



Debrief — anthropic/claude-haiku-4-5

- Instanser: 9
 - Tokens inn: 21,632
 - Tokens ut: 8,400
 - Kostnad: \$0.0636
 - Kjørt: 2026-04-13 00:26:49.002984+00:00
-

Sverm-debrief: Posisjoneringsdilemma for Organisatorisk Beredskapsplattform

Konsensus

- 1. Valget A vs B er falskt binært** Alle 9 instanser avviste at dette er et enten-eller-spørsmål. Du må validere marked før du låser deg strategisk.
 - 2. Du har ingen betalende validering** Metodikken er solid, men antakelser om kjøpsatferd er uvaliderte. Dette er den kritiske sårbarheten — ikke markedsstørrelse.
 - 3. Kortsiktig må du velge A (smal nisje)** ERP/CRM-direktøren har budsjett nå. Strategidirektøren har budsjett når krisen slår til. Du har ikke råd til å vente.
 - 4. Langsiktig er A defensivt svak** KI vil billiggjøre datainnsamling og automatisering innen 18 måneder. Metodikken alene er ikke moat.
 - 5. Tillit, ikke metodikk, er den virkelige verdien** Tolking av uenighet mellom styret, ledelse og operatører kan ikke automatiseres. Der ligger langsiktig forsvar.
-

Dissens

Hvor skal du selge først?

- **Instanser 1, 2, 3, 4:** Systemleverandører som reseller-partner (underleverandør-modell)
- **Instanser 5, 6:** CFO-er og compliance-direktører (risikobudsjett, ikke implementeringsbudsjett)
- **Instanser 8, 9:** Sluttbrukere i turbulente industrier (direkte kjøper, høy akuitet)



Juridisk risiko:

- **Instans 6** advarer eksplisitt: Å kartlegge “faktisk virkelighet” gjør deg til whistleblower-leverandør. Juridisk usikkerhet i Alternativ B.
- **Øvrige:** Fokuserer på operasjonell risiko, ikke juridisk.

Hybrid-strategi:

- **Instanser 3, 7, 8:** Foreslår gratis pilot eller samarbeid først
- **Instanser 1, 2, 4:** Foreslår direkte validering gjennom 3-5 konkrete samtaler

Blindsoner avdekket

1. Du teller ikke salgstid ERP-direktøren: 3 uker. Strategidirektøren: 6 måneder. Som soloprenør kan du ikke gjøre begge parallelt. Instansene så dette — du så det ikke eksplisitt.

2. “Betalingsvilligheten er dokumenterbar” er ikke det samme som “de betaler” Høye implementeringskostnader betyr ikke at Fase 0 selger seg. Det er en psykologisk grense mellom “vet at problemet eksisterer” og “kjøper løsningen på det.”

3. Leverandøravhengighet som strategi Hvis du blir en feature i Visma/SAP/Unit4 sin toolkit, er det ikke tap — det er skalering. Men du må velge det aktivt, ikke la det skje.

4. Industrivertikalitet som tredje vei Ingen instans sa “velg ERP generelt” — flere sa “velg finans eller helse først.” Compliance-kompleksitet + høyt implementeringsvolum = raskere validering.

5. Soloprenørens kapasitetsfelle Du kan ikke bygge både A og B parallelt. Men du kan bygge A + ett case fra B-verden samtidig (gratis eller billig) for å lære kjøpsatferden.

Anbefalinger (prioritert)

Fase 1 (Neste 2 uker): Validering før posisjonering

1. Ring 5 systemleverandørpartnere (SAP, Visma, Unit4-hus): “Hvor mange prosjekter mislykkes på forprosjekt?” Noter hvem som svarer 25%+.
2. Ring 3 CFO-er som opplevde ERP-feil: “Hvem skulle kjøpt mitt forprosjekt?” Dokumenter svaret ordrett.
3. Identifiser 5 aktive implementeringer i gang de neste 8 uker (LinkedIn, offentlige innkjøp).



Fase 2 (Uke 3-8): Gratis validering, ikke case-study

- Gjør Fase 0 gratis eller til kostpris på 2