



Debrief — anthropic/claude-sonnet-4

- Instanser: 9
 - Tokens inn: 20,741
 - Tokens ut: 7,223
 - Kostnad: \$0.1706
 - Kjørt: 2026-04-13 00:26:59.580142+00:00
-

Sverm-debrief

Konsensus

Alle ni instanser var enige om:

- Du må stoppe planleggingen og få betalende kunder umiddelbart - uten validerte salg argumenterer du i et vakuum
 - Alternativ A gir første salg på 3-6 måneder, alternativ B krever 12-18 måneder du ikke har råd til som soloprenør
 - Posisjonering er ikke permanent - start smalt med ERP/CRM, ekspander senere når du har referanser og kapital
 - Din største verdi ligger i organisatorisk innsikt og "forsikring mot karriereødeleggende fiasko", ikke teknisk kartlegging
 - Pris under 100.000 kr signaliserer for lav verdi - juster til 150-250.000 kr
-

Dissens

Hvem skal du selge til? Instansene var delt mellom systemleverandører (SI_003, SI_008) versus CEO/CFO direkte (SI_002, SI_007). Noen advarte mot at leverandører vil internalisere metodikken, andre så dem som naturlige partnere.

AI-robusthet: SI_001 og SI_004 mente nisjeposisjonering gjør deg mer sårbar for automatisering, mens SI_005 og SI_007 argumenterte for at bred organisatorisk rådgivning er mer KI-sikker.

Prising og pakking: Uenighet om å selge som "Fase 0" (teknisk) versus "Enterprise Readiness Assessment" (strategisk), og om gratis pilotprosjekter er smart validering eller verdiødeleggende.



Blindsoner avdekket

Svermen fant kritiske punkter én AI ville oversett:

- **Maktdynamikk:** Du tenker produktlogikk, ikke kjøpsmakt - CFO/CEO eier transformasjonsbudsjetter, ikke ERP-direktører
- **Timing-paradoks:** Du optimaliserer for et marked som kan forsvinne når AI automatiserer forprosjekter om 18 måneder
- **Kapasitetsillusjon:** Du planlegger som om du har ubegrenset tid til å teste markeder
- **Tillitsdefisit:** B2B-strategikjøp krever trackrecord du ikke har - derfor må du bygge referanser i kjent marked først

Anbefalinger

1. **Umiddelbar validering:** Ring 10 ERP-leverandører og 5 bedrifter med nylige implementeringsfiasko denne uken. Få konkrete tall på hva feilet forprosjekter koster.
2. **90-dagers sprint:** Selg 2-3 Fase 0-prosjekter til 150.000 kr hver mot case-rettigheter. Hvis du ikke lykkes på 90 dager, er metodikken ikke moden nok.
3. **Hybrid-dokumentasjon:** Lever ERP-prosjektene, men dokumenter alt som organisatorisk innsikt for senere bruk mot strategimarkedet.
4. **Sett pivot-kriterier:** Ekspander til alternativ B kun når du har 10+ referanser, 500.000 kr årlig inntekt og 70% automatisert leveranse.
5. **Forsikringsposisjonering:** Selg til CFO/CEO som "forsikring før systemkjøp", ikke til IT som "bedre forprosjekt".