



id: SI\_008

model: anthropic/claude-sonnet-4

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: konkurranse

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: operasjonell

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_008

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

**Operasjonell realitet:** Du har null betalende kunder og begrenset kapasitet. Dette er ikke et strategisk valg - det er et overlevelsesvalg. Alternativ B er derfor en luksus du ikke har råd til.

**Kortsiktig fokus:** ERP/CRM-markedet har dokumentert smerter og budsjetter akkurat nå. Systemleverandører brenner seg på dårlige forprosjekter hver eneste måned. Du kan få din første kunde innen 60 dager med Alternativ A. Med B bruker du 6+ måneder på å forklare problemet.

**Konkurransanalyse:** I ERP/CRM-nisjen konkurrerer du mot spreadsheets og håp. I den brede plattformen konkurrerer du mot McKinsey og millionbudsjetter. Hvor har du realistiske vinnersjanse som énmannsbedrift?

**Mulighetsvinkel:** Din største feil er å tenke at du må "låse deg" til noe permanent. Posisjonering er ikke en tatovering. Start smalt, bygg referanser, ekspander senere. Apple startet med computere, ikke "teknologiløsninger for alt."

**Implementeringsfokus:** Konkret neste steg: Ring 5 systemleverandører denne uken. Spør: "Hva koster dere en mislykket implementering?" Det svaret blir ditt salgspitch.

**Den store risikoen du overser:** At AI automatiserer Fase 0 om 18 måneder. Men da har du 18 måneder på å bygge kunderelasjoner og utvide tilbudet. Venter du på bred posisjonering, har du fortsatt null kunder når robottruselen kommer.

**Tredje vei:** Start med A, men pakk leveransen som "Digital Transformation Readiness Assessment." Det låter mindre ERP-teknisk, men selges fortsatt til ERP-kjøpere. Gir deg manøvreringsrom senere.

**Soloprenør-blindsonen:** Du romaniserer strategiske valg. Dette er et taktisk, operasjonelt problem: få inn penger fort nok til å overleve til neste fase.



---

## Konkrete neste steg:

1. **Denne uken:** Kontakt 3 systemleverandører, spør om deres største forprosjekt-katastrofe
2. **Neste 30 dager:** Tilby første Fase 0 gratis mot case study og testimonial
3. **Måned 2-3:** Prissett basert på reelle kundesamtaler, ikke antakelser