



id: SI\_005

model: anthropic/claude-sonnet-4

seeds:

04\_risiko: usikkerhet

03\_relasjon: tillit

05\_handling: utforsk

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_005

**Seeds:** strategisk | kortsiktig | tillit | usikkerhet | utforsk

Din største feilantakelse er at du må velge permanent. Du tenker **strategisk** som om dette er en enten-eller, men din **usikkerhet** om kjøpsatferd i marked B er faktisk verdifull data som krever **utforsking**.

**Kortsiktig** realitet: Du trenger betalende kunder NÅ for å bygge **tillit** til metodikken. ERP-markedet er ditt laveste risiko-startpunkt - ikke fordi det er din framtid, men fordi det genererer validerte casehistorier raskest.

**Den tredje veien:** Start smalt, men dokumenter bredt. Hver ERP-kunde gir deg datapunkter som beviser metodikkens verdi for organisasjonstransformasjon generelt. Ditt AI-modenhetsscore og vertikal misalignment-analyse er gullgruve-innhold for strategidirektører - men de stoler kun på leverandører med beviste resultater.

**Største risiko ved A:** Du blir "ERP-fyren" og prises deretter (100k vs potensielt 500k+ for strategisk rådgivning). **Største risiko ved B:** Du brenner gjennom tid og penger på å utdanne et marked som ikke vet de har problemet.

**KI-robusthet:** Paradoksalt er bred posisjonering mer KI-sikker. Automatisering gjør teknisk kartlegging billig, men organisatorisk innsikt og vertikal alignment blir MER verdifullt når alt annet kommoditiseres.

**Soloprenør-blindsoner:** Du undervurderer hvor mye **tillit** driver B2B-salg. Strategidirektører kjøper ikke metodikk fra ukjente - de kjøper trygghet fra folk med trackrecord.

### Konkrete neste steg:

1. Kjør 3 ERP-prosjekter med rabatt (50k) mot case-rettigheter og testimonials
2. Samtidig: Dokumenter alt som organisatorisk innsikt, ikke teknisk kartlegging



3. Test-pitch metodikken til 5 strategidirektører som “organisatorisk beredskap” -  
mål deres respons vs ERP-direktører

Start smalt, tenk bredt, beveg deg **strategisk** mot der **usikkerheten** blir til kunnskap.