



id: SI\_003

model: google/gemini-2.5-flash

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: makt

05\_handling: vent

01\_perspektiv: juridisk

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_003

**Seeds:** juridisk | kortsiktig | makt | mulighet | vent

Din analyse er preget av en forståelig kortsiktig usikkerhet, men med et langsiktig maktpotensial du må vente på å utnytte.

**Antakelser mest sannsynlig feil:** Ditt fokus på “hvem som eier budsjettansvaret” er feilaktig i alternativ B. Makt ligger ikke utelukkende i budsjetter, men i strategisk innflytelse. En strategidirektør uten direkte budsjett for ditt verktøy kan likevel være din viktigste allierte ved å argumentere for ditt verktøy som en mulighet til å redusere juridisk risiko eller øke avkastning på andre budsjetter.

**En tredje vei jeg ser:** Hybrid Posisjonering med en kortsiktig salgsfokus. Selg Fase 0 eksplisitt til ERP/CRM-bransjen (Alt. A) for rask validering og inntektsgenerering. Vent likevel ikke med å kommunisere den bredere verdien. Under disse tidlige prosjektene, samle case-studier og anonymiserte data som dokumenterer hvordan din metodikk avdekker bredere organisatoriske utfordringer – utover ren systemimplementering. Dette bygger en datadrevet plattform for å senere utvide til Alt. B, og gir deg makt til å styre narrativet.

**Største risiko ved valg A:** Juridisk binding. Du risikerer å bli oppfattet som en underleverandør til større konsulenthuss, med ugunstige kontraktsvilkår og liten makt over din egen intellektuelle eiendom. Markedet er kortsiktig og presser prisene. Du mister muligheten til å definere din egen merkevare.

**Største risiko ved valg B:** For høy burn rate uten inntekt. Du investerer i et marked hvor du må vente lenge på tillit og salg. Uten en tydelig kjøper og juridisk klarhet i hvem som har mandatet til å kjøpe “strategisk beslutningsstøtte”, ender du i lange salgsprosesser som drenerer din kortsiktige kapasitet som soloprenør. Du mister muligheten til å bygge momentum.



**Robusthet ved markedsendringer (KI):** Din metodikk, med fokus på “organisatorisk beredskapsplattform” og AI-modenhetscore fra offentlige kilder, er i seg selv en mulighet som posisjonerer deg sterkere mot KI. KI vil akselerere behovet for å “kjenne seg selv”. Din evne til å bruke KI til å automatisk avdekke regulatoriske forpliktelser (juridisk) og uenigheter (makt) er et sterkt differensieringspunkt. Posisjonering mot bredere strategiske problemstillinger (Alt. B) er mer robust, da ren systemimplementering kan bli mer automatisert. Men du må vente på dette markedet.

**Hva en soloprenør overser:** Den iboende makten som ligger i din unike datainnsikt. Din metodikk genererer innsikt ingen andre har. Denne innsikten er ikke bare et salgsargument, men en verdi i seg selv som kan omsettes til rapporter, analyser, eller til og med en informas