



id: SI_001

model: anthropic/claude-sonnet-4

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_001

Seeds: operasjonell | langsiktig | tillit | mulighet | implementer

Tredje vei: Implementer hybrid-posisjonering

Din største antakelse som er feil: At du må velge én posisjonering nå. Som soloprenør med null betalende kunder må du **operasjonelt** teste begge retninger samtidig med minimal investering.

Konkret hybrid-strategi:

- Lag to separate landingssider: "ERP-Beredskap.no" og "Transformasjons-Radar.no"
- Samme metodikk, ulik språkbruk og case-fokus
- Test konvertering i 8-12 uker med begrenset AdWords-budsjett (20k totalt)

Risikoanalyse gjennom tillitslinsen

Alternativ A - største risiko: ERP-bransjen konsolideres raskt. Færre aktører, mer automatiserte forprosjekter. Markedet kan krympe 60-70% på 24 måneder.

Alternativ B - største risiko: Tillitsdefisitt. Strategidirektører kjøper ikke ukjente metodikker fra enkeltpersonforetak uten referanser. Du trenger 18-24 måneder for å bygge troverdighet.



Langsiktig mulighetsposisjonering

Din AI-automatisering av offentlige data er gull. Men verdien ligger ikke i analysen - den ligger i **prediktiv** kapasitet. Utvikle algoritmer som varsler om regulatoriske endringer, fusjonsmuligheter, compliance-gaps før de oppstår.

Dette gjør deg plattformuavhengig og skaper abonnementsgrunnlag.

Soloprenør-blindsoner

1. **Kapasitetsfellen:** Du tenker lineær skalering. Fokuser på å lage metodikken så automatisert at den selger seg selv
2. **Perfeksjonsfellen:** Du har ingen kunder fordi du fortsatt finpusser produktet
3. **Posisjoneringsparalyse:** Markedet bryr seg mindre om din kategorisering enn om konkret verdi

Konkrete neste steg

1. **Denne uken:** Ring 5 ERP-leverandører og 5 strategikonsulenthus. Still samme spørsmål: "Hvor mye koster et mislykket forprosjekt dere i kroner?" Få tall, ikke meninger.
2. **Neste 30 dager:** Implementer hybrid-test med målbare konverteringsmetriker. Sett hard deadline: etter 60 dager velger du retning basert på faktisk respons, ikke teoretiske muligheter.
3. **Start abonnementspilot:** Tilby 3 eksisterende nettverk månedlige "organisasjonsradar-rapporter" for 15k/mnd. Test om prediktiv verdi skaper gjenkjøp.