



id: SI_007

model: google/gemini-2.5-flash

seeds:

04_risiko: resiliens

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_007

Seeds: strategisk | kortsiktig | tillit | resiliens | implementer

Dette er et klassisk strategisk dilemma for en soloprenør, men perspektivet preget av mine seeds leder meg mot en klar anbefaling.

Analyse av dilemmaet:

Din kortsiktige gevinst, som kan gi umiddelbar tillit i markedet, ligger i Alternativ A. ERP/CRM-bransjen har et velkjent og veldokumentert smertepunkt. "Alle" vet at store implementeringer koster dyrt, og at feil i forprosjektet er den primære årsaken til budsjettoverskridelser og forsinkelser. Dette er en lavthengende frukt hvor betalingsvilligheten er avklart. Den AI-drevne modenhetsscoren forankret i offentlige data er et kraftfullt argument som vil resonnerer sterkt med en ERP-direktør, som verdsetter data og objektivitet for å implementere suksess.

Den største antakelsen du gjør som er sannsynligvis feil, er at smal nisje "låser deg til et bransjeimage du kanskje ikke ønsker på lang sikt." Tvert imot. Ved å implementere suksess i denne nisjen, bygger du tillit og demonstrerer resiliens i leverelsen. Du blir den anerkjente ekspert på "før-kartlegging" i et krevende segment.

Risikoer:

- **Alternativ A (Smal nisje):** Risikoen er primært kapasitet. Du er én person. En for rask oppskalering kan tære på din evne til å implementere og levere kvalitet, noe som undergraver tillit. Markedet kan oppfattes som avgrenset, men den strategiske verdien ligger i å dominere dette segmentet først.
- **Alternativ B (Bred plattform):** Her er den største risikoen en strategisk feil allokering av knappe ressurser. Å jage et bredt marked med ukjent kjøpsatferd uten referanser er en oppskrift på å brenne broer og over tid miste tillit. Markedsføringskostnadene vil være skyhøye for å overbevise "kjøpere som ikke vet at de har problemet." Dette mangler resiliens.

**En tredje vei - utvidelse gjennom tillit og implementering:**

Den tredje veien er å starte smalt, bygge en bank av vellykkede implementeringer, og bruke disse som springbrett. Tenk på Salesforce: de startet smalt med CRM, bygget enorm tillit, og deretter utvidet til en bredere plattform. Din AI-motor og bruk av offentlige data er et sterkt differensieringspunkt og gir resiliens mot et marked der KI gjør forprosjekter billigere. Din metodikk genererer innsikt før kunden har brukt tid, noe som er en tidløs fordel. Dette appellerer til den strategiske direktøren, men du når dem best via dokumenterbar suksess fra en "sikker" inngangsport.

Hva en soloprenør overser:

En soloprenør overser ofte verdien av operativ fokus i tidlig fase. Du må prioritere å implementere bevis på verdi. Salg til en kjent målgruppe gir dette raskere enn å skape et helt nytt marked.

Konkrete neste steg:

- 1.