



id: SI_001

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_001

Seeds: strategisk | langsiktig | makt | mulighet | implementer

Kjerneinnsikt: Dette er ikke et effektiviseringsprosjekt — det er et maktskifte

Den som eier kundens kontekst før første møte, kontrollerer hele implementeringsløpet. Dette er strategisk infrastruktur, ikke en rapport.

Datakartlegging — konkret og juridisk gjennomførbar

Uten kundens samtykke (offentlige kilder):

- **Brønnøysundregistrene/Enhetsregisteret API** (gratis): Org-form, stiftelsesdato, ansatte-intervall, NACE-koder, roller, signaturrett, revisor
- **Proff.no / purehelp.no** (scraping/API fra ~15k/år): Regnskap, nøkkeltall, styrehistorikk, datterselskaper, konsernstruktur
- **Regnskapsregisteret via BRREG**: Årsregnskap PDF-er, automatisk parsing av omsetning/resultat/balanse
- **Kartverket/Matrikkel**: Lokasjon(er) og eiendom
- **LinkedIn Sales Navigator API** (~1000 USD/mnd): Ansatte-profiler, avdelingsstruktur, tech-stack via ansattes kompetanser
- **BuiltWith/Wappalyzer** (fra 300 USD/mnd): Eksisterende teknologi på kundens domener



Med minimal kundeaksept (én signatur):

- **Signicat/BankID-autentisert** tilgang til Altinn for å hente roller, fullmakter, innsendte skjemaer
- **Tripletex/Fiken/24SO/PowerOffice API**: Kontoplan, dimensjoner, antall transaksjoner — avslører reell kompleksitet

Strukturering — dag-1-leveranse

En automatisk generert **Org Intelligence Brief** (maks 4 sider):

1. **Fakta-ark**: Konsernstruktur, størrelse, bransje, lokasjon(er), nøkkelpersoner med rolle
2. **Finansiell profil**: Vekstrate, marginer, sesongvariasjon — indikerer implementeringskapasitet
3. **Tech-stack-estimat**: Bekreftet + antatt systemlandskap
4. **Forhåndsgenerert møteagenda**: Dynamisk basert på hva som mangler

Min-viktig: Konsernstruktur, antall ansatte, bransje, eksisterende kjernesystemer. **Nice-to-have**: Styresammensetning, eiendomsportefølje.

Intelligent møteplan

Regelmotor med terskellogikk:

- **>200 ansatte** → spør om shared services, godkjenningsflyter, fagforeningsavtaler
- **NACE i industri/logistikk** → prioriter lagerstyring, produksjonsplanlegging
- **Negativ vekst** → kostnadsfokus, ikke transformasjon
- **SAP/Oracle detektert** → migrasjonsspørsmål, ikke greenfield

Scor hvert spørsmål: **Kjent/Antatt/Ukjent**. Møtet adresserer kun «Ukjent» og validerer «Antatt».

Minimal kundeinvolvering

Tre input-punkter, pakket som verdi:

1. «Vi har laget en profil av dere — **verifiser på 10 min**» (send Org Brief med redigeringslenke)
2. «Last opp ett eksport-uttrekk fra hovedsystemet» (skript medfølger)
3. «Marker topp-3 smerteområder» (visuell rangering, 2 min)

Framing: «Vi har allerede gjort hjemmeleksen — hjelp oss finjustere.»



Graceful degradation

Liten bedrift uten data? Systemet faller tilbake til **bransjemaler** basert på NACE-kode. 500+ bedrifter er allerede profilert → mønstergjenkjenning. Aldri tom rapport.

Go/no-go

Fungerer: Norske AS/ASA >10 ansatte, standardbransjer, norsk systemlandskap. **Faller sammen:** Utenlandske morselskaper, offentlig sektor (andre registre), pre-revenue startups.

Neste steg

1. **MVP på 2 uker:** BRREG API + Proff.no-scraper + GPT-generert Org Brief som PDF. Test på 5 reelle prospects.
2. **Bygg spørsmålsmotor:** 50 vanligste discovery-spørsmål tagget med betingelser (størrelse/bransje/system) — automatisk filtrering.
3. **Strategisk posisjon:** Publisert anonymisert benchmark-data tilbake til markedet — den som eier konteksten, eier relasjonen langsiktig.