukeropplevelser — fra søk til anbefalinger. KI kunne redusere manuell arbeidsbelastning og driftskostnader, slik at vi kunne vokse mens plattformen forble effektiv.



DEL B: ERFARING MED KI-IMPLEMENTERING

1. Hvilken spesifikk KI-løsning implementerte du, og hva var de viktigste kriteriene for å velge den?

Vi startet med å bruke ChatGPT for å støtte innholdsproduksjon (f.eks. utarbeide gjenstandsbeskrivelser, muligens generere maltekst) og kodelistøtte. Av de store språkmodellene (LLM-er) som er tilgjengelige, ga ChatGPT de beste resultatene for våre brukstilfeller — når det gjelder output-kvalitet, fleksibilitet, responsivitet og generell pålitelighet.

2. Kan du beskrive de viktigste trinnene i implementeringsprosessen?

- Innledningsvis brukte vi ChatGPT på en lett måte — prompting til vi fikk akseptabelt innhold (f.eks. gjenstandsbeskrivelser, UI-tekst, muligens første funksjoner).
- Fremover, for dypere KI-integrasjoner (f.eks. automatisere annonser, forbedre søk, analyse av brukeratferd), planlegger vi å definere klare brukstilfeller, teste forskjellige modeller, bygge små prototyper, og deretter integrere de mest lovende funksjonene i produktveikartet vårt.
- Vi vil iterere: samle inn reelle data (brukeratferd, gjenstandsannonser), forbedre prompter eller modeller, validere output (spesielt for nøyaktighet og egnethet), og deretter rulle ut gradvis.

3. Hva var de viktigste utfordringene du møtte (f.eks. tekniske, finansielle eller teamrelaterte)?

De største utfordringene er begrenset tid og begrenset teamkapasitet. Som en liten startup har vi ennå ikke tilstrekkelige menneskelige ressurser til å dedikere til omfattende datarensing, kuratering av brukergenerert innhold, eller gjentatt iterasjon. Dessuten er all automatisering (f.eks. auto-annonsering, automatiserte anbefalinger) sterkt avhengig av datakvalitet — hvis brukernes annonser, bilder, beskrivelser eller atferdsdata er inkonsistente eller ufullstendige, kan KI-generert output være misvisende eller av dårlig kvalitet.

4. Hvordan var den faktiske implementeringstidslinjen sammenlignet med den opprinnelige planen din, og hva forårsaket eventuelle store forsinkelser?

Selv med KI-støtte undervurderer vi ofte hvor lang tid utvikling, testing og utrulling vil ta. Manuell prompting fungerer for små brukstilfeller, men å bygge stabile og robuste KI-drevne funksjoner — spesielt med brukerdatabe, søk og matching — er mer tidkrevende enn forventet. Som følge av dette har vi hatt noen forsinkelser sammenlignet med de opprinnelige prognosene våre.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

DEL C: RESULTATER OG EFFEKT

(For vellykkede eller pågående implementeringer) 1. Hva har vært den viktigste positive effekten av KI på bedriften din? Gi et konkret eksempel eller en målbar verdi.

KI har allerede hjulpet med å redusere manuelt arbeid og fremskynde innholdsproduksjon og kodeoppgaver. For eksempel hjalp bruken av ChatGPT oss med å utarbeide gjenstandsbeskrivelser eller UI-tekst raskere enn vi kunne manuelt, noe som sparer tid og lar oss fokusere på andre viktige oppgaver.

2. Hvordan har denne KI-integreringen endret den samlede forretningsstrategien eller de daglige aktivitetene dine?

KI har fått oss til å tenke mer systematisk om automatisering, effektivitet og datadrevet beslutningstaking. I stedet for å se bedriften utelukkende som en manuell, grunnleggerledet markeds plass, ser vi den nå som en skalerbar digital plattform der automatisering kan støtte vekst. Dette skiftet påvirker hvordan vi planlegger produktfunksjoner, brukeronboarding og fremtidig utvikling.

(For alle tilfeller) 3. Hva er dagens status for KI-bruk i bedriften din?

For øyeblikket brukes KI aktivt til innholdsproduksjon, kodestøtte og operasjonell planlegging. For fremtidige versjoner av appen planlegger vi dypere integrasjoner — som automatiserte annonser, forbedret søk og personaliserte anbefalinger.

DEL D: LÆRDOMMER OG ANBEFALINGER

1. Hva er den viktigste lærdommen du har tatt med deg fra hele denne erfaringen?

Unngå å bli sittende fast i 'kaninhull' av endeløs prompting og perfektjonisme. Selv om det kan være nyttig å forbedre innhold, er det noen ganger viktigere å handle — lansere, iterere, lære av tilbakemeldinger og forbedre.

2. Hva ville du gjort annerledes hvis du skulle starte prosessen på nytt?

Jeg ville definert klarere suksessmålinger fra starten av — nøyaktig hva som teller som 'godt nok' for automatisert innhold, hva som teller som 'akseptabel' kvalitet for annonser, og når man skal gå videre til neste fase. Dette hjelper med å unngå overdreven forfining og forsinkelser.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2

Call: 2024

Topic: Youth

Type of action: Cooperation partnerships

3. Hvilken type støtte er mest nødvendig for å hjelpe unge gründere som deg med å anvende KI vellykket?

Vi ville hatt nytte av rimelige, tilgjengelige KI-verktøy skreddersydd for motutleie-brukstilfeller; klarere retningslinjer og beste praksis for ansvarlig KI-integrasjon; mentorordning fokusert på praktisk implementering (spesielt i sammenheng med sirkulær mote / peer-to-peer-markedsplasser); og muligens tilgang til oppstartsstøtteprogrammer eller tilskudd som hjelper med å dekke innledende kostnader (utviklingstid, sky-kreditter, modellabonnementer), slik at vi kan investere i teknologi uten å kompromittere bærekraft/rimelighet for brukerne.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVJU 2 – LINGO PERSIAN - AZADEH ABEDINI

DEL A: BAKGRUNN OG KONTEKST

1. Kan du kort presentere deg selv og fortelle hva som motiverte deg til å starte bedriften din?

Hei, jeg er Azadeh — grunnlegger og lærer ved Lingo Persian. Jeg startet Lingo Persian fordi jeg tror persisk (farsi) er et vakkert, kulturelt rikt språk som snakkes av millioner av mennesker verden over — ikke bare i Iran, men også blant diasporaen, interkulturelle familier, reisende og mennesker interessert i persisk poesi, film, arv og arvespråk. Jeg ønsket å skape et læringsmiljø som går utover stive lærebøker og fokuserer på ekte, samtalebasert persisk, kulturell dybde og meningsfull bruk. Min motivasjon er å gjøre det å lære persisk tilgjengelig, fleksibelt og relevant — for barn, tenåringer, voksne elever, arvelæringer, internasjonale par eller alle som er nysgjerrige — og å bygge et støttende fellesskap rundt det.

2. Gi en kort oversikt over bedriften din: hva den gjør, nåværende størrelse og utviklingsfase.

Lingo Persian er en språkundervisningstjeneste som tilbyr direkte sendte timer (online eller personlig), e-læring/selvstudie verktøy, tilpassede bøker og spill, samt fellesskapsorienterte tilbud som en 'Språkkafé' og gratis ressurser som kulturelle kit. Vi tilbyr gruppe- og individuelle timer for voksne og barn/tenåringer, og strukturerte programmer for ulike nivåer (nybegynner til avansert; lesing, skriving, samtale). For barn har vi spesielle løp ('Gilas' for nybegynnere; 'Tootfærængi' for mer avanserte) med engasjerende læring gjennom sanger, spill, historier og kulturelle elementer.

Vi er en aktiv liten bedrift. Gitt bredden av tjenester — direkte sendte timer, selvstudielæring, kulturelt materiale — vil jeg si at vi er forbi den svært tidlige ideefasen; vi er 'live', med pågående timer og ressurser.

3. Hvilke spesifikke forretningsutfordringer eller mål fikk deg til å vurdere kunstig intelligens?

Fordi Lingo Persian tilbyr mange komponenter — direkte sendt undervisning, e-læringsinnhold, tilpassede bøker og spill, gratis ressurser (f.eks. utskrivbare kulturelle kit), mulige fremtidige utvidelser — forventer jeg at etter hvert som etterspørselen vokser, vil arbeidsmengden i å forberede innhold (timer, øvelser, kulturelt relevant materiale) og administrere administrative oppgaver (studentonboarding, tilpasning av læringsstier, sporing av fremgang) øke. Jeg ønsker å sikre kvalitet og konsistens samtidig som tilbudet forblir fleksibelt og rimelig. Utfordringen er å balansere personalisert undervisning og ressurser med skalerbarhet. Det er derfor bruk av KI kunne hjelpe med å automatisere deler av innholdsproduksjonen (f.eks. generere øvelser, oversettelser, leksjonskonsepter), tilpasse materiale til ulike elevnivåer, og effektivisere driften slik at kvaliteten forblir høy selv med økende volum.

4. Hva var dine første forventninger til hva KI kunne gjøre for bedriften din?

Jeg forventet at KI kunne hjelpe med å fremskynde skapelsen av læringsmateriell (timer, øvelser, kulturelle kit, lese-/skriveøvelser), hjelpe med å generere praksisinnhold for ulike nivåer, hjelpe med å dynamisk tilpasse innhold til studentenes nivå, og kanskje støtte administrasjon (onboarding,



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

planlegging, oppfølging). Ideelt sett ville KI gjort det mulig for meg å skalere bedriften — nå flere studenter — uten å kompromittere personalisering eller kvalitet.

DEL B: ERFARING MED KI-IMPLEMENTERING

1. Hvilken spesifikk KI-løsning implementerte du, og hva var de viktigste kriteriene for å velge den?

Siden Lingo Persian for øyeblikket hovedsakelig er menneskeledet, la oss anta at 'KI-integrasjon' er i en tidlig planleggingsfase.

Jeg ville sannsynligvis velge en generell stor språkmodell (LLM) / generativt KI-verktøy som støtter persisk (eller flerspråklighet) — fordi det er avgjørende for å generere persiskspråklig innhold. Kriteriene ville vært: sterk støtte for persisk (grammatikk, ordforråd, idiomer, kulturell kontekst), pålitelighet og korrekthet (spesielt siden språkundervisning krever nøyaktighet), fleksibilitet (for å generere lese-, skrive- og samtaleøvelser, kulturelle tekster, flere nivåer), og rimelighet — siden jeg er en liten språkskole og ønsker å holde prisene tilgjengelige.

2. Hovedtrinn i implementeringsprosessen (eller hvordan jeg ville gjort det)?

- Kartlegge konkrete brukstilfeller: f.eks. persiske lese-/skriveøvelser, ordforrådslistor, dialoger, kulturelle tekster, utskrivbare i 'Nowruz-kit'-stil, e-læringsmoduler for selvstudium.
- Samle inn retningslinjer for data/innhold: definere nivåtilpasset ordforråd, grammatikkpunkter, kulturelt/arvemateriale, aldersegnet materiale for barn versus voksne.
- Teste forskjellige modeller eller prompter: eksperimentere med KI-generert innhold; nøye gjennomgå output (for språklig korrekthet, kulturell egnethet, aldersegnet).
- Bygge små prototyper/moduler: for eksempel automatisk genererte leseforståelsesøvelser, utskrivbare arbeidsark, samtaledialoger.
- Validere og forbedre: la morsmålstalere eller kvalifiserte lærere gjennomgå og rette KI-output, sikre kvalitet.
- Integre i arbeidsflyt: innlemme validert innhold i timer eller selvstudiematerialer; bruke KI som støtte, men alltid med menneskelig tilsyn.

3. Hva var de viktigste utfordringene du møtte (f.eks. tekniske, finansielle eller teamrelaterte)?

- Kvalitetskontroll: sikre at KI-generert persisk er grammatisk korrekt, bruker riktige idiomatiske uttrykk, er kulturelt nøyaktig — spesielt viktig når man underviser barn eller arvelæringer.
- Data- og innholdskonsistens: sikre at øvelser på ulike nivåer (nybegynner → avansert) følger en sammenhengende progresjon; sikre at kulturelt innhold (f.eks. høytidskit, historier) er meningsfullt, nøyaktig og aldersegnet.
- Tillit og pedagogikk: som språkskole forventer elevene høy kvalitet og personalisert undervisning; for mye automatisering risikerer å miste den menneskelige berøringen, som er sentral i språkundervisning og fellesskapsbygging (slik Lingo Persian understreker).



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

- Tekniske begrensninger og ressursbegrensninger: jeg er en liten bedrift — bruk av KI kan ta tid å teste, gjennomgå og rette. Man må også unngå overdreven avhengighet av KI uten god gjennomgang, noe som kan forårsake feil.

4. Sammenlignet med planen — hva kunne forårsake forsinkelser eller avvik?

Hvis jeg undervurderer tiden som trengs for å gjennomgå og forbedre KI-generert materiale, eller undervurderer kompleksiteten i persisk grammatikk/kultur, kan dette forsinke utrulling. Å tilpasse KI-output til barnevennlige formater (spill, sanger, historier) kan også kreve mer design-/manuelt arbeid enn forventet. Til slutt kan det å balansere personalisert undervisning og automatisering forårsake forsinkelser — spesielt hvis studentene forventer interaksjon av høy kvalitet.

DEL C: RESULTATER OG EFFEKT

For øyeblikket kanskje fortsatt i tidlig eller planleggingsbruk — men her er det jeg forestiller meg som mulig positiv effekt. (For vellykkede eller pågående implementeringer) 1. Viktigste positive effekt (eller forventet):

KI-støttet generering av undervisningsmaterieell — lesetekster, øvelser, ordforrådslistor — kunne betydelig redusere tiden som trengs for å forberede ressurser. Det ville frigjøre mer tid til faktisk undervisning og interaksjon med studenter. Det kunne også gjøre det mulig for oss å tilby mer e-læringsinnhold for selvstudium eller varianter (f.eks. arbeidsark for barn, lese-/skriveøvelser for voksne), noe som gjør Lingo Persian mer skalerbart uten å ansette mye ekstra personale.

2. Hvordan har denne KI-integreringen endret den samlede forretningsstrategien eller de daglige aktivitetene dine?

Det kunne styre Lingo Persian mot en hybridmodell: ikke bare direktesendte timer, men et rikere e-læringstilbud, nedlastbare ressurser, fleksible læringsstier. Det kunne gjøre Lingo Persian til et knutepunkt — som tilbyr en blanding av direktesendt undervisning + KI-støttede selvstudiemoduler + fellesskapsressurser (kulturelle kit, språkkafé, osv.). Dette kunne også gjøre prisingen mer fleksibel og tiltrekke et bredere spekter av elever.

(For alle tilfeller) 3. Hva er dagens status for KI-bruk i bedriften din?

For øyeblikket vil jeg si at KI ennå ikke er sentralt (siden tilbudet vårt fortsatt er basert på menneskeledet undervisning og tilpasset materiale). Men jeg utforsker aktivt hvordan man kan integrere KI-bruk for innholdsproduksjon og skalerbarhet — så KI er i en 'planleggings-/tidlig prototype'-fase.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

DEL D: LÆRDOMMER OG ANBEFALINGER

1. Hva er den viktigste lærdommen du har tatt med deg fra hele denne erfaringen?

Menneskelig tilsyn forblir avgjørende. Selv om KI kan fremskynde innholdsgenerering, spesielt for språkundervisning, må man nøye kontrollere for korrekthet, kulturell egnethet og pedagogisk egnethet — spesielt når man underviser et språk med en rik kulturell kontekst som persisk. Kvalitet fremfor hastighet.

2. Hva ville du gjort annerledes hvis du skulle starte prosessen på nytt?

Jeg ville designet en klar arbeidsflyt for innholdsproduksjon fra starten av: definere nivåer (nybegynner → avansert), ha gjennomgangs-kontrollpunkter (morsmålstaler-/lærergjennomgang), sette kvalitetsstandarder (grammatikk, kulturell sensitivitet), og kanskje pilottesting med en liten gruppe studenter før full utrulling.

(For vellykkede eller pågående implementeringer) 3. Hva er ditt viktigste råd eller suksessfaktor for andre gründere som ønsker å implementere KI?

Bruk KI bare når det løser et klart smertepunkt — f.eks. repetitiv innholdsproduksjon, skalering av ressursgenerering — men behold alltid menneskelig gjennomgang og personlig tilpasset støtte. Og start i det små: definer ett eller to brukstilfeller, test grundig, skaler deretter opp. Ikke la KI erstatte det menneskelige elementet som tilfører verdi til undervisningen.

DEL E: FREMTIDSUTSIKTER

1. Hvordan ser du for deg at KI vil transformere din spesifikke sektor i årene som kommer?

KI kunne muliggjøre tilpassede, nivåtilpassede timer (grammatikk, ordforråd, lesing, samtale), produsere dynamiske ressurser (historier, dialoger, kulturelle tekster), tilby adaptive læringsstier. For språk som persisk, med sterke kulturelle og litterære røtter, kan KI lette tilgangen for elever verden over, og harmonisere moderne undervisningsmetoder med kulturarv.

2. Hva er dine fremtidige planer for bruk av KI i bedriften din?

Jeg planlegger å starte med KI-genererte øvelser og lese-/skrivemateriale, og gradvis bygge en rikere e-læringsplattform for selvstudium som supplerer direktesendte timer. Jeg kunne også utforske KI-støttede verktøy for uttaletilbakemelding, automatisert samtaleøvelse (chatbotter), eller tilpassede leksjonsplaner basert på brukernivå og læringsmål.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

3. Hvilken type støtte er mest nødvendig for å hjelpe unge gründere som deg med å anvende KI vellykket?

- Rimelige og høykvalitets KI-verktøy med god flerspråklig støtte, inkludert persisk.
- Veiledning eller mentorordning om hvordan man integrerer KI i utdanning med pedagogisk og kulturell sensitivitet.
- Fellesskaps- eller nettverksstøtte — en måte å dele beste praksis, fallgruver og løsninger (spesielt for nisjespråk).
- Mulige partnerskap eller tilskudd for å hjelpe med den innledende investeringen (for innholdsproduksjon, testing, gjennomgang), slik at små språkskoler kan skalere opp uten å kompromittere kvaliteten.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVJU 3 – NORDSUR- KARYNA FERNANDEZ

DEL A: BAKGRUNN OG KONTEKST

1. Kan du kort presentere deg selv og fortelle hva som motiverte deg til å starte bedriften din?

Hei — jeg er Karyna Fernández, grunnlegger og administrerende direktør i Nordsur. Jeg lanserte Nordsur fordi jeg tror det finnes et enormt, underutnyttet potensial i å knytte sammen den livlige innovasjonen, bærekraftsfokuset og oppstartøkosystemene i de nordiske landene med de dynamiske markedene og gründerenergien i Latin-Amerika. Motivasjonen min er å bygge bruer mellom disse to regionene: hjelpe nordiske selskaper og investorer med å ekspandere til Latin-Amerika, og gi latinamerikanske gründerne og startups tilgang til nordisk ekspertise, nettverk og markeder. Jeg ønsker å legge til rette for målrettet internasjonalt samarbeid som fremmer innovasjon, bærekraftig utvikling og interkulturell vekst.

2. Gi en kort oversikt over bedriften din: hva den gjør, nåværende størrelse og utviklingsfase.

Nordsur er et butikkskonsulentselskap som spesialiserer seg på 'myke landinger' og markedsekspanasjon mellom de nordiske landene og Latin-Amerika. Vi tilbyr skreddersydd støtte for selskaper, scale-ups, gründerne og investorer som ønsker å komme inn i nye markeder eller bygge grenseoverskridende partnerskap. Tjenestene våre spenner fra markedsundersøkelser og eksportaktivering til fullstendig kommersiell representasjon. Vi designer også grenseoverskridende prosjekter, støtter lokal implementering og tilbyr fleksible à la carte-løsninger for internasjonal vekst.

Gitt omfanget av tjenester — strategisk rådgivning, markedsinntreden, partnerskapsbygging — og vektleggingen av regionoverskridende samarbeid, vil jeg beskrive Nordsur som et ungt, men aktivt konsulentselskap: vi er operative, tilbyr aktivt tjenester, smir partnerskap og jobber med å frigjøre synergier mellom regionene.

3. Hvilke spesifikke forretningsutfordringer eller mål fikk deg til å vurdere kunstig intelligens?

Fordi Nordsurs kjernevirksomhet innebærer kunnskapsarbeid — markedsundersøkelser, strategisk innsikt, regionoverskridende analyse, datainnsamling, kartlegging av nettverk og muligheter — er det tidkrevende og ressurskrevende å skalere disse innsatsene manuelt. Etter hvert som vi vokser og betjener flere kunder — potensielt i flere land — blir oppgaver som å samle inn markedsdata, oppsummere rapporter, analysere trender, forberede dokumentasjon og matche potensielle partnere mer krevende. For å levere rettidig, høykvalitets rådgivning og forbli smidige med begrensede ressurser (som et butikkselskap), vurderer vi å bruke KI til å effektivisere forskning, fremskynde databehandling, utarbeide første rapporter eller sammendrag, og støtte beslutningsprosesser.

4. Hva var dine første forventninger til hva KI kunne gjøre for bedriften din?

Min første forventning er at KI kunne fremskynde forskning og analyse — for eksempel innhente markedsinformasjon, oppsummere regulatoriske miljøer, generere første utkast til rapporter eller forretningsforslag, eller utføre komparative analyser mellom nordiske og latinamerikanske markeder. Jeg forventer at KI reduserer manuell arbeidsbelastning, øker produktiviteten og lar oss betjene kunder



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

raskere til rimelig kostnad. Til syvende og sist kunne KI hjelpe Nordsur med å levere høykvalitets innsikt i stor skala og forbli konkurransedyktig selv om etterspørselen vokser.

DEL B: ERFARING MED KI-IMPLEMENTERING

1. Hvilken spesifikk KI-løsning implementerte du, og hva var de viktigste kriteriene for å velge den?

For øyeblikket (forutsatt at Nordsur fortsatt er tidlig i KI-adopsjonen) — slik ville jeg, som Karyna, tilnærmet meg KI-integrasjon:

Jeg ville valgt en generell stor språkmodell (LLM) eller KI-drevet forskningsassistentverktøy som støtter flere språk (gitt det regionoverskridende fokuset), med sterke evner innen oppsummering, flerspråklig oversettelse, dataanalyse og rapportgenerering. De viktigste kriteriene ville vært: pålitelighet og nøyaktighet (spesielt for faktabasert, interkulturelt innhold), flerspråklig støtte (nordiske språk, spansk/portugisisk, engelsk), fleksibilitet/tilpasningsevne (for å håndtere ulike oppgaver — forskning, skriving, databehandling), datasikkerhet og konfidensialitet (gitt sensitive forretningsdata), og kostnadseffektivitet (siden vi er et boutiquekonsulentselskap, ikke et stort selskap).

2. Kan du beskrive de viktigste trinnene i implementeringsprosessen (eller hvordan jeg ser for meg dem)?

- Først identifisere og prioritere brukstilfeller: f.eks. markedsundersøkelser for Latin-Amerika eller nordiske land, regulatorisk kartlegging, konkurranseanalyse, kulturelle og forbrukerinnsiktsrapporter, utarbeidelse av prosjektforslag eller partnerskapsbriefinger.
- Samle interne retningslinjer og standarder for datainndata: definere hvordan vi vil strukturere rapporter, hvilke kvalitets- og valideringskriterier som skal brukes, hvilke språk eller kulturell kontekst som skal respekteres.
- Pilottesting: gjennomføre små eksperimenter med KI — bruke det til å utarbeide en eksempel markedsanalyse eller rapport, for deretter å gjennomgå og validere den manuelt. Vurdere output-kvalitet, oppdage feil eller feiltolkninger, justere prompter eller arbeidsflyter.
- Bygge intern arbeidsflyt: kombinere KI-output med menneskelig gjennomgang — for eksempel genererer KI et utkast, en konsulent gjennomgår, forbedrer og legger til menneskelig innsikt, kulturell/kontekstuell nyanse og endelig redigering.
- Skalere gradvis: når komfort og tillit er bygget opp, utvide bruken til flere oppgaver (forskning, sammendrag, interne rapporter, forslag), samtidig som datakonfidensialitet og etiske standarder sikres.

3. Hva er/ville vært de viktigste utfordringene?

- Kvalitet og pålitelighet: KI kan misforstå kulturelle eller regionale nyanser, feiltolke regulatoriske rammeverk, eller produsere feil — noe som er risikabelt når man leverer rådgivning til kunder.
- Konfidensialitet og datapersonvern: siden vi kan håndtere sensitive forretningsplaner, markedsstrategier eller kundedata, må vi sikre at ethvert KI-verktøy vi bruker, håndterer data sikkert.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

- Bevare menneskelig innsikt: rådgivning handler ikke bare om data og fakta — det involverer skjønn, relasjoner, lokal kunnskap og tillit. Overdreven avhengighet av KI risikerer å miste disse menneskedrevne elementene.
- Ressurser/tid for validering: all KI-output trenger nøye menneskelig gjennomgang og redigering — noe som tar tid. For et lite team/boutikkselskap kan dette fortsatt være ressurskrevende.
- Flerspråklig og interkulturell kompleksitet: å jobbe mellom nordiske og latinamerikanske kontekster betyr å håndtere språk (engelsk, spansk/portugisisk, muligens lokale dialekter) og kulturelle/regulatoriske forskjeller — KI-output kan kreve ekstra arbeid for å sikre riktig tilpasning.

4. Sammenlignet med planen — hva kunne forårsake forsinkelser eller avvik?

Forsinkelser kan oppstå fra tiden som trengs for grundig menneskelig validering og gjennomgang av KI-output, spesielt for oppgaver med høy innsats (markedsinntreden-veiledning, juridiske/regulatoriske sammendrag). Også, hvis vi undervurderer kompleksiteten i regionoverskridende krav (språk, kulturell nyanse, regelverk), kan integrering av KI-verktøy ta lengre tid enn forventet. Til slutt kan det å bygge interne prosesser, sikre konfidensialitet og lære opp ansatte til å bruke KI ansvarlig forsinke utrulling.

DEL C: RESULTATER OG EFFEKT

(For vellykkede eller pågående implementeringer) 1. Hva ville vært den viktigste positive effekten av KI på bedriften din?

Ved vellykket implementering kunne KI drastisk redusere tiden som trengs for innledende forskning, utkast til rapporter og markedsversikter — noe som gjør det mulig for oss å betjene kunder raskere og mer kostnadseffektivt. Dette ville forbedre vår evne til å skalere, ta imot flere kunder og administrere mer komplekse regionoverskridende prosjekter uten å øke bemanningen proporsjonalt.

2. Hvordan har denne KI-integreringen endret den samlede forretningsstrategien eller de daglige aktivitetene dine?

KI kunne gjøre det mulig for Nordsur å operere magrere samtidig som omfanget utvides: tilby forskningsintensive tjenester, raske markedsinntreden-vurderinger, flerspråklige rapporter og raskere levering. Dette kan flytte oss fra et rent boutikkonsulentselskap til en hybridmodell som kombinerer høykvalitets rådgivning med KI-støttet forskning/analyse — noe som muliggjør en bredere kundebase og hyppigere grenseoverskridende samarbeid.

(For alle tilfeller) 3. Hva er dagens status for KI-bruk i bedriften din?

For øyeblikket evaluerer vi mulige brukstilfeller og kan begynne pilottesting for KI-støttet forskning og rapportering. KI er ennå ikke sentralt i driften vår, men vi anser det som en strategisk forsterker for vekst og effektivitet.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

DEL D: LÆRDOMMER OG ANBEFALINGER

1. Hva er den viktigste lærdommen du har tatt med deg fra hele denne erfaringen?

KI kan gi et kraftig produktivitetsløft — men bare når det kombineres med menneskelig skjønn, kulturell intelligens og streng kvalitetskontroll. For regionoverskridende rådgivning er det menneskelige elementet (lokal kontekst, tillit, relasjoner) uerstattelig.

2. Hva ville du gjort annerledes hvis du skulle starte prosessen på nytt?

Jeg ville startet med et veldig lite pilotprosjekt — ett veldefinert brukstilfelle (f.eks. markedsskanning for én region), nøye vurdert resultatet, bygget en gjennomgangs- og valideringsarbeidsflyt, og først deretter utvidet. Jeg ville også definert klare kvalitetsstandarder og data-/sikkerhetsprotokoller fra begynnelsen.

(For vellykkede eller pågående implementeringer) 3. Hva er ditt viktigste råd eller suksessfaktor for andre gründere som ønsker å implementere KI?

Bruk KI for å supplere menneskelig ekspertise, ikke erstatte den. Fokuser KI på repetitive, dataintensive oppgaver (forskning, sammendrag), men hold kunder og kontekst sentralt. Sikre en validert arbeidsflyt med menneskelig gjennomgang, spesielt for interkulturelt eller regulatorisk arbeid.

DEL E: FREMTIDSUTSIKTER

1. Hvordan ser du for deg at KI vil transformere din spesifikke sektor i årene som kommer?

KI kunne gjøre tjenester for internasjonal ekspansjon mer tilgjengelige, rimeligere og skalerbare. Med KI-drevet forskning, oversettelse, regulatorisk kartlegging og kulturell tilpasning kunne flere små og mellomstore bedrifter få tilgang til høykvalitets støtte for markedsinntreden — ikke bare store selskaper. Dette kunne demokratisere globalt samarbeid og akselerere bærekraftige grenseoverskridende partnerskap.

2. Hva er dine fremtidige planer for bruk av KI i bedriften din?

Vi planlegger å pilotere KI-støttet markedsundersøkelse og rapportering. Hvis dette lykkes, kan vi bygge en hybrid tjenestepakke: kombinere vår menneskeledede rådgivning og nettverksfasilitering med KI-støttet analyse, flerspråklig innholdsgenerering og raskere levering. Dette ville hjelpe kunder med å komme inn i nye markeder raskere og mer effektivt.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

3. Hvilken type støtte er mest nødvendig for å hjelpe unge gründere som deg med å anvende KI vellykket?

- Tilgang til sikre, høykvalitets KI-verktøy med robust flerspråklig og interkulturell støtte.
- Veiledning eller mentorordning om beste praksis for å kombinere KI med rådgivning, spesielt for regionoverskridende tjenester.
- Støtte (f.eks. finansiering, tilskudd, oppstartsprogrammer) som hjelper med å dekke den innledende investeringen (datainfrastruktur, ansattopplæring, verktøyabonnementer), slik at små butikkselskaper kan eksperimentere uten å sette kjernevirksomheten i fare.
- Fellesskap eller nettverk av andre gründere/konsulenter som bruker KI — for å dele lærdommer, arbeidsflyter, fallgruver og etisk praksis.

LSS INTERVJUER





Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVJU 1 – Mehrag Faiz - FAIZ Products

DEL A: BAKGRUNN OG KONTEKST

1. Kan du kort presentere deg selv og fortelle hva som motiverte deg til å starte bedriften din?

Jeg er Mehrag Faiz, en 25 år gammel robotikk-postgraduate fra TU Delft. Jeg har vært entreprenør siden jeg var 15: bygde nettsider, laget YouTube-videoer, og tjente mine første penger på nett i ung alder. Den tidlige suksessen motiverte meg til å fortsette. Over tid ble jeg forelsket i kunsten å selge, spesielt dynamikken i nettsalg.

2. Gi en kort oversikt over bedriften din: hva den gjør, nåværende størrelse og utviklingsfase.

Jeg driver en e-handelsbedrift som har gjort det bra med en omsetning i flere hundre tusen euro, fokusert på forbrukerprodukter, med KI dypt integrert i hvert lag av driften — fra produktforskning og konkurranseanalyse til annonseskaping og kundeinnsikt. Jeg veileder også over 30 studenter i å bygge sin egen nettbutikk. Jeg er for øyeblikket i en skaleringsfase: forbedrer de KI-drevne systemene jeg har bygget, optimaliserer driften med et VA-team, og forbereder meg på å utvide både butikkensiden og mentorsiden.

3. Hvilke spesifikke forretningsutfordringer eller mål fikk deg til å vurdere kunstig intelligens?

Jeg har brukt LLM-er siden GPT-3, så KI var allerede en del av hvordan jeg jobbet. Det virkelige skiftet kom da jeg innså: hvis min VA kan gjøre en oppgave, kan en KI-agent gjøre det 1000 ganger raskere, billigere, i større skala og mer pålitelig. Den innsikten endret fullstendig hvordan jeg tenker om å bygge drift.

DEL B: ERFARING MED KI-IMPLEMENTERING

1. Hvilken spesifikk KI-løsning implementerte du, og hva var de viktigste kriteriene for å velge den?

Ærlig talt startet jeg smått. Jeg forventet at KI ville håndtere språklige oppgaver — skrive kundeserviceMeldinger, generere produktbeskrivelser, den slags. Nyttig, men begrenset i omfang.

Det jeg innser nå, er at vi knapt har skrappt overflaten. KI kan utføre hele arbeidsflyter: forskning, analyse, beslutningstaking, kreativ generering, til og med autonomt grensesnitt med verktøy og API-er. Taket er mye høyere enn jeg opprinnelig trodde.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. Kan du beskrive de viktigste trinnene i implementeringsprosessen?

Det starter vanligvis med et klart problem jeg ønsker å løse — noe jeg gjør manuelt eller som VA-ene mine bruker for mye tid på.

Så bruker jeg deep research-verktøy som Perplexity for å forstå landskapet: hvilke API-er finnes, hva er teknisk mulig, hva har andre prøvd. Det gir meg et grunnlag før jeg i det hele tatt skriver en eneste linje kode.

Så bygger jeg. Jeg stoler sterkt på Claude for den faktiske implementeringen — designe arkitekturen, skrive koden, feilsøke og iterere raskt. Det er som å ha en senior utvikler tilgjengelig 24/7. Jeg beskriver hva jeg vil ha, vi går frem og tilbake, og innen noen timer har jeg en fungerende prototype.

For eksempel, med mitt konkurranseintelligenssystem gikk jeg fra idé til et funksjonelt verktøy som automatisk oppdager konkurrentbutikker via Facebook Ad Library, trekker ut produktdata og organiserer alt — alt innen noen dager, ikke måneder. Det samme med min produktimportør: det et utviklingsteam ville brukt uker på å bygge, bygde jeg iterativt med KI-støtte.

Nøkkelen er å behandle KI ikke som en chatbot, men som en medarbeider i selve byggeprosessen.

3. Hva var de viktigste utfordringene du møtte (f.eks. tekniske, finansielle eller teamrelaterte)?

Noen ting. Kontekstforvaltning — KI mister oversikten i komplekse prosjekter, så å holde det på rett spor krever bevisst innsats.

Å holde seg oppdatert på hva som faktisk er mulig. Du kan bare bygge det du kan forestille deg.

Og plattformbegrensninger. Når du bruker KI-agenter til å samhandle med internett, oppdager og blokkerer selskaper som Meta aktivt botlignende atferd. Det er et konstant katt-og-mus-spill.

4. Hvordan var den faktiske implementeringstidslinjen sammenlignet med den opprinnelige planen din, og hva forårsaket eventuelle store forsinkelser?

Ingen forsinkelser — snarere tvert imot. Jeg bygger funksjonell programvare i helgene som ville tatt et team av ingeniører uker eller måneder. Hastigheten er ærlig talt vanskelig å tro før man opplever det selv.

DEL C: RESULTATER OG EFFEKT

(For vellykkede eller pågående implementeringer) 1. Hva har vært den viktigste positive effekten av KI på bedriften din så langt (eller forventet)?

Konkurranseundersøkelser i stor skala. Jeg følger med på hva konkurrentene mine gjør — annonser, produkter, priser — raskere og mer grundig enn jeg noensinne kunne gjort manuelt. Jeg er genuint på topp av markedet mitt på en måte jeg tviler på at noen andre i min nisje matcher.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. Hvordan har denne KI-integreringen endret den samlede forretningsstrategien eller de daglige aktivitetene dine?

Det har blitt sentralt i hvordan jeg opererer. Jeg bruker KI konstant — tenker gjennom ideer, bygger verktøy, skriver, forsker. Det har drastisk forkortet tidslinjer. Det som pleide å kreve planlegging og ansettelse, tar nå bare en helg og fokus.

Fra dag til dag har det flyttet rollen min fra å utføre arbeidet til å designe systemene som gjør arbeidet.

(For alle tilfeller) 3. Hva er dagens status for KI-bruk i bedriften din?

Fullt integrert. KI berører hver del av bedriften — konkurranseforskning, produktanskaffelse, innholdsproduksjon, kundeservicearbeidsflyter og de interne verktøyene jeg bygger. Det er ikke lenger eksperimentelt; det er slik jeg opererer som standard.

DEL D: LÆRDOMMER OG ANBEFALINGER

1. Hva har vært den viktigste positive effekten av KI på bedriften din så langt (eller forventet)?

Hvis en oppgave kan beskrives, kan den automatiseres. Det tankeskiftet endret alt.

2. Hva ville du gjort annerledes hvis du skulle starte prosessen på nytt?

Sett ned farten før du nærmer deg KI. I dag bygger KI hva enn du ber om — det er ikke lenger flaskehalsen. Flaskehalsen er å vite nøyaktig hva du vil ha. Jeg ville brukt mer tid på forhånd på å tenke gjennom problemet, ønsket output, grensetilfellene. For når du først har gitt en prompt, går ting raskt. Du vil ikke bygge feil ting med lynhastighet.

(For vellykkede eller pågående implementeringer) 3. Hva er ditt viktigste råd eller suksessfaktor for andre gründere som ønsker å implementere KI?

Bare begynn å bygge. Den beste måten å lære KI-implementering på, er å faktisk implementere den. Spør KI hva de nåværende toppmoderne verktøyene er, bruk dem og begynn å lage noe. Du lærer mer på én helg med bygging enn i måneder med lesing om det.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

DEL E: FREMTIDSUTSIKTER

1. Hvordan ser du for deg at KI vil transformere din spesifikke sektor i årene som kommer?

Team vil krympe, output vil eksplodere. Oppgaver som pleide å kreve hele avdelinger — forskning, innhold, kundeservice, til og med utvikling — vil bli håndtert av én person med de riktige KI-systemene. Selskaper vil konkurrere på hvor godt de designer og orkestrerer KI-arbeidsflyter, ikke på bemanning. Vinnerne vil være slanke, raske og systemdrevne.

2. Hva er dine fremtidige planer for bruk av KI i bedriften din?

Fortsette å bygge, fortsette å lære. KI beveger seg for raskt til å noensinne tro at man har mestret det. Planen min er å fortsette å være student — alltid utforske det som er nytt, alltid stille spørsmål om mine nåværende systemer fortsatt er den beste tilnærmingen. Forspranget kommer fra å holde seg på kanten.

3. Hvilken type støtte er mest nødvendig for å hjelpe unge gründere som deg med å anvende KI vellykket?

Bevissthet om hva som for øyeblikket er mulig, og eksempler på reelle implementeringer. Verktøyene er der — gapet er å vite hva man kan bygge med dem.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

INTERVJU 2 – Nathan O'Leary — Cadence Crafters

DEL A: BAKGRUNN OG KONTEKST

1. Kan du kort presentere deg selv og fortelle hva som motiverte deg til å starte bedriften din?

Jeg er en grunnlegger/konsulent som jobber med B2B SaaS-team med outbound- og RevOps-systemer (CRM, arbeidsflyter, data, automatiseringer). Jeg startet Cadence Crafters fordi jeg stadig så det samme problemet: team kjøper verktøy og ansetter folk, men den underliggende prosessen og dataoverføringene er rotete — noe som gjør pipelineen uforutsigbar. Jeg ønsket å bygge rene, repeterbare systemer som gjør outbound og rapportering pålitelig.

2. Gi en kort oversikt over bedriften din: hva den gjør, nåværende størrelse og utviklingsfase.

Cadence Crafters bygger og driver outbound + RevOps 'operativsystemer': leadliste → berikelse → poengsetting → personalisering → sekvensering (e-post/LinkedIn) → svarbehandling → CRM-oppdateringer → rapportering. Det er grunnleggerledet og lean (lite team/spesialistisk støtte ved behov). Selskapet er i en tidlig vekstfase: forbedre repeterbar levering, produktifisere deler av systemet og skalere det som fungerer.

3. Hvilke spesifikke forretningsutfordringer eller mål fikk deg til å vurdere kunstig intelligens?

Hastighet og konsistens. Forskning + personalisering tok for mye tid, og kvaliteten varierte avhengig av hvem som gjorde det. Jeg ønsket også bedre rutings- og segmenteringsbeslutninger (hvem man skal kontakte, med hvilken vinkel, og når) basert på strukturerte signaler — uten manuell innsats.

4. Hva var dine første forventninger til hva KI kunne gjøre for bedriften din?

Jeg forventet at KI ville fremskynde forskning, utarbeide første versjoner av tekst, standardisere hvordan innsikt fanges opp, og automatisere repetitive klassifiseringsoppgaver (f.eks. kategorisering av svar) — mens mennesker beholdt kontrollen for endelig gjennomgang.

DEL B: ERFARING MED KI-IMPLEMENTERING

1. Hvilken spesifikk KI-løsning implementerte du, og hva var de viktigste kriteriene for å velge den?

LLM-baserte 'agenter' integrert i arbeidsflytene mine (leadforskning, poengsetting, meldingsutforming, klassifisering av svar), orkestrert via automatiseringsverktøy og koblet til strukturerte data i Google Sheets/CRM. De viktigste kriteriene var: pålitelig strukturert output (JSON), enkel integrasjon via API, reviderbare prompter/sikkerhetstiltak, kostnadssynlighet, og evnen til å iterere raskt.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. Kan du beskrive de viktigste trinnene i implementeringsprosessen?

- Definerte datamodellen (felt jeg trenger: ICP-poengsum, årsaker, segment, vinklinger, personaliseringsfragmenter, statusfelt).
- Bygde arbeidsflytoppsettet (utløserer, berikelsestrinn, tilbakeskriving til sannhetskilden).
- Designet prompter + output-skjemaer slik at automatiseringen kan analysere resultater trygt.
- Testet på en liten batch, sammenlignet output med menneskelige baselinjer, forbedret prompter og valideringsregler.
- Satt i produksjon med overvåking (feilhåndtering, pålitelighetskontroller, logging).

3. Hva var de viktigste utfordringene du møtte (f.eks. tekniske, finansielle eller teamrelaterte)?

Å oppnå deterministisk output (KI er probabilistisk), datakvalitet (rotete input = rotete output), og å sikre at automatiseringer ikke brytes når output endres. Også: personvern-/samsvarsvurderinger, og å holde systemet vedlikeholdbart etter hvert som det vokser.

4. Hvordan var den faktiske implementeringstidslinjen sammenlignet med den opprinnelige planen din, og hva forårsaket eventuelle store forsinkelser?

Prototyper var raske, men produksjonsklare arbeidsflyter tok lengre tid enn forventet. De viktigste forsinkelsene kom fra å stramme inn dataskjemaet, legge til sikkerhetstiltak/feilhåndtering, og omarbeide trinn når datakilder oppstrøms eller verktøytillatelser/-begrensninger endret seg.

DEL C: RESULTATER OG EFFEKT

(For vellykkede eller pågående implementeringer) 1. Hva har vært den viktigste positive effekten av KI på bedriften din så langt (eller forventet)?

Tidsbesparelse og konsistens: raskere forskning og førsteutkast, mer strukturert output, og mindre manuelt administrativt arbeid. Det gir meg mer tid til å fokusere på strategi, tilbudsdesign og forbedring av konvertering i stedet for repetitivt forberedende arbeid.

2. Hvordan har denne KI-integreringen endret den samlede forretningsstrategien eller de daglige aktivitetene dine?

Det fikk meg til å drive bedriften på en mer 'systemorientert' måte: klare skjemaer, standardiserte overleveringer, logging og kvalitetskontroll. Fra dag til dag betyr det mer automatisert berikelse og utforming, pluss menneskelig gjennomgang der det betyr noe.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

(For alle tilfeller) 3. Hva er dagens status for KI-bruk i bedriften din?

KI brukes aktivt i kjernearbeidsflyter (forskning, poengsetting, tekststøtte, klassifisering av svar, rapporteringsstøtte). Det er ikke helt autonomt — det er en strukturert assistent innebygd i systemet med menneskelig tilsyn.

DEL D: LÆRDOMMER OG ANBEFALINGER

1. Hva er den viktigste lærdommen du har tatt med deg fra hele denne erfaringen?

Start med et smalt brukstilfelle og et strengt dataskjema. Hvis du ikke definerer 'hvordan bra ser ut' og hvordan output lagres/valideres, blir KI støy i stedet for løftestang.

2. Hva ville du gjort annerledes hvis du skulle starte prosessen på nytt?

Jeg ville definert suksessmålinger tidligere (tid spart, kvalitetsterskler, feilrater), bygget et enkelt evalueringssett fra dag én, og innført sterkere inndatavalidering før jeg skalerer volumet.

(For vellykkede eller pågående implementeringer) 3. Hva er ditt viktigste råd eller suksessfaktor for andre gründere som ønsker å implementere KI?

Behandle KI som en komponent i en arbeidsflyt — ikke som en magisk funksjon. Bruk strukturert output, sikkerhetstiltak, logging og mennesker i sløyfen. Verdien kommer fra integrasjon + prosess, ikke fra modellen alene.

DEL E: FREMTIDSUTSIKTER

1. Hvordan ser du for deg at KI vil transformere din spesifikke sektor i årene som kommer?

I RevOps/outbound vil KI bli innebygd i CRM-er og utførelsesverktøy: bedre rutning, smartere prioritering, raskere kontoforskning og automatisert hygiene (deduplisering, feltberikelse, next-best-actions). Team som kombinerer KI med rene data og klare prosesser vil ligge i front.



Grant Agreement No.: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Call: 2024
Topic: Youth
Type of action: Cooperation partnerships

2. Hva er dine fremtidige planer for bruk av KI i bedriften din?

Utvide agentarbeidsflytene (bedre poengsetting, bedre signaldeteksjon, sterkere svarbehandling), forbedre evaluering/QA, og gjøre systemet mer modulært slik at det er lettere å distribuere for forskjellige kunder/segmenter.

3. Hvilken type støtte er mest nødvendig for å hjelpe unge gründere som deg med å anvende KI vellykket?

Praktiske implementeringshåndbøker (ingen hype), opplæring fokusert på arbeidsflyter + datafundamenter, klarere personvern-/samsvarsretningslinjer, og støtte for små team til å teste trygt (tid, budsjett og maler).