



id: SI_009

model: anthropic/claude-haiku-4-5

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_009

Seeds: strategisk | kortsiktig | makt | sårbarhet | implementer

Analysen

Din største blindhet: Du gjør et strategisk valg basert på kortsiktig sikkerhet. Alternativ A virker trygt fordi du kjenner bransjen. Men du tar dette valget uten å ha implementert noe som helst med reelle kunder — og det er ditt kritiske sårbarhetspunkt.

Den større risikoen ved A: Du låser deg til leverandørøkosystemet (Visma, Unit4, Infor-partnere). Det er stabilt på kort sikt, men **makten ligger ikke hos deg**. Leverandørene kan inkorporere dine ideer i sin egen pre-sales. Om 24 måneder er du en feature, ikke en partner. Du selger billigere, ikke bedre.

Den større risikoen ved B: Du har rett i at strategidirektøren ikke vet han har problemet — men han vet at fusjoner mislykkes. Der ligger makt-punktet. Problemet: Du må først implementere hos 2-3 strategikunder, gratis eller billig, for å få case-historier. Det er 6 måneder kapitalkrevende arbeid før du har validert kjøpsatferden.

Den tredje veien du ikke ser:

Start smalt, men ikke med ERP-leverandører. Gå direkte til **sluttbrukere i turbulente industrier** (fintech, helseteknologi, retail) som står midt i system-utskiftning. Der er budsjettene allerede bevilget, problemet er akutt, og du snakker direkte med den som eier beslutningen.

Pris Fase 0 til 80.000 kr og få 3 betalende implementeringer på 8-10 uker. Bruk de case-historiene til å åpne både B2B-leverandørkanalene og strategimarkedet parallelt.



Robustheten mot AI-automatisering: Hvis KI gjør Fase 0 billig om 18 måneder, har du allerede gjort noe smartere: Du har implementeringserfaring og ordens-historikk. Du er ikke en metodikk — du er et operativt bevis på at Fase 0 faktisk forhindrer katastrofer.

Det soloprenører overser: At “bred markedspotensial” ikke betyr “mange mindre avgjørelser.” Det betyr færre, større kjøpere med høyere barrierer. Din sårbarhet er ikke mangel på marked — det er mangel på bevis. Validering går foran skalering.

Neste steg

1. **Identifiser 5 aktive ERP/CRM-implementeringer i gang de neste 8 uker** (LinkedIn, offentlige innkjøp, dine nettverk) — kontakt dem med konkret tilbud om Fase 0 til 60.000 kr, “pris-lock hvis du begynner før uke X.”
2. ****Lag en 1-siders case-**