



id: SI_003

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: konkurranse

05_handling: vent

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_003

Seeds: strategisk | kortsiktig | konkurranse | mulighet | vent

Konkurransperspektivet avslører den egentlige risikoen

Din største feil er å tro at posisjoneringsvalget er permanent. Det er ikke det – men den kortsiktige realiteten er brutal: uten betalende kunder innen 90 dager er dette en hypotese, ikke en metodikk.

Den mest sannsynlig feilaktige antakelsen: At ERP/CRM-bransjen vil betale for å belyse egne svakheter. Systemleverandører tjener penger på endringsordrer og forlengede prosjekter. Fase 0 som avdekker kaos reduserer deres inntektsgrunnlag. Kjøpsmotivasjonen er svakere enn du tror.

Den tredje veien du ikke ser: Selg ikke til bransjen – selg mot den. Posisjonér deg eksplisitt som kjøperens advokat. CFO/COO hos sluttbrukeren, ikke leverandøren. Under 100.000 kr for å unngå millionbomber er et konkret ROI-argument til én beslutningstaker med klart budsjettansvar. Dette er smalere enn B, men friere enn A.

Størst risiko ved A: Leverandørene coopter metodikken din innen 12–18 måneder. SAP, Microsoft og Salesforce har ressurser til å bygge “Fase 0-moduler” og gi dem gratis til kunder. Da er du utkonkurrert på pris av aktører med distribusjonsnettverk du aldri kan matche.

Størst risiko ved B: Du bruker 6–9 måneder på å utdanne et marked som ikke vet det har problemet. Som soloprenør er det eksistensiell tidsrisiko.

KI-robusthet: Hvis automatiserte forprosjekter blir billige om 18 måneder, overlever bare den som eier tolkningen, ikke datainnsamlingen. Det betyr at din menneskelige analyse av vertikal misalignment – konflikten mellom styret og mellomlederen – er det eneste varige differensieringsgrunnlaget.



Soloprenørens blinde flekk: Du optimaliserer for posisjonering når du burde optimalisere for ett casestudie. Én betalt kunde, dokumentert resultat, navngitt referanse – det er mer verdt enn all strategisk klarhet akkurat nå.

Neste steg

1. **Denne uken:** Kontakt 5 CFO-er i bedrifter som nylig annonserte ERP-bytte på Finansavisen/DN. Tilby Fase 0 til kostpris mot publiserbar referanse.
2. **Innen 30 dager:** Gjennomfør én betalt leveranse. Pris: 60.000 kr. Dokumenter alt.
3. **Vent med posisjoneringsvalget** til du har sett hvem som faktisk kjøper – markedet velger