



id: SI_001

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: makt

05_handling: vent

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_001

Seeds: strategisk | kortsiktig | makt | sårbarhet | vent

Maktstruktur avgjør alt — og du overser den

Din analyse er produktorientert. Den burde vært maktorientert.

Spørsmålet er ikke “smal vs. bred” — spørsmålet er **hvem som har makt til å skrive sjekken uten å spørre noen andre**. I ERP-verdenen er det CIO eller IT-direktør. I “organisasjonstransformasjon” er det CFO eller CEO. To helt ulike salgsbevegelser.

Din farligste antakelse: At metodikkens verdi er selvforklarende. Den er ikke det. Du løser et problem kjøperen ikke vet de har — og ingen bruker penger på problemer de ikke kjenner. Det er ikke et kommunikasjonsproblem. Det er et maktproblem: ingen eier “vi kjente oss ikke godt nok” som budsjettlinje.

Sårbarhetspunktet ved begge veier

Alternativ A: Du blir underleverandør i andres salgslogikk. Systemleverandøren vil aldri selge Fase 0 aktivt — det forsinker deres eget salg og avslører deres svakheter. Du risikerer å bli tolerert, ikke kjøpt.

Alternativ B: Du bruker 12–18 måneder på å bygge markedsforståelse du ikke har. Som soloprenør uten betalende kunder er det en kapasitetsdød du ikke overlever strategisk.

Den tredje veien du ikke ser

Selg til taperne — ikke til vinnerne.



Finn bedrifter som allerede har kjørt en mislykket ERP-implementering (offentlig informasjon — Brønnøysund, årsrapporter, IT-bransjepress). De vet de har problemet. Betalingsvilligheten er maksimal. Budsjettansvar er avklart. Og du trenger ikke forklare verdien.

Dette er **kortsiktig validering som gir langsiktig posisjonering** — du bygger referansecaser i ERP-nisjen, men casene beviser metodikken bredt.

KI-risikoen om 18 måneder

Fase 0 som datakartlegging automatiseres. Det som ikke automatiseres er **vertikal misalignment** — å avdekke at styret og mellomlederne er uenige. Det er politikk, ikke data. Posisjoner det som kjernen nå.

Rådet: Vent ikke på perfekt posisjonering

Vent er et frø, men her er vent farlig. Du har null markedsdata. Det eneste som gir deg data er et betalt oppdrag.

Tre neste steg:

1. Identifiser 5 norske selskaper med dokumentert ERP-havari siste 3 år — kontakt dem direkte denne uken
2. Pris Fase 0 til 75.000 kr for de første to kundene — lavere inngan