



id: SI\_006

model: anthropic/claude-sonnet-4

seeds:

04\_risiko: sårbarhet

03\_relasjon: makt

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_006

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

**Den brutale realiteten:** Du tenker som konsulent, ikke som maktpiller.

Din største **sårbarhet** er ikke valget mellom A og B - det er at du har null betalende kunder og tror du kan **strategisk** planlegge deg ut av det. **Kortsiktig** trenger du inntekt og markedsvalidering, ikke perfekt posisjonering.

**Makt**-perspektivet avslører feilen: I alternativ A har systemleverandører makten - de kan enkelt **implementere** din metodikk internt eller kjøpe deg opp. Du blir en feature, ikke en aktør. I alternativ B jakter du på budsjetter du ikke forstår hos kjøpere som ikke vet de trenger deg.

**Tredje vei - Gå baklens inn:** Start med å **implementere** 3-5 gratis Fase 0-analyser for bedrifter som AKKURAT HAR hatt katastrofale ERP/CRM-implementeringer. Dokumenter konkrete tallbeparelser de KUNNE hatt. Dette gir deg case-ammunition og avslører hvem som faktisk betaler.

**Største risiko ved A:** Du blir commoditized når Gartner/McKinsey lanserer "Pre-Implementation Assessment" som standard practice om 12 måneder.

**Største risiko ved B:** Du brenner 6-18 måneder på å lære markeder du ikke forstår, mens konkurrenter etablerer seg i ERP-nisjen.

**Soloprenør-blindsonen:** Du overvurderer betydningen av **strategisk** posisjonering og undervurderer **makt**-dynamikken i faktisk salg. CFO-er kjøper ikke metodikk - de kjøper forsikring mot karriereødeleggende fiasko.

**AI-robusthet:** Din automatiserte datainnhenting blir kopiert innen 18 måneder. Verdien ligger i tolkningsevnen og organisatorisk psykologi - ikke teknologien.



---

## Konkrete neste steg:

1. **Kortsiktig validering:** Ring 10 bedrifter som hadde ERP-katastrofer i 2022-2023. Tilby gratis analyse mot case-rettigheter.
2. **Makt-posisjonering:** Target ikke leverandører, men forsikringsselskaper og revisjonsfirmaer som må rydde opp etter implementeringsfiasko.
3. **Sårbarhet som styrke:** Posisjonér deg som “post-mortem spesialist” - den som avslører HVORFOR prosjekter går galt før de starter.