



id: SI\_009

model: anthropic/claude-sonnet-4

seeds:

04\_risiko: sårbarhet

03\_relasjon: konkurranse

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: operasjonell

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_009

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

### Operasjonell realitet: Du implementerer med én persons kapasitet

**Største antakelse som er feil:** Du tenker “enten/eller” når svaret er **sekvensiell implementering**. Start smalt (A), dokumenter ROI, ekspander til B når du har kapital og referanser.

### Kortsiktig taktikk: 90-dagers validering

ERP-direktører har budsjett **nå**. Strategidirektører har budsjett “når vi får tid”. Din sårbarhet som soloprenør er cashflow, ikke markedsstørrelse.

**Konkret:** Selg 3 Fase 0-prosjekter til ERP-leverandører i Q1. Pris: 75.000 kr per oppdrag. Hvis du ikke får dette til på 90 dager, er metodikken ikke moden nok for marked B.

### Konkurransperspektiv: Din usynlige motstander

Ikke andre konsulenter - det er **interne forprosjektteam**. De leverer gratis, men dårlig. Din konkurransefordel er hastighet og ekstern objektivitet, men bare hvis du kan bevise 50%+ tidsbesparelse på implementeringsfasen.



---

## Sårbarhetens paradoks

**Alternativ A:** Risiko for å bli “ERP-gutten” når AI automatiserer forprosjekter om 18 måneder. **Alternativ B:** Risiko for å bli “alt til alle” uten betalende referanser når pengene tar slutt om 6 måneder.

Soloprenører undervurderer alltid hvor lang salgssyklusen er i ukjente markeder.

---

## Tredje vei: Hybrid med tidsbegrensning

Implementer A i 12 måneder. Sett eksplisitt deadline for pivot til B - men bare hvis du har:

- 10+ referansekunder
- 500.000 kr årlig recurring revenue
- Automatisert 70% av Fase 0-leveransen

---

## Konkrete neste steg:

1. **Ring 5 ERP-leverandører denne uken** - selg ikke, kartlegg deres største forprosjekt-smerte. Hvis ingen tar telefonen, er marked A ikke modent.
2. **Pris én Fase 0 til 50.000 kr** - halv pris for validering. Få én signert kontrakt innen 30 dager eller omprioritering er nødvendig.
3. **Dokumenter tidsbesparelse obsessivt** - hver kunde må kunne si “vi sparte X måneder på implementering”. Uten dette blir B umulig senere.