



id: SI_007

model: anthropic/claude-haiku-4-5

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_007

Seeds: operasjonell | langsiktig | tillit | sårbarhet | implementer

Diagnose: Du velger feil binær

Din største blindflekk er at du tror du må velge nå. Du har ikke betalende kunder ennå — det betyr at posisjoneringsvalget ditt er prematur og basert på antagelser, ikke virkelighet.

Operasjonell realitet: Begge alternativer krever samme første arbeid: å bygge tillit gjennom ett betalende case. Ikke to. Én. En ERP-direktør eller en strategidirektør som sier “ja” og blir vellykket. Det er ditt eneste operasjonelle mål neste 90 dager.

Langsiktig sårbarhet i alternativ A: Du låser deg til “forprosjektverktøy”-narrativet. Om 18 måneder når AI gjør dette billig, er du død. Du er ikke en produktbedrift — du er en tjenesteperson som solgte et bilde av metodikk. Det bildet blir raskt devaluert.

Langsiktig styrke i alternativ B — hvis du gjør det riktig:

Organisasjonstransformasjon er ikke automatiserbar på samme måte. Fusjoner, omstruktureringer, compliance-løft krever fortolking, mennesker og tillit. Der kan du være ureplacerbar lenger.

Tillit-problemet du ikke ser: Ingen av dine potensielle kjøpere kjenner deg. Det betyr at “Fase 0 under 100k” ikke høres trygt ut — det høres billig ut. Billig = useriøst i B2B-verden når innsatsen er strategisk.

Implementering av hybrid: Start med ERP/CRM-nisjen fordi du der vet hvem som eier budsjettet og hvordan de tenker. Men ikke markedsfør det som “forprosjektverktøy”. Markedsfør det som “organisatorisk diagnose før systembytte” — framing som åpner for senere ekspansjon til fusjoner og compliance uten å repositionere deg.



Den tredje veien: Bygg ikke én case. Bygg to parallelt — én fra ERP-verden, én fra omstrukturingsverdenen. Bruk ERP-casen for å finansiere eksperimentet. Bruk omstrukturingscasen for å forstå kjøpsatferden i det større markedet.

Antakelse som er mest feil: At du må velge marked før du har tillit. Du velger marked etter at du har tillit.

Neste steg

1. **Identifiser 2-3 konkrete potensielle kjøpere i ERP-verden (systemhus eller store bedrifter i implementering).** Ring dem direkte. Ikke pitch — spør: “Hva ville vært verdt for dere å vite før systemvalget?”
2. **Gjør én Fase 0 gratis eller til kostpris.** Dokumenter resultatet som case study. Det er ditt eneste trov