



id: SI_002

model: google/gemini-2.5-flash

seeds:

04_risiko: usikkerhet

03_relasjon: makt

05_handling: utforsk

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_002

Seeds: strategisk | kortsiktig | makt | usikkerhet | utforsk

Ditt dilemma er klassisk og forsterkes av din soloprenør-status, der **makt** og ressursfordeling er akutt. Din metodikk – pre-system-kartlegging – er en ubestridt verdi, et kraftig våpen mot **usikkerhet** i komplekse prosjekter.

Antakelser mest sannsynlig feil: Din antakelse om “låser meg til et bransjeimage jeg kanskje ikke ønsker på lang sikt” (Alt A) er en luksus ingen solo-gründer har råd til innledningsvis. Du må etablere **makt** og cashflow **kortsiktig** for å få en “lang sikt”. Å forfølge et image før du har bevist verdi og opparbeidet deg et navn, er en avsporing. Din AI-modenhetscore, levert uten kundens innblanding, er et massivt salgsargument – men bare hvis det treffer en smertepunkt. ERP-direktøren vet smerten ved feile forprosjekter. Strategidirektøren tror han vet alt.

Tredje vei jeg ikke ser: En hybrid, **strategisk** vei: Start smalt (Alt A) for å kapitalisere på din eksisterende domenekunnskap, bygge referanser, og sikre inntekter. Bruk suksesshistoriene her som springbrett. Mens du opererer smalt, **utforsk** bredere markedsbehov passivt. Bygg ut et ressurscenter (blogg, webinarer) som appellerer til den bredere målgruppen (Alt B), men uten direkte salgsfokus. Dette lar deg sanke innsikt om “hvem eier budsjettet” og “ukjent kjøpsatferd” uten å brenne broer eller kapasitet **kortsiktig**.

Risiko ved A: Risikoen er ikke å “låses”. Risikoen er at du ikke får fotfeste, fordi du overvurderer hvor lett det er å selge et verktøy til en bransje som tror de har det under kontroll, men som i realiteten sliter. Deres **makt**-balanse er ofte intern. “Alle vet at dårlige forprosjekter koster millioner” – men er det deres millioner eller kundens? Systemleverandører lever av å selge system, ikke nødvendigvis perfekt implementering.

Risiko ved B: Den største risikoen for en soloprenør er å bli utvannet. Uten et klart smertepunkt og definert kjøper, vil du **utforske** i det uendelige uten å konvertere. Dette



er økonomisk selvmord. Din metodikk er en løsning på et problem de ikke erkjenner at de har. Å skape et behov på et enormt, ukjent marked krever enorme ressurser du ikke har. Resultatet blir **usikkerhet** og paralysé.

Robust posisjonering mot raske markedsendringer (KI): Alt A er mer robust. Din metodikk, med AI-modenhetsscore og dyp dybdeanalyse (offentlige systemer, kontrakter, eierstruktur), er allerede et skritt foran det meste av dagens “KI-forprosjekter” som er overfladiske datauttrekk. Din Fase 0 er *