



id: SI\_007

model: qwen/qwen3.6-plus

seeds:

04\_risiko: usikkerhet

03\_relasjon: tillit

05\_handling: utforsk

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: langsiktig

## Instans SI\_007

**Seeds:** strategisk | langsiktig | tillit | usikkerhet | utforsk

Din mest skjøre antakelse er at bredde = ukjent kjøperatferd. I virkeligheten eier COO/CFO budsjettet for risikoreduserende innsikt på tvers av transformasjoner. At KI vil automatisere Fase 2 år er også feil: KI vil flomme markedet med generiske kartlegginger. Verdien skyves mot tolkning, beslutningsmyndighet og neutralitet – det du allerede pakker inn.

**Risiko A:** Du blir en komodifisert underleverandør. Systemhus som Bouvet eller Visma bygger egne “Phase 0”-moduler og presser prisen under 30.000 kr. Du låses til et image som leverer rådata, ikke strategisk ro. **Risiko B:** Som soloprenør drukner du i 6–9 måneders salgssykluser. Strategidirektører kjøper ikke metodikk før fusjonen er akutt – da har de null tålmodighet for læring.

**Tredje vei: Den strategiske broen.** Posisjoner deg som Pre-Decision Intelligence, men start med et vertikalt anker: mellomstore konsulenthuse/ERP-leverandører. Selg et “Partner Ready”-lisensprogram (f.eks. 65.000 kr/lansering + 10 % av oppfølgingsprosjekt). Dette gir deg umiddelbar tillit, dokumenterte caser og kontantstrøm, mens du utforsker modulær tilpasning mot M&A og compliance. Plattformen forblir identisk; rapporten omdøpes: “Implementeringsrisiko” → “Organisatorisk Integreringssjekk”.

Dette er mest robust langsiktig fordi du selger beslutningssikkerhet, ikke datainnsamling. Når markedets usikkerhet stiger (regulatorisk press, KI-støy, rentesvingninger), øker verdien av en nøytral sannhetssjekk. KI løser ikke vertikal misalignment mellom styre og operativ ledelse – det krever menneskelig avstemming og strukturell innsikt.



**Hva soloprenører overser:** Posisjonering er et eksperiment, ikke et løfte. Du trenger ikke velge A/B for alltid. Du trenger 3 betalte piloter for å bryte analyselammelsen. Velg veien med kortest vei til signert kontrakt, men bygg arkitekturen modulært fra dag én.

**Neste steg:**

1. Generer to Fase 0-rapporter på offentlige data for 2 fiktive selskaper. Send dem til 5 ERP-leverandører og 3 PE-selskaper. Mål møterate innen 14 dager.
2. Tilby “pilot-pris” på 45.000 kr med krav om offentlig case-reference og tilgang til 3 interne intervjuer. Dette bryter isen og skaper første tillits-valuta.
3. Bygg en 1-sides “Decision Readiness Index” som lead-magnet. Spor konvertering til betalt oppdagelsessamtale. Juster posisjonering etter data, ikke intuisjon.