



id: SI_004

model: anthropic/claude-haiku-4-5

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: makt

05_handling: vent

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_004

Seeds: operasjonell | kortsiktig | makt | sårbarhet | vent

Hovedobservasjon: Du venter på feil signal

Din største sårbarhet er **ikke** valget mellom A og B — det er at du venter på validering før du handler operasjonelt. Med én kunde ville du ha data. Du har null.

Det operative råd: Velg A nå, ikke fordi det er riktig langsiktig, men fordi det er den eneste måten å få reel markedsfeedback på under 8 uker. ERP-direktører har budsjetter som klikker i februar. De ringer leverandører de allerede kjenner. Det er kortsiktig makt — og det er hvor du må inn.

Alternativ B krever at du først **oppfinner** behovet hos strategidirektøren. Det tar 6–12 måneder og er risikoutsatt når du ikke har case-studier.

Tre kritiske antakelser som sannsynlig er feil:

1. **“Metodikken er like relevant for fusjoner og omorganiseringer”** — Nei. ERP-implementering har én kjent smertepoint og én kjent beslutningstaker. Fusjoner har ti aktører med motstridende incentiver. Du løser ikke det samme problemet.
2. **“Offentlige data + AI-score resonerer sterkest med strategidirektøren”** — Feil målgruppe. Strategidirektører ønsker narrativ og forretningsresultat, ikke automatisert scoring. ERP-direktøren derimot kjøper “vi sparte 6 måneder og 2 millioner på forprosjektet” — og det er operasjonelt målbart.



3. **“Jeg må velge før jeg har kapasitet”** — Du behøver ikke velge for alltid. Velg A for Q1 2025. Hvis det funker: gjør det 3 ganger til. Hvis det ikke funker: du har lært 4 ganger mer enn du vet nå.

Den største risikoen ved A:

Låsing til bransjeimage. Løsningen: Kall det aldri “ERP-forprosjekt”. Kall det “Organisasjonsrealitetsanalyse”. Selg det til ERP-leverandører først, men språket skal holde dør åpen.

Den største risikoen ved B:

Du brenner 6 måneder på å definere et marked som ikke vet det har et problem. Mens KI-konkurrenter lander i ERP-nisjen.

Neste steg:

1. **Ring fem ERP-leverandører denne uken.** Spørsmål: “Hvor mye kunne du spist av implementeringskostnaden hvis du hadde 3 ukers forprosjekt som kartla skjult misalignment?” Vent på tallet.
2. **En betalende pilot — ikke en case-study.** Små 50k avtale med ett konsulenthus som implementerer ERP. Målet: få et navn og et beløp som beviste problemet.