



id: SI_008

model: qwen/qwen3.6-plus

seeds:

04_risiko: resiliens

03_relasjon: konkurranse

05_handling: vent

01_perspektiv: juridisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_008

Seeds: juridisk | langsiktig | konkurranse | resiliens | vent

Din antatt feilslutning er at «forebygging» selger uten en utløser. Kjøpere betaler for plikt eller smerte, ikke for optimalisering. **Juridisk** ansvar er din sterkeste utløser. Posisjoner Fase 0 som en kontrakts- og compliance-risikodiagnose før investering, ikke som en «metodikk». Offentlige data gir kartet; styreansvar, personvern og bransjeregulering gir kjøpsbeslutningen.

Tredje vei: Modulær inngang. Start smalt, men produktiser output som tre uavhengige leveranser: 1) IT-kontrakt & integrasjonsskema (IT/CFO), 2) Regulatorisk forpliktelsesrapport (Styre/Juridisk), 3) Vertikal misalignments-matrise (CEO/HR). Du selger én modul, men designer for **langsiktig** plattformvekst. Dette gir **resiliens** i enmannsdrift: du unngår kapasitetsknusing og bygger gjenbrukbare blokker.

Risiko A: Du låses til leverandørkjøpszykluser hvor Big 4 og ERP-boutiquer raskt kopierer «Fase 0». KI vil automatisere systemkartlegging innen 12–18 måneder. Din merverdi kollapse hvis du kun selger «billigere implementering». **Risiko B:** Budsjett-kaos. Hvem betaler for bred beslutningsstøtte? Strategi har visjon, IT har budsjett, juridisk har mandat. Uten én eier strekkes salgszyklusen til 6–9 måneder – uholdbart for én konsulent.

Under KI-ras: Den mest robuste posisjonen binder seg til ansvar og **konkurranse**fortrinn. KI kan kartlegge, men den signerer ikke styreprotokoller eller overtar erstatningsansvar. Din plattform bør bli et signeringsverktøy som dokumenterer hva ledelsen faktisk visste før kapitalbinding.

Hva du overser: Du trenger ikke bred validering før start. Du trenger 3 betalte piloter med målt ROI. **Vent** med skalering. Bruk Q1 på å selge til 3 ERP-kunder mot 30 % rabatt mot datatilgang og referanse. Mål faktisk reduserte endringsordrer og tid-til-go-live.

**Neste steg:**

1. Omskriv pitch til: "Regulerings- & kontraktsrisiko før systemvalg. Fast pris, 3 uker, styreklar dokumentasjon."
2. Inngå kanalavtale med 1 revisjonshus og 1 D&O-forsikringsmegler – de har allerede tillit, data og budsjett til risikokartlegging.
3. Kjør 3 betalte piloter innen 60 dager. Bygg en standardisert "Compliance & Alignment Score" som din langsiktige moat.