



id: SI_006

model: qwen/qwen3.6-plus

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

Din skjøreste antagelse er at sårbarhet ved transformasjon selger seg selv til B-markedet. Strategidirektører kjøper ikke “forprosjekter” – de kjøper politisk dekke for å stoppe eller godkjenne store initiativer. I ERP-nisjen derimot, sitter makt hos leverandørene og konsulenthussene som taper 1–3 mill. per prosjekt på scope creep og vertikal misalignment. De har budsjetter, smerte og beslutningsrett nå.

Risiko A: Du blir låst som “billig due diligence”. Leverandører vil prise deg ned til 50–60k og bruke deg som commoditized inngangsport. **Risiko B:** Du brenner kortsiktig kapital på markedsarbeid mot ukjente kjøpsprosesser. Uten referanser når du aldri beslutningstakeren. Solo-kapasiteten kollapser under generell posisjonering.

Tredje vei: Kanalisert trojaner. Selg eksklusivt til 3–5 mellomstore implementeringspartnere (f.eks. Visma Gold-partnere, Dynamics 365-specialister) som en white-label Fase 0. La dem selge, du leverer. Dette gir rask validering og kontantstrøm, mens du strategisk bygger datasett som senere kan skaleres til bredere transformasjonsstøtte. Du beholder makt over metodikken, men utnytter deres tillit og budsjettadgang.

KI-resiliens: Om 18 måneder er rå AI-data gratis. Verdien flytter fra kartlegging til tolkning av maktubalanser, skjulte avhengigheter og regulatoriske feller. Det er menneskelig kontekstforståelse som gjenstår. Posisjon A er mer robust fordi implementeringspartnere allerede betaler for å unngå feil – KI gjør din Fase 0 raskere, ikke overflødig.

Soloprenørblindsonen: Du overser at kjøpsatferd styres av risikoallokering, ikke metodisk eleganse. Ingen oppretter ny budsjettpost for “beredskap”. Fase 0 må festes til en eksisterende post (f.eks. “kravspesifikasjon” eller “leverandørevaluering”).



implementer - neste steg:

1. Produser en 3-siders "Scope-Creep Forensic" basert på offentlige data fra ett kjent ERP-fail. Send direkte til 5 partner-CEOs med pilottilbud på 75.000 kr (50% forskudd, 3 ukers levering).
2. Lag en enkel partneravtale: 70/30-revenue split mot at de selger Fase 0 som obligatorisk pre-req. Mål: 3 signeringer innen 60 dager.
3. Sett hard KI-grense: all offentlig data skal være ferdig før første møte. Bruk tiden til å validere makt-kartleggingen, ikke datainnsamling.