



id: SI_004

model: deepseek/deepseek-chat-v3

seeds:

04_risiko: resiliens

03_relasjon: konkurranse

05_handling: utforsk

01_perspektiv: etisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_004

Seeds: etisk | langsiktig | konkurranse | resiliens | utforsk

Feilaktige antakelser: Du antar at ERP/CRM-bransjen alltid vil være interessert i forprosjekter, selv om AI kan automatisere dette om 18 måneder. Du undervurderer også risikoen ved å gå bredt uten å vite hvem budsjettansvaret ligger hos.

Tredje vei: Kombiner smal og bred posisjonering. Start smalt i ERP/CRM-bransjen for å etablere troverdighet og inntekter, samtidig som du utforsker hvordan metodikken kan tilpasses bredere transformasjoner gjennom pilotprosjekter eller samarbeid med strategiske partnere.

Risikoer:

- **A:** ERP/CRM-bransjen blir utkonkurrert av AI-løsninger, og dine tjenester blir overflødige.
- **B:** Du bruker ressurser på et ukjent marked uten å nå frem til betalende kunder.

Robusthet: En hybrid tilnærming gir størst resiliens. Ved å starte smalt sikrer du et fotfeste i et kjent marked, men ved å samtidig utforske bredere muligheter, minimerer du risikoen for å bli overhalet av markedsendringer.

Soloprenør-blindsoner: Du undervurderer behovet for nettverksbygging og samarbeid. Som én person kan du ikke dekke både smalt og bredt markedsarbeid alene.

Neste steg:

1. Start med en smal posisjonering i ERP/CRM-bransjen og sikre dine første betalende kunder innen 3 måneder.
2. Identifiser én bred transformasjonscase (f.eks. fusjon eller compliance-løft) og utforske metodikkens relevans gjennom en pilot.
3. Bygg nettverk med strategiske partnere som kan hjelpe deg med å teste og skalere metodikken i nye markeder.