



id: SI_001

model: deepseek/deepseek-chat-v3

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: konkurranse

05_handling: utforsk

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_001

Seeds: strategisk | kortsiktig | konkurranse | mulighet | utforsk

Analyse med SI_001-linse:

1. Antakelser som sannsynligvis er feil:

- At du må velge enten A eller B. Dette er en falsk dikotomi. Din metodikk er både en strategisk mulighet og et kortsiktig verktøy. Start med nisjen (A) for å validere inntektsmodellen, men design plattformen (B) for å tillate utvidelse senere.
- At kapasitet er en fast størrelse. Din AI-drevet metodikk kan skaleres med partners (f.eks. konsulenthussom white-labeler din løsning).

2. Tredje vei:

“ERP-as-a-Sidecar”: Posjonér Fase 0 som et obligatorisk trinn for alle ERP/CRM-prosjekter (konkurranse: undergrave tradisjonelle forprosjekter), men bruk datadreven innsikt til å tilby automatiserte “health checks” for bredere transformasjoner. Dette bygger troverdighet i nisjen mens du utforsker markedet for B.

3. Største risikoer:

- A: At ERP-leverandører kopierer din metodikk når de ser dens verdi (sårbarhet for kortsiktig gevinst).
- B: At du bruker for mye tid på å lære en ny kjøpsatferd mens pengene tar slutt.

4. Robusthet mot KI-disrupsjon:

Din unike verdi ligger ikke i AI-en alene, men i kombinasjonen av organisatorisk



psykiatri + regulatorisk kartlegging. KI vil gjøre datafangst billigere, men din strategiske forskjell er tolkningen av disse dataene.

5. Soloprenør-blindsoner:

- Underkommunisering av timeverdi: Fase 0 sparer 200+ timer i prosjektledelse. Priskalkyler dette eksplisitt.
- Manglende bruk av offentlige data som salgsverktøy: Vis en gratis “bedrifts-DNA-rapport” for å demonstrere metodikkens styrke.

Neste steg:

1. **Test A med en twist:** Tilby ERP-leverandører en “pilotpakke” der de får 50% rabatt for første kunde mot å delta i en casestudy. Dette validerer betalingsvillighet og genererer referanser.
2. **Bygg en “B-minimalversjon”:** Lag en 1-siders rapport som viser hvordan din metodikk kan brukes til fusjonsdue diligence. Send til 10 strategikonsulenter for feedback.
3. **Reserver 20% av tiden din til å utforske B-markedet via gratisverktøy** (f.eks. LinkedIn-innlegg om “Hvordan vi avdekket en compliance-bombe i en fusjon”).

SI_001 anbefaler å bruke kortsiktig momentum fra A til å finansiere strategisk utforskning av B.