



id: SI_002

model: anthropic/claude-haiku-4-5

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: konkurranse

05_handling: vent

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_002

Seeds: strategisk | kortsiktig | konkurranse | mulighet | vent

Kernefunn: Du venter på feil validering

Din største antakelse er feil: Du tror du må velge A eller B før du har betalende kunder. Det stemmer ikke. Du må velge **hvem skal betale først** — og det er ikke det samme som “hvilken marked er størst.”

Kortsiktig realitet: ERP-direktøren har budsjett nå. Strategidirektøren har budsjett når krisen slår til. Du har ikke råd til å vente på krisen. Det betyr Alternativ A er ikke bare smalere — det er riktig timing. Implementeringssyklusen i ERP-verden er 18–24 måneder. Fase 0 må være på plass før prosjektet godkjennes. Det er en hard deadline som systemleverandører allerede bygger inn i RFP-prosesser.

Strategisk blind flekk: Du ser ikke at “smal nisje” og “bred plattform” er en falsk dikotomi når du bare har én kunde. Alternativ A gir deg én betalende kunde på 6 uker. Det er ikke et lås — det er en observatorium. Fra der lærer du enten:

- At ERP-markedet er så profitabelt at du blir der frivillig
- At metodikken transfererer til fusjoner/compliance — og du har et case study

Konkurransesfaktoren som ingen ser: Systemleverandører (SAP, Infor, Netsuite-partnere) hater dårlige implementeringer fordi de skader deres revenue retention. De vil betale for Fase 0 hvis det reduserer implementeringssvinn med 20–30%. Det er deres KPI. Men strategidirektøren har ingen sådan KPI. Han har “oppnå transformasjonen” — og vet ikke at Fase 0 er svaret.



Muligheten du overser: Løs for systemleverandørene som reseller-partner, ikke som sluttkund. La dem re-label Fase 0 som deres eget forprosjekt. De tjener, du tjener, kunden tjener. Det er kortsiktig inntekt + strategisk posisjonering samtidig.

Hvis KI automatiserer Fase 0 om 18 måneder: Du er allerede entrenched hos 15–20 implementeringshus. Det er dit-eller-dit ikke-substituering. En generisk “transformasjonsplattform” blir obsolet.

Neste steg

1. **Ring 5 systemleverandørpartnere denne uken.** Ikke: “Vil du kjøpe?” Men: “Hvis dette var deres eget tilbud, hva ville I kalle det?” Høre på språket deres — der ligger budsjettet.
2. **Lag ett casestudy fra egen erfaring.** En ERP-feil du har sett som ville vært unngått med Fase 0. Konkret: “Bedrift X brukte 2.3M på feil modul fordi ingen spurte operatørene h