



id: SI_005

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: usikkerhet

03_relasjon: samarbeid

05_handling: vent

01_perspektiv: juridisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_005

Seeds: juridisk | langsiktig | samarbeid | usikkerhet | vent

Perspektiv: Den juridiske langsiktighetsfellen

Din metodikk har et undervurdert juridisk kjerneelement: kartlegging av regulatoriske forpliktelser, IT-kontrakter og konsernstrukturer. Dette er ikke bare “nice to have” — det er potensielt revisjonspliktig verdi. **Denne vinkelen overser du helt i posisjoneringsvalget.**

Den antakelsen som mest sannsynlig er feil

Du antar at kjøpsbeslutningen eies av IT-direktøren eller prosjektlederen. Men metodikken din beskytter mot styreansvar og compliance-feil. **Den reelle kjøperen kan være CFO, juridisk direktør eller styreleder** — særlig i regulerte bransjer (finans, helse, offentlig sektor). Disse kjøperne eksisterer like mye i Alternativ B som A.

Den tredje veien du ikke ser

Vent — men strategisk. Ikke velg A eller B ennå. Gjennomfør én betalt pilot hos én aktør, men strukturer den som et samarbeidsprosjekt der kunden medforfattes i et case-study. Pris den til 40–60.000 kr (under terskel for mange innkjøpsreglement). Det gir deg:

- Validerte data om kjøpsatferd
- Et juridisk gjennomgått leveranseeksempel
- Troverdighet på tvers av begge posisjoner



Største risiko per alternativ

A: Du låser deg til en bransje som KI aktivt disrupterer. Om 18 måneder kan SAP og Salesforce tilby automatisert “readiness-score” innebygd i sine salgsprosesser — gratis. Din Fase 0 blir da en funksjon, ikke et produkt.

B: Uten én eneste referansekunde kommuniserer du til kjøpere som ikke vet de har problemet. Det er en 18–24 måneders salgssyklus. Som soloprenør er det eksistensiell usikkerhet.

Hva soloprenøren typisk overser

Langsiktig posisjonering bygges ikke gjennom det første valget — den bygges gjennom hvem du gjør det første arbeidet med. Den kunden definerer deg i markedet uavhengig av hva du kaller deg selv.

Konkrete neste steg

1. **Identifiser tre potensielle pilotkunder i regulerte bransjer** (f.eks. kommunal sektor, fintech, helseforetak) — her er compliance-argumentet selvskrivende og budsjettansvaret tydelig.
2. **Strukturer én pilot som et formelt samarbeidsprosjekt** med skriftlig case-rett, under 60.000 kr, levert innen 3 uker.
3. **Vent med navngivning og merkevarebygging** til piloten er avsluttet — la kundens språk forme posisjoneringsnar