



id: SI\_002

model: qwen/qwen3.6-plus

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: konkurranse

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: operasjonell

02\_tidhorisont: langsiktig

## Instans SI\_002

**Seeds:** operasjonell | langsiktig | konkurranse | mulighet | implementer

**Konkurranse** avslører din verste antakelse: Store ERP-hus (Visma, SAP-partnere) bruker allerede Fase 0 som salgsverktøy for å låse kunden tidlig. Å tro at de vil betale deg for å avsløre deres egne mangler, er feil. **Operasjonelt** undervurderer du også salgssyklusen – strategidirektører kjøper ikke isolerte 100k-verktøy, de kjøper eierskap til transformeringen.

**Mulighet** ligger i en tredje vei: Trojansk hest. Posisjoner deg som hvittmerket due diligence-motor for mellomstore systemintegratorer. Du omgår budsjett-uklarheten og selger direkte til partnerens salgsavdeling. Det gir deg umiddelbar tilgang til reelle prosjekter uten å bruke tid på ukjent marked.

Risikoen ved A: Du blir en billig nisjeleverandør som kan kopieres innen 12 måneder.

Risikoen ved B: Du brenner ut i 6–9 måneders salgssykluser uten kapasitet til bred markedsføring. **Langsiktig** robusthet krever at du velger A, men med en defensiv arkitektur. Når KI automatiserer offentlige data om 18 måneder, vil brede plattformer bli commoditetsvare. Din nisje overlever kun hvis verdien flyttes fra datainnsamling til tolkning av interne maktstrukturer og legacy-integrasjoner – kontekst KI ikke får tilgang til uten intern tillit.

Det soloprenører typisk overser: At lav pris (<100k) signaliserer “tactical add-on”, ikke strategisk plattform. Uten validering må du teste kjøpsatferd før du binder ressurser.

**Implementer** derfor en lukket feedback-loop:

1. Lag 3 hvittmerkede demo-rapporter til konkrete Microsoft/Visma-partnere. Tilby dem gratis mot skriftlig feedback på om rapporten endrer deres salgsargumentasjon.
2. Test verdihierarki: Be 5 ERP-prosjektledere rangere AI-modenhet vs. vertikal misalignment. Resultatet avgjør om du selger til IT eller strategi.



3. Kjør en 6-ukers pilot med én integrator. Mål faktisk tid spart i deres salgssyklus.  
Dataen blir din eneste sannhetsvitne.