



id: SI_004

model: qwen/qwen3.6-plus

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_004

Seeds: operasjonell | kortsiktig | makt | sårbarhet | implementer

Din sterkeste antakelse er feil: At bred posisjonering krever ukjent kjøpsatferd. **Makt** i norske organisasjoner følger penger og risiko, ikke prosjekttipe. CFO og driftssjef eier budsjett for alle transformasjoner. Din AI-score fra Brønnøysund er **operasjonell** valuta, ikke strategisk diskusjon. **Kortsiktig** må du validere gjennom eksponering, ikke teori.

Tredje vei: "Embedded Phase 0". Posisjoner ikke mot sluttbruker, men mot systemleverandører som obligatorisk pre-sales-modul. Du selger til Visma-, Microsoft- eller IFS-partnere. De bruker din Fase 0 for å vinne anbudd og redusere leveringsrisiko. Du unngår ny kjøpsatferd, skalerer via deres pipeline, og beholder **implementer**-fokus på metoden, ikke salgsprosessen.

Risiko A: Låser deg til ERP-nisje. Når KI om 12-18 måneder automatiserer systemkartlegging, blir din verdi kommodifisert. Du blir **sårbar** for prisdump. **Risiko B:** Utydelig budsjetteier fører til 6-9 måneders salgssyklus. For en soloprenør uten runway er dette kapitalødeleggende. Du brenner kapasitet på å oppdage markedet i stedet for å levere.

Robusthet ved KI-skifte: KI erstatter datainnsamling, ikke tolkning av vertikal **makt**-ubalanse. Posisjoner deg som "implementeringsrisiko-forsikring". KI gir kart, du navigerer minefeltet. Den som forstår hvordan mellomledere omgår prosesser for å overleve, er immun mot automatisering.

Soloprenørers blinde flekk: De tror verdiskaping = salg. I virkeligheten er det partner-økosystemet som skalerer. Du overser at din **sårbarhet** ikke er marked, men avhengighet av egen tid. Lisensier metodikken, ikke konsulenttimene.

**Neste steg:**

1. **Operasjonell validering (30 dager):** Lever Fase 0 gratis til en Dynamics/Visma-partner mot at de bruker rapporten i et pågående anbud. Mål vinningsrate og tid spart. Dette er din **kortsiktige** bevisprosess.
2. **Implementer scaling (60 dager):** Pakk AI-score og misalignment-matrise som "Phase 0-in-a-Box". Lisensier til 3 konsulenthushus til kr 25.000/rapport. Du leverer kun automasjon og kvalitetsstempel; de selger og implementerer.
3. **Makt-posisjonering:** Bytt nettside og pitch fra "beslutningsstøtte" til "reducer implementeringsfeil med 40%". Bruk offentlige data til å vise **sårbarhet** før kunden vet den finnes. KI kan ikke erstatte den **operasjonelle** innsikten i hvem som må omgås for at systemet skal leve.