



id: SI_005

model: deepseek/deepseek-chat-v3

seeds:

04_risiko: usikkerhet

03_relasjon: avhengighet

05_handling: implementer

01_perspektiv: juridisk

02_tidhorisont: historisk

Instans SI_005

Seeds: juridisk | historisk | avhengighet | usikkerhet | implementer

Analyse:

Din metodikk er lovende, men den bør vurderes gjennom juridisk, historisk og implementeringslinser for å avdekke skjulte risikoer og muligheter.

1. Feilaktige antakelser:

- Du antar at ERP/CRM-bransjen er klar for ditt konsept, men historisk sett motstår bransjer endringer som truer eksisterende inntektsstrømmer. Systemleverandører kan se Fase 0 som en trussel, ikke en verdiskaping.
- Du antar at AI-automatisering er en styrke, men juridisk sett kan avhengigheten av offentlige data skape problemer hvis datakvaliteten eller tilgangen endres.

2. En tredje vei:

Vurder en hybridposisjonering: Start smalt med ERP/CRM-bransjen for å bygge troverdighet og inntekter, men design metodikken slik at den enkelt kan skaleres til bredere bruk når kapasiteten tillater det.

3. Risikoer:

- **Alternativ A:** Risikoen ligger i avhengigheten av en enkelt bransje. Hvis ERP/CRM-markedet blir automatisk eller disruptivt billig, kan du bli overflødig.
- **Alternativ B:** Usikkerheten ligger i å navigere et ukjent marked. Uten etablerte nettverk eller forståelse av kjøpsatferd, kan du bruke mye tid og ressurser uten å nå frem.

4. Robusthet i et raskt foranderlig marked:

En smal posisjonering kan være mindre robust hvis KI automatiserer



forprosjekter. En bred posisjonering kan være mer fleksibel, men krever mer ressurser.

5. **Overser som soloprenør:**

Soloprenører undervurderer ofte behovet for nettverksbygging og juridisk sikring av metodikken. Du må også vurdere hvordan du skal håndtere skaleringsproblemer hvis du får flere kunder enn forventet.

Konkrete neste steg:

1. Test metodikken på én ERP/CRM-kunde og én bredere kunde (f.eks. en organisasjon i omstillingsfase) for å samle data om kjøpsatferd og effekt.
2. Sett opp juridisk beskyttelse av metodikken din, spesielt hvis den skal skaleres til andre bransjer.
3. Bygg et nettverk av pålitelige partnere som kan hjelpe deg med å nå bredere markeder uten å overbelaste kapasiteten din.