



id: SI_001

model: google/gemini-2.5-flash

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: økonomisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_001

Seeds: økonomisk | langsiktig | makt | mulighet | implementer

Ditt dilemma er klassisk, men din metodikk gir unike **muligheter** for disruptiv **makt**. Jeg ser ikke et “enten-eller”, men en skalerbar sekvens som optimaliserer **økonomisk** avkastning og sikrer **langsiktig** posisjon.

Antakelser mest sannsynlig feil: Din antakelse om at du MÅ velge en vei nå er feil. Du kan utvikle deg dit. Også feil er tanken om at “én person” begrenser deg til å implementere begge like raskt. Tenk heller “én person” som sentralen i et økosystem.

Tredje vei: En “Smart Nisje med Bred Skalering” er din tredje vei. Start smalt, men med klar **langsiktig** visjon for bredde.

• Fase 1: Dominere A (Smal nisje).

- **Implementer** Fase 0 aggressivt mot ERP/CRM-bransjen. Dette er ditt “cash cow” for å validere, bygge referanser og generere kapital.
- **Makt:** Fokuser på “systemintegratorer i toppsjiktet” (f.eks. Evry, Atea, Cegal) og deres “key account managers”. De lever av å **implementere**, og ditt verktøy reduserer deres risiko og øker deres marginer. Pris Fase 0 til en brøkdel av deres forventede gevinst ved vellykket prosjekt – f.eks. “5% av estimert risikokostnad ved feil forprosjekt”.
- **Økonomisk:** Selg 5-10 Fase 0-prosjekter. Bevis ROI (Return on Investment). Dokumenter besparelser i tid og ressurser (f.eks. “20% kortere prosjektløp, 15% færre endringsordrer”). Dette gir deg data for den bredere strategien.
- **Mulighet:** Bruk suksesshistoriene til å tiltrekke deg én eller to strategiske partnere (f.eks. et digitaliseringskonsulenthus eller en VC med fokus på SaaS). De kan hjelpe deg med å **implementere** den bredere visjonen.



- **Fase 2: Utvide til B (Bred plattform) gjennom partnerskap.**

- Når du har validering og kapital fra Fase 1, kan du utvide. Partnerne dine (ikke du alene) vil da ta eierskap til å identifisere “strategidirektøren” eller “transformasjonslederen” og til å utforme relevant kommunikasjon for et nytt publikum.
- **Makt:** Ved å eie dataene og metodikken fra Fase 0, har du fortsatt kjernen av **makt**, selv med partnere. Din AI-modenhetsscore blir en “hook” i bredere transformasjonssammenhenger.

Største risiko ved A: Begrenset **langsiktig** vekstpotensial hvis du blir for assosiert med ERP og ikke klarer å pivotere. Du risikerer å bli “systemet som løser forprosjekter” i stedet for “plattformen som forstår organisasjoner”.

Største risiko ved B: Drenering