



Debrief — qwen/qwen3.6-plus

- Instanser: 9
 - Tokens inn: 18,766
 - Tokens ut: 33,607
 - Kostnad: \$0.0716
 - Kjørt: 2026-04-13 00:29:55.825421+00:00
-

Sverm-debrief

Konsensus

• **Feil antakelse:** Kjøpere kjøper ikke «metodikk» eller «AI-score», de kjøper ansvarsdelegasjon og beslutningsdekning. CFO/styre betaler for å flytte risiko, ikke for kartlegging. • **AI-trusselen er reell, men feil forstått:** Om 12–18 måneder kommoditiseres rådatainnsamling. Din langsiktige moat er tolkning av vertikal misalignment, skjulte maktstrukturer og regulatorisk kontekst – ikke automatisering. • **Soloprenør-fellen:** Bred posisjonering (B) uten referanser fører til 6–9 måneders salgssykluser og likviditetskvelning. Smal nisje (A) uten partnerstrategi gjør deg til en priset underleverandør. • **Tredje vei er entydig:** Start smalt for validering og kontantstrøm, men arkitekter som en kanal- eller lisensmodell (white-label til ERP-partnere, revisjon eller advokat). Du unngår ukjent kjøpsatferd og skalerer via andres tillit. • **Budsjettvirkelighet:** Ingen oppretter ny post for «beredskap». Fase 0 må festes til eksisterende budsjetter: pre-sales, due diligence, compliance eller D&O-forsikring.

Dissens

• **Hvem er den egentlige kjøperen?** Flere instanser peker på ERP-partnere/konsulenthus som primærkanal, mens andre argumenterer for revisjon/advokat eller direkte mot styre/CFO med juridisk/compliance-ramme. • **Pris- og leveringsmodell:** Uenighet om fastpris (~75–99k) for direkte salg vs. lavere lisenspris (25–35k/rapport) med revenue-split til partnere. • **AI-resiliens:** Noen vektlegger juridisk signering og styreansvar som forsvar, andre mener den menneskelige meklingen av interne motsetninger er den eneste uautomatiserbare verdien.



Blindsoner avdekket

• **Prissignalering:** Under 100 000 kr kommuniserer «taktisk tilleggsprodukt», ikke strategisk plattform. Dette inviterer til prispres og kopiering. • **Motstand i nisjen:** ERP-leverandører kan aktivt motstå Fase 0 hvis den truer deres scope-creep-marginer. Transparens er ikke alltid ønsket av selgeren. • **Modulær output:** Du trenger ikke velge A eller B permanent. Ved å levere tre uavhengige moduler (IT-kontrakt, regulatorisk rapport, misalignments-matrise) kan du teste kjøpsatferd uten å bygge om kjernen. • **Data vs. Makt:** Offentlige registerdata har forsinkelser og støy. En AI-score uten juridisk/operasjonell validering kan bli et liability, ikke et aktivum.

Anbefalinger

1. **Kjør 3 betalte piloter (90 dager):** Fastpris 75–85 000 kr, rettet mot 2 ERP-partnere og 1 mellomstor CFO. Krev klausul om at rapporten er et styreklart arbeidsdokument, ikke teknisk anbefaling.
2. **Bytt salgsargument:** Erstatt «AI-modenhetsscore» med «Beslutningskonfliktindeks» og «Implementeringsrisiko-forsikring». Selg redusert beslutningsforsinkelse, ikke datapoeng.
3. **Implementer kanalmodell:** Pakk Fase 0 som white-label «Pre-Flight Audit». Tilby 3 partnere lisens til 30 000 kr/rapport + 10 % av oppfølgingsprosjekt. Mål vinningsrate og tid spart i deres salgssyklus.
4. **Automatiser data, menneskeliggjør kontekst:** Bygg Make.com/Python-flow for Brønnøysund/Proff-uttrekk. Bruk 100 % av din tid på å kartlegge vertikal misalignment og megle eierskap.
5. **Sett valideringsgate:** Skaler kun hvis pilotene viser >30 % reduksjon i beslutningsforsinkelse eller >15 % økt anbudsvinningsrate for partnere. Ellers juster modulene før videre investering.