



id: SI_006

model: deepseek/deepseek-chat-v3

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: konkurranse

05_handling: vent

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_006

Seeds: operasjonell | langsiktig | konkurranse | sårbarhet | vent

Operasjonell sårbarhet i posisjoneringsvalget

Din største risiko er å undervurdere hvor **operasjonell** kapasitet hver vei krever. Alternativ A (smalt) forutsetter at du kan levere raskt nok til ERP-leverandører som jobber med presist kalibrerte prosjekttidslinjer. Alternativ B (bredt) krever at du bygger en helt ny salgskanal for strategibeslutningstakere — noe som vil ta lang tid og kreve mer støtteapparat.

Langsiktig konkurranse

Det du kaller “bred plattform” er egentlig en **langsiktig** satsing på at organisasjoners behov for beslutningsstøtte vil vokse raskere enn ERP-markedet. Men her er din **konkurranse** ikke bare andre konsulenter — men også SaaS-plattformer som kan automatisere din metodikk (f.eks. Pitchbook eller Crunchbase for selskapsdata).

Tre antakelser som kan være feil:

1. At ERP-leverandører er villige til å betale for forprosjekter (de fleste ønsker å selge sine egne tjenester først)
2. At “Fase 0” ikke kan kopieres av en techaktør med bedre AI-ressurser
3. At strategibeslutningstakere vil se verdien i automatiserte insights uten menneskelig tolkning



En tredje vei: Hybrid

Start smalt med ERP-leverandører som pilotkunder (valider betalingsvillighet), men design metodikken slik at den kan skaleres til andre beslutningskontekster uten omfattende omkoding. Bruk de første kundene til å lære hvilke datakilder og rapporter som har høyest verdi.

Største risikoer:

- **Alternativ A:** At ERP-markedet kollapser eller at leverandører internaliserer din løsning
- **Alternativ B:** At du bruker for mye tid på å forklare et problem folk ikke vet de har

Konkrete neste steg:

1. Test betalingsvillighet i smal nisje: Tilby en gratis "Fase 0" til 3 ERP-leverandører mot at de dokumenterer tidsbesparelsen
2. Utforsk hybridmodellen: Lag en enkel demo som viser hvordan samme datagrunnlag kan brukes til både systemvalg og fusjonsdue diligence
3. Mål hvor lang tid det tar å onborde en strategikunde vs. en ERP-kunde — forskjellen vil avsløre operasjonell levedyktighet

Din metodikks styrke ligger i **vent**-aspektet: Den avdekker uoppdagede problemer før de blir dyre. Bruk dette som kjerneargument uavhengig av posisjonering.