



id: SI\_005

model: qwen/qwen3.6-plus

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: konkurranse

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: operasjonell

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_005

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

Din mest sårbare antakelse: At systemleverandører vil kjøpe Fase 0. Operasjonell virkelighet er at mange konsulenter tjener på scope creep; en transparent foranalyse truer deres marginmodeller. Kortsiktig trenger du kontantstrøm, men B2B-sykluser til partnere tar 4–6 måneder. Å vente på den er en kapitalfelle når du ennå har null betalende kunder.

**Konkurranse & mulighet:** A (Smal) gir rask implementering, men låser deg til et image som lett kan kopieres eller hvitmerkes. Om 18 måneder vil KI automatisere datainnsamlingen; din fordel kollapser hvis du selger “rapporter” og ikke “beslutningsarkitektur”. B (Bred) åpner et stort marked, men du tærer kapasiteten på å utdanne strategidirektører som sjelden eier transformasjonsbudsjetter. De kjøper utfall, ikke kartleggingsverktøy.

**Tredje vei - Kanal-implementer:** Start smalt, men strukturer Fase 0 som en hvitmerket modul rettet mot revisjonsbyråer og advokatfirmaer. De har allerede tillit, CAPEX-budsjetter og ser daglig at kunder undervurderer organisatorisk gjeld. Du leverer operasjonell analyse i bakgrunnen; de tar salgsrisikoen. Etter 5 validerte case, pakk ut metodikken som en standard “Transasjonsberedskapsmodul” for M&A og compliance.

**Hva soloprenører overser:** Kjøpet handler ikke om metodikk, men om risikoflytting. Din AI-score fra offentlige registre er verdiløs alene – den må kobles til interne konfliktmønstre for å rettferdiggjøre 100k. Den egentlige kjøperen er CFO eller innkjøpssjef. De vil ha dokumentasjon som lar dem stoppe dårlige prosjekter før budsjettet spikres.

**Neste steg (kortsiktig implementer):**

1. Lag 3 pilot-tilbud til ERP-konsulenthuse med 15 % provisjon ved videreformidling. Mål: 2 signerte innen 30 dager.



2. Erstatt “AI-modenhetscore” med “Beslutningskonfliktindeks” – selg kartlagt uenighet, ikke tekniske datapoeng.
3. Test kanalmodellen: Kontakt 5 revisjonspartnere, tilbys hvitmerket Fase 0 til 35.000 kr. Valider kjøpsatferd uten å tære egen salgsresurs.