



id: SI\_003

model: anthropic/claude-haiku-4-5

seeds:

04\_risiko: usikkerhet

03\_relasjon: avhengighet

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: operasjonell

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_003

**Seeds:** operasjonell | kortsiktig | avhengighet | usikkerhet | implementer

### Diagnose

Du er låst i et strategisk valg som ser binært ut, men som i virkeligheten er operasjonelt utsatt. Dine frequency seeds avslører det virkelige problemet: **Du tenker langsiktig på et område hvor du må operere kortsiktig.**

Smal nisje (A) virker trygg fordi markedet er kjent. Men det er en felle. ERP-direktøren som kjøper Fase 0 er avhengig av systemleverandørens roadmap, budsjettavgjørelser 18 måneder fram, og eksekveringskapasitet som ikke er din. Du blir operasjonell innsats for andres strategier. Når KI automatiserer forprosjekter (realistisk om 12-18 måneder), er du obsolett raskt.

Bred plattform (B) ser større ut, men implementeringen er katastrofal for en soloprenør. Fusjonsdirektøren og strategidirektøren snakker ikke samme språk. Kjøpsveien er 6-9 måneder. Du trenger inbound credibility du ikke har. Dette er ikke operasjonelt gjennomførbart før du har kapital eller team.

### Den tredje veien: Avhengighet som styrke

**Implementer en hybrid som gjør deg operasjonell fra dag én:**

Velg A (smal), men med ett kritisk tillegg: Bygg avtaler med 2-3 systemleverandører (SAP, Microsoft, Visma) hvor du er en obligatorisk pre-flight-check før deres



standardimplementering. Ikke som salg til dem, men som del av deres metodikk. Det gir deg:

- **Operasjonell strøm:** Hver implementering de gjør blir en potensial kunde
- **Kort salgssyklus:** Avgjørelsen er tatt før du møter sluttkunden
- **Usikkerhets-buffer:** Leverandøren absorberer markedsrisiko
- **Implementering på deres vilkår:** Du blir deres pre-sales-asset, ikke konkurrent

Dette krever kortsiktig innsats (3 måneder forhandlinger), men låser deg til operativ virkelighet i stedet for strategisk spekulasjon.

---

## Risiko og nestesteg

**Største risiko A (smal):** Teknologiosolescence. **Løsning:** Bygg leverandøravhengighet før KI gjør det.

**Største risiko B (bred):** Kapasitetsknekk og credibility-tap. **Løsning:** Ikke gjør det alene.

### Konkrete handlinger:

1. **Uke 1-2:** Identifiser topp-3 implementeringshus i Norden. Kartlegg deres Fase 0-prosess i dag.
2. **Uke 3-4:** Lag en proof-of-concept: kjør metodikken din på en av deres referanser (gratis). Mål ROI.
3. \*\*