



id: SI\_003

model: anthropic/claude-sonnet-4

seeds:

04\_risiko: sårbarhet

03\_relasjon: makt

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: operasjonell

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_003

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

### Brutal operasjonell realitet

Din største **sårbarhet** er ikke posisjonering - det er at du mangler bevis på at noen faktisk betaler for dette. Uten validerte kunder argumenterer du i et vakuum.

**Kortsiktig** må du stoppe teoretiseringen og **implementere** en aggressiv valideringstilnærming: Tilby Fase 0 gratis til 3-5 bedrifter mot case-dokumentasjon og testimonialer. Velg alternativ A foreløpig - ERP-markedet lar deg bevise verdi raskest.

### Maktanalyse avslører kritisk feil

Du tenker feil om **maktdynamikken**. ERP-direktører har budsjett og smerte, men de har ikke **makt** til å endre hvordan leverandører jobber. Systemleverandørene kontrollerer prosessen - de er din egentlige kunde, ikke sluttbrukeren.

Ring Visma, Unit4, Microsoft-partnere direkte. Si: "Jeg kan redusere deres implementeringsrisiko med 40% for under 100k." Det er **operasjonelt** språk de forstår.

### Tredje vei du overser

Hybrid-modell: Start smal (ERP), men bygg plattformen modulært. Din AI-modenhetsscore og organisasjonskartlegging kan selges separat til strategikonsulenter som McKinsey/PWC. De trenger ferske data til sine transformasjonsprosjekter.



---

## Største risiko ved A vs B

**A-risiko:** ERP-markedet konsolideres raskt. Hvis Salesforce/SAP bygger lignende funksjonalitet inn i sine plattformer, blir du irrelevant.

**B-risiko:** Du drukner i et hav av “organisasjonsrådgivere” uten differensiering.

---

## Soloprenør-blindsoner

Du overvurderer **implementerings**kompleksitet og undervurderer salgssyklus. B2B-salg til “strategidirektører” tar 12-18 måneder. Du har ikke tid eller cashflow til det.

---

## Konkrete neste steg

1. **Denne uken:** Ring 10 ERP-leverandører, book møter, tilby pilotprosjekt
2. **Neste måned:** Lever gratis Fase 0 til én kunde, dokumenter alt
3. **Innen Q2:** Hvis piloten fungerer - bygg partnerskap med 2-3 leverandører som white-label-løsning

Slutt å planlegge, start å selge.