



Debrief — anthropic/claude-opus-4.6

- Instanser: 9
 - Tokens inn: 26,212
 - Tokens ut: 12,384
 - Kostnad: \$0.4407
 - Kjørt: 2026-04-15 15:56:55.427265+00:00
-

Sverm-debrief

Konsensus

1. **Samme datakilder, samme MVP:** Alle ni instanser konvergerer på identisk kjerne-stack: Brønnøysundregistrene (gratis API) + Proff.no (~5-30k/år) + BuiltWith/Wappalyzer + LinkedIn Sales Navigator. Ingen dissens om at dette er startpunktet.
 2. **To-lags juridisk modell:** Enstemmig skille mellom Lag 1 (offentlig, uten samtykke) og Lag 2 (kundens egne data, krever signatur). Ingen instans foreslo å omgå dette.
 3. **Én-sides output, ikke rapport:** Alle avviser tradisjonell rapport til fordel for et kompakt format (kalt "Org Brief", "Organisasjonskortet", "Kundeprofil Alfa") med trafikklys-scoring: kjent/antatt/ukjent.
 4. **Regelmotor, ikke AI i MVP:** Konsensus om at intelligens i møteplanen bygges med if/then-regler (NACE + ansattintervall + detektert tech), ikke maskinlæring. AI er fase 2.
 5. **Go/no-go-grense:** Fungerer for norske AS/ASA med >20 ansatte og digital tilstedeværelse. Faller sammen for ENK, nyetablerte, offentlig sektor og internasjonale morselskaper.
-

Dissens

Makt vs. tillit: SI_001/SI_004 framer løsningen som maktforskyvning og konkurransevåpen — "den som eier konteksten, eier relasjonen." SI_005/SI_007 advarer mot nøyaktig dette: henter du for aggressivt, oppleves det som overvåkning. Denne spenningen er uløst og krever bevisst designvalg i hvordan rapporten presenteres.



Engangsverktøy vs. levende plattform: SI_003/SI_008 vil ha rask MVP og kortsiktig konkurransefordel. SI_002/SI_009 insisterer på at verdien ligger i en levende kunnskapsbase som vokser gjennom hele prosjektløpet. Begge har rett — men rekkefølgen er avgjørende.

Prismodell-konsekvensen: Kun SI_004 adresserer elefanten i rommet: når discovery krymper fra 40 til 12 timer, må du gå fra timepris til fastpris — ellers kannibaliserer du egen inntekt.

Blindsoner avdekket

- **Finn.no/karrieresider som datakilde** (kun SI_009): Jobbannonser avslører eksisterende systemlandskap ("erfaring med SAP kreves") — billig, lovlig, oversett av åtte instanser.
- **Doffin/TED** (kun SI_006/SI_007): Offentlige anskaffelser avslører eksisterende leverandørvalg — gullgrube for offentlig-nære kunder.
- **Tillitsmåling som KPI** (kun SI_007): Spør kunden eksplisitt "opplevdes dette som nyttig eller invaderende?" — uten dette flyr du blindt på den viktigste risikoen.
- **Prismodell-disrupsjon** (kun SI_004): Ingen andre adresserte at automatisering undergraver timebasert fakturering.

Anbefalinger

1. **Bygg MVP på 2 uker:** Org.nr → Brreg API + Proff.no-scrapet + BuiltWith → én-sides PDF med trafikklys. Bruk n8n eller Python/FastAPI. Test retrospektivt mot 5 tidligere kunders faktiske discovery-logger.
2. **Design for transparens, ikke imponering:** Vis kunden eksakt hva du hentet og hvorfra. Inkluder seksjonen "dette vet vi ikke ennå." Mål tillitsreaksjonen eksplisitt etter første bruk.
3. **Bygg regelmotor v1 parallelt:** 20 if/then-regler (NACE × ansattintervall × detektert tech) som genererer tilpasset møteagenda. Dette er den reelle tidsbesparelsen.
4. **Endre prismodellen nå:** Gå til fastpris på discovery-fasen før du lanserer verktøyet eksternt. Ellers synliggjør du at du automatiserte bort det du fakturerte for.
5. **Legg til Finn.no-scraping og Doffin i fase 2:** Disse kildene gir teknologisor som BuiltWith ikke fanger, spesielt for bedrifter med lite web-eksponering.