



id: SI_002

model: anthropic/claude-sonnet-4

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_002

Seeds: strategisk | kortsiktig | tillit | sårbarhet | implementer

Din største **sårbarhet** er ikke posisjoneringsvalget – det er at du tenker lineært om et marked i omveltning. Du **implementerer** en løsning på gårsdagens problem mens markedet akselererer mot AI-drevet automatisering.

Kortsiktig må du få betalende kunder umiddelbart. Alternativ A gir deg 3-6 måneder til første salg, alternativ B gir deg 12-18 måneder. Som soloprenør uten runway er dette avgjørende. Men du overser den tredje veien: **Start smalt, bygg strategisk.**

Tillit bygges gjennom dokumenterte resultater, ikke bredde. ERP-direktøren vet hva feilet implementering koster (2-5x budsjett). Strategidirektøren har 47 andre prioriteringer og uklar ROI-forståelse.

Den **strategiske** feiltakelsen: Du tror du selger metodikk. Du selger forsikring mot karriereødeleggende fiasko. Det endrer alt.

Hva du overser:

- Systemleverandører er ikke naturlige kjøpere – de tjener på omimplementeringer
- Fase 0-begrepet er genialt, men krever kategoriutdanning
- 100.000 kr er for billig – signaliserer lav verdi

Største risiko alternativ A: Blir oppfattet som trussel av leverandører du trenger som partnere **Største risiko alternativ B:** Drukner i generisk “digital transformasjon”-støy

Tredje vei - “Strategisk nikke”: Posisjon smalt (ERP/CRM), men pakk tjenesten som “Enterprise Readiness Assessment”. Selg til CFO/CEO, ikke IT-direktør. Pris på 250.000 kr. Bygg casestudier i 6 måneder, deretter ekspander horisontalt til fusjoner/oppkjøp (samme kjøper, samme smertepunkt).

**Konkrete neste steg:**

1. **Denne uken:** Identifiser 5 bedrifter som nettopp annonserte ERP-prosjekt. Ring CEO direkte med “forsikringstilbud”
2. **Innen 30 dager:** Tilby første Fase 0 gratis mot detaljert casestudie og referanserett
3. **Måned 3:** Lansér “M&A Readiness Assessment” til private equity-fond basert på samme metodikk

Din metodikk overlever AI-automatisering fordi **implementer**-fasen alltid vil kreve menneskelig dømmekraft om organisatorisk kompleksitet. Men du må bevise verdien før markedet endrer seg.