



id: SI_003

model: deepseek/deepseek-chat-v3

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_003

Seeds: strategisk | kortsiktig | tillit | sårbarhet | implementer

Analyse:

Din metodikk er unik, men posisjoneringsvalget krever en **strategisk** balanse mellom **kortsiktig** gevinst og langsiktig vekst. La oss se på spørsmålene dine gjennom lenset av seed-ordene:

- Antakelser som kan være feil:** Du antar at ERP/CRM-markedet kjenner til problematikken din. Men selv her kan **tillit** være en utfordring – leverandører kan være skeptiske til en ekstern aktør som avdekker deres mangler. I et bredt marked kan det motsatte være sant: Strategidirektører er kanskje ikke klar over at de trenger din løsning, men **sårbarhet** (f.eks. regulatorisk risiko) kan være en pådriver.
- En tredje vei:** Kombiner A og B. Start smalt med ERP/CRM, men design metodikken for å være lett skalerbar til bredere områder. Dette minimerer risikoen og gir **implementer**-fleksibilitet.
- Største risiko:**
 - A:** Du låser deg til en bransje som kan bli utkonkurrert av KI-automatisering.
 - B:** Du taper tid på å bygge **tillit** i et ukjent marked, mens konkurrenter tar ERP/CRM-markedet.
- Robust posisjonering:** Den smale nisjen er mindre robust hvis KI gjør forprosjekter billige. Den brede plattformen kan tilpasse seg raskere, men krever mer ressurser for å kommunisere verdien.
- Soloprenør-blindsoner:** Du undervurderer kapasitetsbegrensninger. Du kan ikke gjøre alt selv. Fokuser på å bygge **tillit** gjennom tidlige kasus eller partnerskap for å skape troverdighet uten å spre deg for tynt.

**Neste steg:**

1. Test metodikken smalt på én ERP/CRM-kunde og én bred kunde (f.eks. omorganisering). Mål respons og salgsbarriere.
2. Utvikle en klar kommunikasjonsstrategi som appellerer til både **sårbarhet** (hva kan gå galt?) og **tillit** (hvorfor er vi den rette løsningen?).
3. Søk partnerskap med aktører som allerede har tillit i bredere markeder (f.eks. konsulenthus).

Du trenger ikke velge A eller B – du kan bruke begge som en stigebrettsstrategi.