



id: SI_009

model: deepseek/deepseek-chat-v3

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: samarbeid

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: historisk

Instans SI_009

Seeds: strategisk | historisk | samarbeid | sårbarhet | implementer

Strategisk sårbarhet i posisjoneringen

Din største antagelse som sannsynligvis er feil: At metodikkens verdi er selvsagt for kjøpere i både smal og bred posisjonering. Historisk sett har ERP-markedet vært tregt til å adoptere forprosjekter (selv med dokumentert ROI), mens strategibeslutningstakere ofte mangler konkret måloppnåelse.

En tredje vei: Samspill mellom nisje og plattform

Vurder en **fasevis ekspansjon**: Start med ERP-nisjen (lav hengende frukt), men design metodikken med modulær arkitektur som senere kan skaleres til bredere transformasjoner. Dette reduserer implementeringsrisikoen og gir deg tid til å lære kjøpsatferd.

Risikoanalyse

- **Alternativ A:** ERP-markedet kan bli disruptet av AI-verktøy som automatiserer forprosjekter (f.eks. Microsofts fremtidige «Copilot for ERP»). Din sårbarhet ligger i å bli en midlertidig løsning.
- **Alternativ B:** Uklar eierskap til budsjett (HR? Strategiavdeling? CFO?) fører til lange salgssykluser. Din historiske erfaring gir deg lite fortrinn her.



Robusthet mot markedsendringer

Den smale nisjen er mer robust kortid (3–5 år) pga. din eksisterende nettverk. Langsiktig vil en hybridtilnærming (ERP som «inngangsdør» til bredere transformasjoner) sikre relevans.

Typiske blindsoner for soloprenører

1. **Samarbeidsmuligheter:** Du ser kun på direkte salg. Partnerskap med implementeringshus (f.eks. Capgemini) kan gi skalerbarhet uten egen kapasitetsutvidelse.
2. **Sårbarhetsanalyse:** Du antar at kjøpere forstår risikoen ved dårlig forberedelse. Realiteten: De fleste tror «dette skjer ikke oss».

Neste steg

1. Test smal posisjonering med 3 betalende pilotkunder (ERP-leverandører) innen 90 dager — mål konkret tidsbesparelse og ROI.
2. Utvikl en «light»-versjon for strategibeslutningstakere parallelt — bruk ERP-prosjekter som referansecase for å bygge troverdighet.

SI_009 avslutter med å understreke: Din unike styrke ligger i å kombinere strategisk dybde med historisk ERP-forståelse. Bruk det som bro mellom nisje og plattform.