



id: SI_007

model: deepseek/deepseek-chat-v3

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: historisk

Instans SI_007

Seeds: operasjonell | historisk | makt | sårbarhet | implementer

Operasjonell: Din metodikk er allerede operasjonell og klar for implementering, men kapasiteten din som én person er en reell begrensning. Alternativ A (smal nisje) passer bedre med din nåværende operasjonelle kapasitet, da det krever mindre markedsarbeid og en mer kjent kjøpergruppe. Alternativ B (bred plattform) vil kreve en større operasjonell utvidelse av ditt tilbud, noe som kan være utfordrende uten ekstra ressurser.

Historisk: Historien viser at smale nisjer ofte gir raskere salg og troverdighet, men de kan også begrense fremtidig vekst. ERP/CRM-bransjen har en historie med kostbare mislykkede implementeringer, noe som gjør dine tjenester lett salgbare. Imidlertid kan en bred plattform trekke på historiske eksempler som McKinsey og BCG, som har bygget sin suksess på å løse generelle organisatoriske utfordringer.

Makt: Din metodikk gir deg makt gjennom datadrevet innsikt og AI-automatisering. Spørsmålet er hvem som har budsjettmakt: ERP-direktøren eller strategidirektøren? I Alternativ A er ERP-direktøren din målgruppe, og de har tydelig budsjettansvar. I Alternativ B er målgruppen mindre definert, og du risikerer å miste makt i en ustrukturert markedssituasjon.

Sårbarhet: Din største sårbarhet er mangelen på betalende kunder og validerte data om kjøpsatferd. Alternativ A minimerer denne sårbarheten ved å fokusere på en kjent bransje. Alternativ B øker sårbarheten ved å introdusere deg for ukjente kjøpere og markedspress.

Implementer: Implementeringen av Alternativ A er enklere og raskere, spesielt med din eksisterende kapasitet. Alternativ B krever en mer kompleks implementering med usikker avkastning.



Feil antakelser: Du antar at Alternativ B vil gi større potensial, men markedet kan være mindre mottakelig enn du tror. Du antar også at KI vil automatisere forprosjekter om 18 måneder, men denne tidsrammen kan være for optimistisk.

Tredje vei: En hybrid tilnærming der du starter med Alternativ A for å bygge kapital og troverdighet, og deretter gradvis utvider til Alternativ B.

Risiko: Risikoen ved Alternativ A er at du blir låst i ERP/CRM-bransjen. Risikoen ved Alternativ B er at du bruker tid og ressurser på et marked som ikke er klart for din løsning.

Robusthet: Alternativ A er mer robust hvis markedet endrer seg raskt, da det er mindre avhengig av generelle trender.

Soloprenør-blindhet: Soloprenører undervurderer ofte tidsbruken i markedsføring og salgsprosesser, samt behovet for nettverk og partnerrelasjon