



id: SI_002

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: samarbeid

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_002

Seeds: strategisk | langsiktig | samarbeid | sårbarhet | implementer

Strategisk kjerne: Bygg en varig samarbeidsplattform, ikke bare en rapport

De fleste vil bygge en “pre-meeting rapport-generator.” Det er feil ambisjonsnivå. Med et **langsiktig** perspektiv bør du bygge en **levende organisasjonsprofil** som vokser gjennom hele implementeringsløpet — og som kunden eier sammen med deg. Det er her **samarbeid** og **sårbarhet** kolliderer produktivt.



Datakartlegging — konkret og juridisk gjennomførbar uten samtykke

Kilde	API/tjeneste	Kost	Hva du får
Brønnøysundregistrene	data.brreg.no (gratis REST)	0 kr	Navn, adresse, næringskode (NACE), stiftelsesår, daglig leder, styresammensetning, antall ansatte (intervall)
Proff.no / Enin.no	Scraping/API (Proff: betalingsplaner fra ~5000 kr/mnd)	Varierer	Regnskap, roller, konsernstruktur, kredittscore, bransjesammenligning
Enhetsregisteret + Regnskapsregisteret	data.brreg.no/ regnskapsregisteret	0 kr	Årsregnskap i XBRL — omsetning, resultat, egenkapital
LinkedIn Sales Navigator	API begrenset, men Navigator-lisens (~1000 kr/mnd)	~12k/år	Antall ansatte, avdelinger, teknologiprofil, veksttakt
BuiltWith / Wappalyzer	API fra ~\$295/mnd	Varierer	Teknologistack: CRM, ERP, e-handelsplattform, marketing-tools
Arbeidsgiver- og arbeidstakerregisteret	Kun via Altinn med fullmakt	Krever samtykke	Faktisk antall ansatte

Juridisk: Alt fra Brønnøysund, Proff og BuiltWith er offentlig/lovlig uten samtykke. LinkedIn krever overholdelse av ToS. Persondata (ansattlister) krever fullmakt — **dette er din sårbarhetslinje.**

Strukturering: Dag-1-briefing

MVP-output er én side med tre seksjoner:

1. **Organisasjonsfakta** (auto-fylt): Størrelse, bransje, konsernstruktur, økonomi-trend (3 år), styre/ledelse
2. **Teknologiprofil** (auto-fylt): Identifiserte systemer, antatt integrasjonsbehov, modenhetsindikator



3. **Intelligent møteplan** (auto-generert): Basert på NACE-kode + ansattintervall + teknologifunn velges spørsmålsbank fra template-bibliotek. 500+ ansatte → prioriter governance, datamigrasjon, change. <50 → prioriter prosessdesign, quick-wins. SAP-bruker → integrasjonsdybde. Grønt felt → behovskartlegging.

Minimal kundeinvolvering — én strategisk forespørsel

Be om **én ting** pre-møte: “Del skjermbilde av hovedmenyen i systemene dere bruker daglig.” Dette er lavterskel, gir enorm innsikt, og framer samarbeid — ikke utlevering. Aldri spørreskjema. Aldri “fyll ut dette regnearket.”

Graceful degradation

Liten bedrift uten Proff-data? Systemet faller tilbake til NACE-baserte bransjetemplates og markerer eksplisitt: “Disse 7 punktene er ukjente — møte 1 fokuserer her.”

Sårbarhet som styrke: vis kunden hva du ikke vet. Det bygger tillit og gjør møtet presist.

Go/no-go

Fungerer: Norske AS/ASA, 20+ ansatte, B2B-orientert. **Svakt:** ENK, nyopprettede selskap, svært nisjebransjer med lite offentlig data.

Neste steg

1. **Implementer MVP på 2 uker:** Script som tar org.nr → kaller brreg + Proff API + Wappalyzer → genererer Markdown-briefing. Bruk n8n eller Make.com.
2. **Test på 5 reelle kunder:** Mål faktisk reduksjon i discovery-timer. Hypotese: 30-40% reduksjon i møte 1-varighet.
3. **Bygg template-biblioteket:** 10 bransje × 3 størrelsesbånd = 30 intelligente møteplaner. Dette er den langsiktige strategiske moaten — ikke datainnhenting.