



id: SI\_002

model: deepseek/deepseek-chat-v3

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: makt

05\_handling: utforsk

01\_perspektiv: økonomisk

02\_tidhorisont: historisk

## Instans SI\_002

**Seeds:** økonomisk | historisk | makt | mulighet | utforsk

### Din situasjon gjennom SI\_002-linsen:

Du står ved et **makt**-kryss: Valget mellom smal/brett posisjonering vil forme din fremtidige **økonomiske** og faglige innflytelse. Den **historiske** konteksten (ERP-bransjens implementeringsfiaskoer) gir deg troverdighet, men begrenser din **mulighet** til å skape noe radikalt nytt.

### Antakelser som sannsynligvis er feil:

1. **“Smalt = rask salg”**: ERP-leverandører er konservative. De kjøper ikke innovasjon fra én person uten track record. Din styrke (**utforsk**) ligger i å avdekke ukjente sårbarheter — men bransjen betaler først når sårbarhetene blir kriser.
2. **“Bredt = ukjent marked”**: Strategidirektører har akutt behov for datadrevne beslutningsverktøy (se hvordan McKinsey selger “org due diligence”). Din AI-score er en **makt**-multiplikator for dem.

### Tredje vei?

**“Smal innfallsvinkel, bred ekspansjon”**: Start med ERP-leverandører som referanseprosjekter (lav risiko), men design metodikken for å skaleres til fusjoner/omstillinger. Bruk **økonomisk** argument: “Dere betaler 0,1% av implementeringsbudsjettet for å eliminere 70% av risikoen.”



## Største risikoer:

- **Alternativ A:** At ERP-markedet kollapse når KI-automatiserer due diligence (sannsynlighet: 30%).
- **Alternativ B:** At du bruker 12 måneder på å lære en ny kjøpsatferd mens sparingen renner ut.

## Soloprenør-blindsoner:

1. **Underkommunisering av maktposisjon:** Din AI-score gir deg unik innsikt i bedrifters svakheter — det er en **makt**-ressurs du kan bruke til å skape markedspress.
2. **Overvurdering av kapasitet:** Bred posisjonering krever partnerskap (f.eks. med jurister som kan tolke regulatoriske datapunkt).

## Neste steg:

1. **Test begge posisjoneringer samtidig:** Tilby én ERP-leverandør en pilot (A), mens du lager en case-studie om hvordan metodikken avdekket fusjonsrisiko for en møbelprodusent (B).
2. **Mål responsen på “automatisert due diligence”:** Er det ERP-selgere eller selskapsutviklere som booker oppfølgingsmøter raskest?

SI\_002 anbefaler å bruke din **historiske** ERP-kunnskap som troverdighetsgrunnlag, men å **utforske** hvordan den kan dekonstrueres for bredere anvendelse.