



id: SI\_006

model: anthropic/claude-haiku-4-5

seeds:

04\_risiko: sårbarhet

03\_relasjon: konkurranse

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: juridisk

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_006

**Seeds:** juridisk | kortsiktig | konkurranse | sårbarhet | implementer

### Kritisk innvending: Du ser ikke konkurransedynamikken riktig

Din største blindhet er **juridisk**. Du tror Fase 0 er ditt fortrinn — det er det ikke på lang sikt. Offentlige registerdata og AI-scoring blir om kort tid commodity. En stor konsulthus (Capgemini, Deloitte) implementerer din metodikk på 6 uker, patcher den inn i deres pre-sales toolkit, og underpriser deg 40% fordi de har distribution. Du er først-til-marked, ikke først-til-defensibel.

**Kortsiktig** må du velge ikke basert på potensialet, men på hva du kan forsvare juridisk og operativt. Her er det vesentlig forskjell:

**Alternativ A** (smal): Du selger til kjente aktører (ERP-leverandører, Big 4) som har eksplisitt budsjett, kjente kontraktstrukturer og som du kan skrive NDA med. Deres implementeringsfeil er juridisk dokumenterbar. Du kan bygge referanser raskt. Risiko: Blitt en feature i deres plattform innen 2 år.

**Alternativ B** (bred): Du må selge til CFOer, transformasjonsdirektører, fusjonsjurister. Kjøpsprosessen er 6-9 måneder. Budsjettansvaret er uklart. Og her kommer **sårbarhet**: Du påstår å kartlegge “faktisk virkelighet” — det betyr du avdekker intern uenighet, regelbrudd, skjulte kontrakter. Hvem har juridisk ansvar hvis dine funn brukes feil? Eller ikke brukes? Alternativ B gjør deg til whistleblower-leverandør. Det er ikke markedsførbart før du har rettsbeskyttelse du ikke har.



---

## Tredje vei (den du ikke ser)

**Implementer horisontalt innen én vertikal først:** Velg én industri med høy compliance-kompleksitet og stort implementeringsvolum — f.eks. **finans** eller **helse**. Selg Fase 0 som “regulatorisk beredskap før systembytte”, ikke som “organisatorisk kartlegging”. Det er juridisk forsvarbart, ERP-leverandørene har allerede finanskunder som vil betale, og du får betalende referanser innen 90 dager.

Dette er  $A + 20\%$  av B, med 40% lavere juridisk risiko.

---

## Dine blindpunkter som soloprenør

1. **Du teller ikke tiden på salg:** ERP-direktøren kjøper på 3 uker.  
Strategidirektøren kjøper på 6 måneder. Du har råd til én av dem.
2. **Du har ingen exit-strategi:** Hvis Alternativ A blir acquired, er det en gevinst.  
Hvis Alternativ B blir acquired, har du bygget noe uten defensible moat.

---

## Neste steg

1. \*\*Uke