



Microsoft 365
Copilot

KI-strategiplan for optimering av forretningsprosesser



Innhold

- | | | | |
|----|--|----|--|
| 01 | Sikt høyere med kunstig intelligens som støtter bedriftsfunksjoner | 06 | Kunstig intelligens i bruk: Markedsføring |
| 02 | Det store bildet: Innvirkningen av kunstig intelligens på hele bedriften | 07 | Kunstig intelligens i bruk: Juridiske avdelinger |
| 03 | Kunstig intelligens i bruk: Økonomiavdelinger | 08 | Kunstig intelligens i bruk: Kundeserviceavdelinger |
| 04 | Kunstig intelligens i bruk: Personalforvaltning | 09 | Kunstig intelligens i bruk: IT-avdelinger |
| 05 | Kunstig intelligens i bruk: Salg | | |

En mulighet til å øke verdiskapningen med kunstig intelligens

Samtalen rundt bruk av kunstig intelligens på arbeidsplassen, har i stor grad handlet om verktøyene ansatte trenger for å bli mer produktive, spare tid på rutineoppgaver og bruke mer av sine kreative sider. Å utstyre individuelle ansatte med disse verktøyene er et stort skritt i riktig retning. Men det er samtidig bare det første skrittet.

Kunstig intelligens kan nemlig gjøre så mye mer for en bedrift enn å øke den individuelle produktiviteten. Å styrke produktiviteten til brukerne er selvsagt viktig for en bedrift, men ved å innføre KI-løsninger i prosesser og rutiner i alle avdelinger kan den utnytte langt flere muligheter til å øke inntektene, optimere kostnadene og hjelpe ansatte til å blomstre.

Ved å bruke kunstig intelligens i alle kjerneprosesser kan KI-strategien få et langt bredere formål – og langt bredere effekter– fordi du sikter mot langsiktig verdi og en transformasjon av hele virksomheten.

Det er her Copilot Studio kommer inn i bildet. Med denne innebygde KI-agentplattformen bedrifter bygge, administrere og sikre KI-agenter skreddersydd for deres bestemte forretningsbehov. Disse agentene kan utformes for å fungere på ulike systemer, komprimere kompleks arbeidsflyt og levere resultater i tråd med strategiske mål. Mange scenarioer med stor innvirkning vil kreve bruk av Copilot Studio for å bygge de nødvendige agentene.

Dette dokumentet handler om hvordan kunstig intelligens kan forbedre arbeidsflyten til bedriftsavdelinger som er vanlige i de fleste bransjer og sektorer. Vi gir konkrete eksempler for å fremheve de positive effektene kunstig intelligens kan ha på topplinjen, bunnlinjen og ansattes opplevelse – i hele bedriften.





Sikt høyere med kunstig intelligens som støtter bedriftsfunksjoner

Hver avdeling i en organisasjon har sine egne behov, krav og måter å måle ytelse og effektivitet. Systemene som brukes av markeds-, salgs-, personal-, kundeservice-, juss-, økonomi- og IT-avdelinger, kan variere mye. Og de er ikke alltid optimalt for den digitale tidsalderen. Dagens fleksible og kraftige KI-løsninger kan brukes av alle disse avdelingene, og de transformerer viktige prosesser i hver av dem for å gi betydelige gevinster med hensyn til både inntekter, kostnadsoptimering og ansattopplevelse.

Mange bedriftsledere forstår verdien av disse løsningene og mener at kunstig intelligens er viktig for å holde seg konkurransedyktige. Men skepsis og usikkerhet har ikke forsvunnet av den grunn. Enten det er fordi de mangler en klar strategi for kunstig intelligens, er bekymret for personvern eller er usikker på avkastningen av en KI-investering, er det flere bedriftsledere som ennå ikke har gitt klarsignal for kunstig intelligens. Til tross for dette sier 82 % av lederne at dette er et avgjørende år for å revurdere viktige aspekter ved strategi og drift, og 78 % av lederne sier at bedriften deres vurderer å legge til KI-fokuserte roller.¹

Ved å innrette KI-løsninger etter spesifikke avdelingsbehov kan ledere implementere en tilnærming som gir synlige, målbare forbedringer. Denne målrettede tilnærmingen kan også gi bedriftsledere muligheten til demonstrere avkastningen av KI-initiativer raskt og dermed vise hvordan teknologien kan forbedre ansattprestasjoner, optimere driften og tjene langsiktige strategiske mål.

Bedrifter og organisasjoner har brukt kunstig intelligens til å oppnå blant annet følgende:

- en nedgang i tiden selgere bruker på bakgrunnsundersøkelser før oppsøkende kundekontakt, fra fire timer til 15 minutter²
- 20–30 % reduksjon i tids- og pengebruk ved utarbeiding av svar på tilbudsforespørsler³
- tidsbesparelser på opptil fem timer per uke, per ansatt, gjennom eliminering av daglige prosesser⁴

Å implementere kunstig intelligens i avdelingsspesifikke rutiner og prosesser muliggjør en reell transformasjon av hele bedriften eller organisasjonen. Vi skal se hvordan.

Det store bildet: Innvirkningen av kunstig intelligens på hele bedriften

Tidsbesparelser og kreativitetshjelp kan blåse nytt liv i arbeidsdagene til KI-brukere. Når bedriftsledere utvider fokuset og ser på nytten av kunstig intelligens i sammenheng med hele avdelingsprosesser i tillegg til individuell produktivitet, kan de imidlertid gjennomføre en mer helhetlig transformasjon som favner viktige forretningsrelaterte avdelinger og områder. Det skiftet krever ofte mer enn bare bruk av kunstig intelligens – det betyr å fastsette hvor og hvordan kunstig intelligens skal benyttes i hele virksomheten.

Copilot Studio hjelper bedrifter med nettopp det: Medarbeiderne kan bygge agenter som er forankret i bedriftsdata, koblet til verktøyene de allerede bruker, og styrt med kontrollene de trenger. Bedrifter går altså fra å bare bruke kunstig intelligens til å utforme den spesifikt for sin fordel.

Økning av inntekter

Integrering av kunstig intelligens i en arbeidsflyt kan skape vekst i topplinjen gjennom nye muligheter. For eksempel ved å hjelpe ansatte med å vinne flere salg, bruke mindre tid på markedsføring av nye produkter og tjenester og generere salgsforslag raskere.

Se hvordan en global leverandør av kommunikasjonstjenester bruker KI-verktøy til å forbedre salgsprosesser og forbedre oppsøkende kundekontakt, og på grunn av dette sparer 50 millioner dollar årlig.²

Optimering av kostnader

Implementering av kunstig intelligens i avdelingsprosesser skaper muligheter for både kostnadseffektivisering og kostnadsunngåelse – f.eks. ved å effektivisere dataregistrering og fakturabehandling, redusere feil og arbeidskostnader og gjøre det mulig å utføre prediktive analyser. Høyere produktivitet og effektivisering av forsyningskjeden kan gi høyere nettoinntekter, samtidig som bedrifter kan forvente å bruke mindre penger på innleie av IT-arbeidskraft. I tillegg vil lisens for diverse KI-løsninger erstattes av en komplett løsning.

En global leder innen utvikling, teknikk og miljøtjenester bruker 20–30 % mindre tid og penger på å utarbeide svar på tilbudsforespørsler og opplever 10 % lavere anbudskostnader.³

Forbedring av trivsel og velvære

KI-baserte rutiner kan gi positive resultater for avdelinger som handler om mer enn inntjening og kostnader – nemlig ved at arbeidet føles mer meningsfylt. Ved å eliminere repeterende rutineoppgaver og gjøre relevant informasjon mer tilgjengelig kan kunstig intelligens åpne for mer kreativ utfoldelse.

Bruk av kunstig intelligens i personaloppgaver kan også ha en betydelig innvirkning på ansattopplevelsen i bedriften, bidra til at ansatte ønsker å bli værende i bedriften, og forbedre ansettelsesrutinene – noe som i sum er av betydelig verdi.

KI-løsninger sparer ansatte for opptil fem timer peruke som typisk brukes til rutineoppgaver, noe som gjort denne telehelseleverandøren kan gjenvinne tusenvis av arbeidstimer ved å eliminere daglige prosesser.⁴

Nå skal vi se nøyaktig hvordan bruk av KI-løsninger i ulike avdelinger i en bedrift kan gi alle disse fordelene.

Kunstig intelligens i bruk: Økonomiavdelinger

Kunstig intelligens avlaster økonomiavdelinger slik at de unngår å bli overbelastet av manuelle dataanalyseoppgaver og kan ta smartere beslutninger raskere. KI-verktøy kan hente inn økonomiske data i sanntid, avdekke trender og generere nøyaktige prognoser – og slik gi økonomiavdelinger et klart bilde av tilgjengelige kontanter, forutsi kontantstrømsvingninger og flagge risikoer før de påvirker bunnlinjen negativt.

I stedet for å jakte på avvik eller knuse tall kan avdelinger fokusere på verdiskapende strategier som f.eks. optimering av kapitalallokering eller justering av forbruk basert på dynamiske markedsforhold, samtidig som etterlevelsen av forskrifter lettes betraktelig.

Slik kan kunstig intelligens hjelpe økonomiavdelinger ved å støtte planleggings- og analyseprosesser:

Før kunstig intelligens

Mangel på innsikt i kunde- og markedstrender kan føre til reaktive i stedet for proaktive prosesser, noe som reduserer evnen til å utnytte muligheter i markedet.

Med kunstig intelligens

KI-løsninger kan bidra ved å muliggjøre scenariomodellering i sanntid og redusere tiden økonomiavdelinger bruker på å levere godt dokumenterte forslag. Kunstig intelligens kan også oppdage avvik raskt, forutsi fremtidige trender og sikre etterlevelse av økonomiske forskrifter.

Her kan innføringen av kunstig intelligens øke inntektene ved å fullføre verdifulle oppgaver raskere. Kunstig intelligens øker mestringsfølelsen til ansatte ved å gi dem den detaljerte og tidsriktige innsikten de trenger for å yte sitt beste.

Og det er bare én prosess. Kunstig intelligens kan være nyttig i en rekke andre viktige økonomiprosesser, for eksempel risikostyring, forskriftsetterlevelse og prosesser fra innkjøp til betaling.

KI-strategiplan for optimering av forretningsprosesser

For å forbedre fordelene og tilpasse løsningene kan du bruke Copilot Studio til å opprette og administrere KI-agenter. En lettvektsversjon er inkludert i M365 Copilot og muliggjør enkel agentoppretting. Funksjoner for autonomi er tilgjengelige i fullversjonen. [Les mer](#) om Copilot Studio.

KI-scenariet vi har diskutert her, påvirker mange ytelsesmålinger, og det er mye mer KI-løsninger kan måle – og forbedre – for økonomiavdelinger, blant annet følgende:

- kostnader til utkontraktering
- kostnad per analyse
- tid som brukes til avtalegjennomgang
- salgshastighet
- grad av forskriftsetterlevelse
- prognosenøyaktighet
- bevaring av ansatte
- dager med utestående betaling etter salg

[Les om hvordan Barclays bruker Copilot til å effektivisere måten de ansatte får tilgang til informasjon på](#)

➔ Finn flere finansscenarier



Kunstig intelligens i bruk: Personalforvaltning

KI-verktøy kan effektivisere en rekke personalprosesser, for eksempel å undersøke og sortere jobbsøkere, utføre prestasjonsvurderinger på basis av profilanalyser, forutsi hvor godt kandidater passer til en stilling, og foreslå utviklingsprogrammer for kandidater eller ansatte. Slik kan de ansatte i en personalavdeling bruke mer tid på å styrke arbeidsstokken. Kunstig intelligens kan også gi raskere ansettelses- og jobbintroduksjonsprosesser. En robust KI-plattform gjør det mulig for organisasjoner å forenkle tilgangen til relevante personaldata, forbedre datakvaliteten og skifte fokus fra rutineoppgaver til strategiske personalinitiativer.

Så hvordan kan kunstig intelligens forbedre en rekrutteringsprosess? For eksempel slik:

Før kunstig intelligens

Rekruttering kan være en langsom og tungvint prosess med høy risiko for å overse dyktige søkere på grunn av manuell undersøkelse av CV-er og søknader.

Med kunstig intelligens

KI-løsninger kan analysere bransjetrender, oppsummere møter for ansettelsesledere, utarbeide stillingsbeskrivelser basert på undersøkelser og finne potensielle kandidater ved å lete i personalavdelingens arkiver.

Her kan innføring av kunstig intelligens bidra til å optimere kostnader ved å akselerere manuelle prosesser og forenkle tilgangen til relevante personaldata. Kunstig intelligens kan også bidra til større trivsel og bedre prestasjoner blant ansatte ved å hjelpe personalavdelinger med å iverksette tiltak som sikrer at ansatte passer til rollene sine og kan yte sitt beste.

Kunstig intelligens kan også dra nytte av andre viktige personalprosesser, for eksempel ansattengasjement, lønn og fordeler, læring og utvikling samt talentstyring.

Det er selvsagt en rekke andre ytelsesfaktorer som KI-løsninger kan måle – og forbedre – for personalavdelinger, blant annet følgende:

- tid som brukes til jobbintroduksjon
- anrop besvart av agenter
- problemløsningstid
- bevaring av ansatte
- ansettelseskostnader per ansatt
- administrasjonskostnader per ansatt
- saker som løses i første samtale
- demografi

[Les om hvordan Trace3 bruker Copilot for å forbedre rekrutteringsprosesser](#)

➔ Finn flere scenarioer for personalforvaltning



Kunstig intelligens i bruk: Salg

Salg har blitt alt annet enn enkelt: 79 % av selgerne sier at de trenger å støtte og pleie flere forretningsforbindelser og allerede bruker 70 % av tiden sin på administrative oppgaver som bakgrunnsundersøkelser, planlegging, generering av forslag, dataregistrering og interne møter.⁵ Bruk av kunstig intelligens i salgsprosesser er en glimrende måte å avlaste noe av denne byrden på og la de ansatte fokusere på det de kan best.

Vi skal se på et eksempel der kunstig intelligens brukes til å generere nye potensielle kunder:

Før kunstig intelligens

Manuelle prosesser fører til brede, ufokuserte strategier som gir lav konverteringsfrekvens og høy kostnad per potensielle kunde.

Med kunstig intelligens

Selgere kan be kunstig intelligens om å finne mønstre i kundedata, rangere potensielle kunder og utføre andre målinger som hjelper bedrifter med å skaffe nye kunder av høy kvalitet.

Her kan innføring av kunstig intelligens øke inntektene ved å finjustere salgsprosesser. Det hjelper også ansatte med å blomstre ved å effektivisere arbeidsflyten.

Kunstig intelligens kan også gjøre nytte i andre viktige salgsprosesser, blant annet i kundeengasjement (oppsøkende salg og presentasjoner), avtaleforhandlinger samt salgsoppfølging og mersalg.

KI-scenariet vi har diskutert her, påvirker mange ytelsesmålinger, og det er mye mer KI-løsninger kan måle – og forbedre – for salgsavdelinger, blant annet følgende:

- muligheter som forfølges
- størrelse på salgavtaler
- antall salg
- kundebevaring
- gjennomsnittlig rabattstørrelse
- antall mersalg og kryssalg
- kostnad per potensielle kunde
- salgssykluslengde
- responsrate

[Les om hvordan Lumen bruker Copilot for å støtte selgere](#)

➔ Finn flere salgsscenarioer



Kunstig intelligens i bruk: Markedsføring

Hvordan skal dagens markedsførere makte utfordringen med å tilby skreddersydde opplevelser i stor skala samtidig som de er fleksible nok til å følge skiftende forbrukstrender? KI-verktøy gjør det mulig å analysere store mengder kundedata i sanntid, se mønstre og trender og skreddersy kampanjer som appellerer til individuelle målgrupper. Ved å optimere annonsebruken automatisk basert på ytelsesdata i sanntid kan markedsførere fordele ressurser mer effektivt, noe som øker engasjementet og konverteringsfrekvensen uten manuelle justeringer.

Vi skal se på et eksempel der kunstig intelligens brukes til å gjennomføre en kampanje:

Før kunstig intelligens

Manuell koordinering og overvåking gir ineffektiv ressursfordeling, høyere driftskostnader og manglende fleksibilitet til å tilpasse seg markedets respons på kampanjer og reklame.

Med kunstig intelligens

Kunstig intelligens hjelper brukere med å analysere kampanjeresultater, slik at markedsførere raskt kan oppdage og ta i bruk de mest effektive taktikkene. Dette gir en mer strategisk og effektiv bruk av markedsføringsressurser.

Her kan innføring av kunstig intelligens øke inntektene ved å effektivisere markedsføring, optimere kostnadsbruken ved å tildele det meste av annonsebudsjettet til kanaler som viser datadrevne resultater, og styrke de ansattes prestasjoner ved å effektivisere arbeidsflyten.

Det er bare én måte å bruke kunstig intelligens på til markedsføring. Kunstig intelligens kan også gjøre nytte i andre viktige markedsføringsprosesser, blant annet etterspørselsgenerering, kundeinnsikt og -strategi og innholdsskaping.

KI-scenariet vi har diskutert her, påvirker mange ytelsesmålinger, og det er mye mer KI-løsninger kan måle – og forbedre – for markedsavdelinger, blant annet følgende:

- generering av potensielle kunder
- kostnader til byråer
- kundebevaring
- bevaring av ansatte
- kostnad per potensielle kunde
- merkevareverdi
- konverteringsfrekvens
- inntekt per nye potensielle kunde

[Les om hvordan Finastra bruker Copilot for å redusere tiden det tar å lage markedsføringsinnhold](#)

➔ Finn flere markedsføringsscenarioer

KI-strategiplan for optimering av forretningsprosesser

For å forbedre fordelene og tilpasse løsningene kan du bruke Copilot Studio til å opprette og administrere KI-agenter. En lettvektversjon er inkludert i M365 Copilot og muliggjør enkel agentoppretting. Funksjoner for autonomi er tilgjengelige i fullversjonen. [Les mer](#) om Copilot Studio.



Kunstig intelligens i bruk: Juridiske avdelinger

Juridiske avdelinger må forholde seg til stadig mer dynamiske og komplekse forskrifter. KI-verktøy kan vesentlig redusere tiden som brukes på å administrere etterlevelse, gjennomgå kontrakter og redusere risiko – i stor skala – ved raskt å analysere store mengder juridiske dokumenter, oppdage potensielle risikoer eller avvik og flagge problemer som må gjennomgås.

Disse verktøyene bidrar også til at bedrifter og organisasjoner driver i tråd med både lokale og internasjonale lover ved raskt å sammenligne kontrakter med eksisterende maler eller juridiske rammeverk. Dette reduserer sannsynligheten for rettslige følger. I stedet for manuell gjennomgang av kontrakter kan juridiske avdelinger fokusere på høyt prioriterte forhandlinger mens KI-løsningen tar seg av standardklausuler. Slik holdes driften både effektiv og lovlig.

Her er en annen måte kunstig intelligens kan brukes på, nemlig i kontraktsprosesser:

Før kunstig intelligens

Kontraktsadministrasjon kan føles som å gå seg vill i en papirjungel, der viktige detaljer kan ligge begravet i dype bunker og gjøre prosessen langsam, ineffektiv og utsatt for feil.

Med kunstig intelligens

Kunstig intelligens kan sette fart på gjennomgangen av kontrakter og sammenligne nøkkelord og påstander i forhold til kontraktstvister som ligger lagret i arkiver – og det raskt. Dette gir raske analyser, og mindre tid kan brukes på manuelle gjennomganger og forhandlinger.

Her ser vi at kunstig intelligens hjelper juridiske medarbeidere med å prioritere tiden sin godt, effektivisere kostnadsbruken ved å bistå i analyseoppgaver og hjelpe ansatte med å blomstre ved å ta seg av de intetsigende rutineoppgavene deres.

Eksempelet over er bare en av mange juridiske prosesser som kunstig intelligens kan gjøre enklere, andre kan være rettsprosesser og rådgivningstjenester.

KI-strategiplan for optimering av forretningsprosesser

For å forbedre fordelene og tilpasse løsningene kan du bruke Copilot Studio til å opprette og administrere KI-agenter. En lettvektversjon er inkludert i M365 Copilot og muliggjør enkel agentoppretting. Funksjoner for autonomi er tilgjengelige i fullversjonen. [Les mer](#) om Copilot Studio.

KI-scenariet vi har diskutert her, påvirker mange ytelsesmålinger, og det er mye mer KI-løsninger kan måle – og forbedre – for juridiske avdelinger, blant annet følgende:

- utgifter til eksterne advokater
- kostnad per interne gjennomgang
- grad av forskriftsetterlevelse
- antall kontrakter med feil
- antall tvister
- antall seire i tvistesaker

[Les om hvordan Clifford Chance skaper arbeidseffektivitet med Microsoft 365 Copilot](#)

➔ Finn flere juridiske scenarioer



Kunstig intelligens i bruk: Kundeserviceavdelinger

Bruk av KI-verktøy i kundeserviceavdelinger forbedre responstiden betydelig og heve servicekvaliteten. Ved å analysere innkommende spøringer og automatisk foreslå relevante løsninger hjelper disse verktøyene medarbeidere med å løse problemer raskere. Dette gir dem tid til å fokusere på mer komplekse saker som krever både empati og kritisk tenkning.

Videre kan kunstig intelligens prioritere henvendelser basert på viktighet og kundehistorikk slik at de viktigste sakene tas først. Ikke bare øker dette kundetilfredsheten, det gjør også at avdelinger kan skalere opp driften uten at det går på bekostning av servicekvaliteten, selv i perioder med stor pågang.

Slik kan kunstig intelligens hjelpe kundeserviceavdelinger ved å støtte problemløsningsprosesser:

Før kunstig intelligens

Inkonsekvente løsninger kan skape store mengder uløste kunde problemer. Dette påvirker kundelojaliteten negativt og bidrar til gjentatte serviceforespørsler.

Med kunstig intelligens

Kunstig intelligens kan gi medarbeidere trinnvise løsningsprosedyrer basert på kundehistorikk, diagnostiserte problemer, velprøvde fremgangsmåter og historiske løsningsdata for å løse et problem og bedre tilfredsstillende kundenes behov.

Bruk av kunstig intelligens i dette eksempelet øker inntektene ved å bygge kundelojalitet, effektivisere kostnader gjennom raske og intuitive svar til kundene og hjelpe ansatte med informasjonen de trenger for å prestere godt i stillingen sin.

Men dette er bare ett aspekt av den mye bredere effekten kunstig intelligens kan ha. Teknologien kan også være nyttig i andre kundeserviceprosesser, for eksempel diagnostisering av problemer og tildeling av saker til medarbeidere.

KI-strategiplan for optimering av forretningsprosesser

For å forbedre fordelene og tilpasse løsningene kan du bruke Copilot Studio til å opprette og administrere KI-agenter. En lettvektversjon er inkludert i M365 Copilot og muliggjør enkel agentoppsett. Funksjoner for autonomi er tilgjengelige i fullversjonen. [Les mer](#) om Copilot Studio.

KI-scenariet vi har diskutert her, påvirker mange ytelsesmålinger, og det er mye mer KI-løsninger kan måle – og forbedre – for kundeserviceavdelinger, blant annet følgende:

- saker som løses i første samtale
- anrop besvart av agenter
- problemløsnings tid
- kundebevaring
- saksvolum
- tid til første respons
- gjennomsnittlig samtale tid
- kundeopplevelse

[Les om hvordan Holland America Line bruker Microsoft Copilot Studio for å forbedre kundestøtteopplevelsen](#)

➔ Finn flere kundeservicescenarioer



Kunstig intelligens i bruk: IT-avdelinger

IT-avdelinger kjenner på økende press om å svare på økende kompleksitet og skalering i systemene. En KI-basert arbeidsflyt kan hjelpe dem. KI-verktøy kan gi IT-ansatte hardt tiltrengt tid til innovasjon ved å oppdage og håndtere uregelmessigheter før de eskalerer til alvorlige problemer. KI-basert innsikt kan brukes til alt fra proaktivt vedlikehold til ytelsesjusteringer i sanntid og hjelper IT-avdelinger med å løse problemer raskere og optimere infrastrukturen for fremtidige behov.

Vi skal se på et eksempel der kunstig intelligens brukes som støtte i programvareadministrasjon og -innkjøp:

Før kunstig intelligens

Hyppige manuelle oppdateringer kan skape forsinkelser og inkonsekvenser, som i sin tur skaper programvaresårbarheter og nedetid.

Med kunstig intelligens

IT-ledere kan raskt og nøyaktig sammenligne tilgjengelige løsninger på markedet, samle flere tråder med samtaler, få et helhetlig syn på alle viktige bedriftskrav til den nye løsningen og raskt formulere en forespørsel om løsningstilbud som sendes til leverandøren.

Her bidrar kunstig intelligens til å øke inntektene ved å utstyre sluttbrukerne med de mest innovative og relevante digitale verktøyene for å nå forretningsmål, og det øker mestringsfølelsen til ansatte ved å hjelpe dem til bedre resultater.

Dette er bare et glimt av hva kunstig intelligens kan gjøre for IT-avdelinger: Teknologien kan også være til nytte i andre viktige IT-operasjoner, blant annet enhetsadministrasjon, endringsledelse, innføring av ny teknologi og nettverksdrift.

KI-strategiplan for optimering av forretningsprosesser

For å forbedre fordelene og tilpasse løsningene kan du bruke Copilot Studio til å opprette og administrere KI- agenter. En lettvektversjon er inkludert i M365 Copilot og muliggjør enkel agentoppsettning. Funksjoner for autonomi er tilgjengelige i fullversjonen. [Les mer](#) om Copilot Studio.



Det er selvsagt en rekke andre ytelsesfaktorer som KI-løsninger kan måle – og forbedre – for IT-avdelinger, blant annet følgende:

- IT-driftskostnader
- løsningsstid for IT-problemer/-forespørsler
- kostnader til eksterne IT-tjenester og -produkter
- innføring og bruk av produkter
- nedetid for apper
- nettverks- og infrastrukturpålitelighet
- redusert risiko for uautoriserte IT- verktøy
- total brukertilfredshet

[Les om hvordan NTT DATA bruker Microsoft Copilot Studio for å øke automatiseringen i IT-tjenester](#)

➔ Finn flere IT-scenarioer

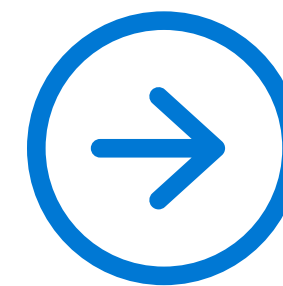


Microsoft 365 Copilot

Microsoft 365 Copilot er din KI-assistent på jobben. Den er utformet for å forbedre arbeidsflyten til en rekke bedriftsavdelinger, og det gjør den gjennom bransjeledende integrasjon, innovasjon og sikkerhet. Med Copilot kan bedrifter dra full nytte av kunstig intelligens og øke inntektene, optimere kostnadene og forbedre ansattes opplevelse. Ved å kombinere Copilot og agenter kan bedriftene effektivisere driften og raskere oppnå resultater. Copilot Studio er en innebygd KI-agentplattform for Copilot. Her kan du bygge, administrere og sikre KI-agenter som lærer, handler og tilpasser seg bedriftens behov.

Ved å tilpasse driften etter det store KI-skiftet som utspiller seg nå, gjør du mer enn å øke individuell produktivitet og avdelingsproduktivitet – du åpner døren for en fundamental transformasjon som kan løfte hele virksomheten til nye høyder.

Finn ut hvordan du innfører Copilot i bedriftens mest brukte apper og vanligste prosesser for å utrette mer, raskere.



**Start reisen med
Microsoft 365 Copilot**

Spørreundersøkelsen i arbeidstrendindeksen ble utført av et uavhengig forskningsfirma blant 31 000 heltidsansatte eller selvstendig næringsdrivende kunnskapsarbeidere i 31 markeder mellom 6. februar 2025 og 24. mars 2025. Kunnskapsarbeidere i denne sammenhengen betyr personer som vanligvis jobber ved et skrivebord (enten hjemme eller på et kontor).

© 2025 Microsoft Corporation. Med enerett. Dette dokumentet tilbys uten noen form for garanti. Informasjonen og synspunktene som uttrykkes i dette dokumentet, inkludert nettsider og andre henvisninger til Internett-sider, kan endres uten forvarsel. Du har ansvaret for eventuelle risikoer ved å bruke det. Dette dokumentet gir deg ingen juridiske rettigheter i tilknytning til immaterielle rettigheter i Microsoft-produkter. Du kan kopiere og bruke dette dokumentet til interne referanseformål.

¹«2025: Året et banebrytende firma blir født», arbeidstrendindeksrapport 2025, s. 1. Microsoft Inc. <https://www.microsoft.com/en-us/worklab/work-trend-index/2025-the-year-the-frontier-firm-is-born>

²«Lumens strategiske satsning: Hvordan Copilot omdefinierer produktivitet og ansattengasjement», Microsoft, Inc., 21. mai 2024

³«GHDs produktivitetsøkning: Hvordan kunstig intelligens fornyer RFP-prosess i bygg og anlegg», Microsoft, Inc., 12. mars 2024

⁴«Teladoc Health: Transformer telehelse med Copilot», Microsoft, Inc., 23. august 2024

⁵«Bruk av Copilot i salg», Microsoft, Inc., 2024