



id: SI\_009

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: makt

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: operasjonell

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_009

**Seeds:** operasjonell | kortsiktig | makt | mulighet | implementer

### Kjerneperspektiv: Implementer nå, posisjoner senere

Du stiller et strategisk spørsmål, men du har et **operasjonelt problem**: null betalende kunder. Det er ikke et posisjoneringsvalg du trenger — det er en **første faktura**.

### Antakelsen som sannsynligvis er feil

Du tror valget mellom A og B er strategisk. Det er det ikke ennå. Det er et **prokrastineringsvalg** pakket inn i strategisk språk. Uten validerte kjøpsdata er dette meningsløs optimering.

### Makten ligger hos feil person

Du vurderer ERP-direktøren vs. strategidirektøren. Begge er feil. **Makten i Fase 0-kjøpet ligger hos CFO eller COO** — den som eier implementeringsbudsjettet og har personlig risiko når prosjekter sprekker. De kjøper forsikring, ikke metodikk. Kommuniser i kroner og risiko, ikke i rammeverk.



---

## Den tredje veien du ikke ser

**Trojanerhest-modellen:** Selg ikke Fase 0 som et produkt. Selg det som en klausul inn i eksisterende konsulenthuss-avtaler. Finn 2-3 mellomstore implementeringspartnere (f.eks. Sopra Steria, Visma Consulting, CGI Norge) og tilby dem Fase 0 som white-label subkontrakt. De selger det inn — du leverer. Du mister marge, men **får validering, referanser og betalende kunder innen 60 dager**.

---

## KI-risikoen er reell, men omvendt

Om 18 måneder kan KI automatisere datainnsamlingen. Men det er **muligheten**, ikke trusselen. Da blir du den som selger tolkningskapasitet og menneskelig alignment-arbeid — det KI aldri kan gjøre. Posisjonér deg nå som metodikk-eier, ikke dataleverandør.

---

## Det soloprenører typisk overser

**Kapasitetsillusjonen:** Du tror bred posisjonering skalerer. Den gjør det ikke uten salgssystem. Smal nisje med én partner gir mer reell vekst enn bred posisjonering med null pipeline.

---

## Tre konkrete neste steg

1. **Ring tre implementeringspartnere denne uken** — ikke for å pitche, men for å spørre: “Hva koster dere på dårlige forprosjekter per år?” Lytt. Selg etterpå.
2. **Pris Fase 0 til 75.000 kr og tilby én gratis** til en referansekunde mot en skriftlig case. Operasjonell validering slår strategisk analyse.
3. **Skriv én to-siders “Risiko-rapport”** adressert til CFO — ikke metodikkbeskrivelse. Konkret