



id: SI_002

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: tillit

05_handling: utforsk

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_002

Seeds: strategisk | langsiktig | tillit | mulighet | utforsk

Den feilaktige antakelsen

Du behandler dette som et posisjoneringsvalg. Det er det ikke. Det er et **valideringsvalg**.

Uten én betalende kunde er A vs. B en akademisk øvelse. Den strategisk langsiktige tenkeren forstår at tilliten du bygger nå — gjennom faktisk leveranse — er det eneste som gjør fremtidig skalering mulig.

Den tredje veien du ikke ser

Smal nisje som trojansk hest. Gå inn i ERP/CRM-bransjen ikke for å bli der, men for å finansiere og bevise metodikken. Velg bevisst én systemleverandør (f.eks. Microsoft Dynamics-partnere eller Visma-partnere) og tilby Fase 0 som white-label forprodukt de kan selge til sine kunder. De har salgsapparatet. Du har metodikken. De vet hvem som eier budsjettansvaret — du slipper å finne det ut.

Dette gir deg betalende kunder, referansecase og en distribusjonskanalpartner — alt uten å låse deg permanent.

Største risiko per alternativ

Alternativ A: Bransjeimaget er ikke fellen. Fellen er at du blir underleverandør, ikke premissleverandør. Systemleverandøren kan kopiere metodikken din innen 12 måneder.



Alternativ B: Du bruker 18 måneder på å utdanne markedet om et problem de ikke vet de har. Det er ikke markedsføring — det er misjonering. Soloprenører overlever ikke misjonsfasen.

KI-scenariet om 18 måneder

Her er den ubehagelige sannheten: AI-automatisert forprosjektanalyse er det markedet beveger seg mot. Betyr det at du er utdatert? Nei — det betyr at **du allerede er der**. Men det betyr at varig konkurransefordel ikke er teknologien, det er tolkningsevnen og endringskapasiteten du bygger rundt dataene. Det er her tillit til deg som person blir plattformen, ikke verktøyet.

Det soloprenører typisk overser

Du undervurderer kostnadene ved ikke å velge. Uklarhet er den dyreste posisjonen.

Konkrete neste steg

1. **Identifiser 3 Visma- eller Microsoft-partnere** og book en eksplorerende samtale innen 14 dager — ikke for å selge, men for å forstå om de opplever forprosjektsmerte
2. **Gjennomfør én gratis Fase 0** for en SMB du kjenner, og dokumenter tidsbruk og funn nøyaktig — dette er ditt første reelle case
3. **Definer ett exit-kriterie:** Hvilken hendelse om 6 måneder bekrefter at A er feil spor og B er riktig? Skriv det ned