



id: SI_006

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_006

Seeds: operasjonell | kortsiktig | tillit | sårbarhet | implementer

Kjerneobservasjon: Du selger tillit, ikke metodikk

Din største sårbarhet er ikke posisjoneringsvalget — det er fraværet av betalende kunder. Uten referanser selger du en abstraksjon til kjøpere som operasjonelt lever i krisemodus. ERP-direktøren har 47 uleste eposter og et prosjekt som allerede brenner. Han kjøper ikke “organisatorisk beredskapsplattform” — han kjøper ro i magen fra noen han stoler på.

Antakelsen som mest sannsynlig er feil

Du antar at verdien av Fase 0 er selvforklarende fordi logikken er åpenbar. Den er ikke det. Kjøpere i ERP-bransjen har hørt lignende løfter fra McKinsey, fra interne PMO-er, fra systemleverandørenes egne forprosjektpakker. Din differensiering — offentlige data, ingen kundearbeid — høres ut som et salgsargument, ikke et tillitsbevis. Ingen betaler under 100.000 kr for noe de ikke forstår operasjonelt.

Den tredje veien du ikke ser

Implementer deg selv inn. Tilby Fase 0 gratis eller til kostpris til én navngitt kunde i ERP-segmentet — men med eksplisitt rett til anonymisert case-dokumentasjon. Dette løser tre problemer simultant: du validerer kjøpsatferd, bygger tillit og avdekker hvilke deler av metodikken som faktisk resonerer. Kortsiktig tap, strukturell gevinst.



Risiko A vs. B

A: Risikoen er ikke bransjeimage-låsing. Risikoen er at systemleverandørene kopierer deg internt innen 18 måneder — de har dataen, de har kundene, de mangler bare strukturen du har bygget.

B: Risikoen er kognitiv overbelastning for én person. Bred plattform krever at du oversetter metodikken til 4–5 ulike kjøperspråk simultant. Det er ikke et markedsproblem — det er et operasjonelt kapasitetsproblem som vil knekke deg.

KI-robusthet

Hvis KI gjør forprosjekter billige om 18 måneder, overlever du bare hvis du eier relasjonen — ikke prosessen. Det betyr at tillit er det eneste varige aktivumet. Smal nisje bygger tillit raskere.

Neste steg

1. **Denne uken:** Ring tre tidligere ERP-klienter. Tilby Fase 0 til 50.000 kr mot dokumentasjonsrett. Ett ja validerer mer enn 100 timer strategi.
2. **Innen 30 dager:** Skriv én konkret case — fiktiv men realistisk — som viser hva Fase 0 avdekker. Publisert på LinkedIn. Mål respons.