



id: SI_003

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04_risiko: resiliens

03_relasjon: konkurranse

05_handling: utforsk

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_003

Seeds: operasjonell | kortsiktig | konkurranse | resiliens | utforsk

Analyse: Operasjonell kampkraft fra dag minus én

Konkurransperspektivet først

Den som leverer en ferdigpopulert kundeprofil i tilbudsfasen — ikke bare discovery — vinner kontrakten. Dette er et **salgsfortrinn**, ikke bare et effektiviseringstiltak. MVP-en må derfor virke før du har kunden.



Konkrete datakilder (kortsiktig realiserbare)

Kilde	Data du får	Tilgang	Kostnad
Brønnøysundregistrene (enhetsregisteret API)	Org-form, stiftelsesdato, NACE-kode, ansatte-intervall, adresse, roller	Åpent, ingen samtykke	Gratis
Proff.no / Purehelp scraping/API	Regnskap, omsetning, antall ansatte, styremedlemmer, konsernstruktur	Offentlig info, sjekk vilkår	Gratis/lav
LinkedIn Sales Navigator API	Avdelingsstruktur, tech-stack via ansattprofiler, vekstrate	Krever lisens + aksept	~1000 kr/mnd
BuiltWith / Wappalyzer	Eksisterende teknologi (CRM, ERP, marketing-stack) fra web	Åpent	Freemium
Kartverket/Matrikkel	Lokasjoner, filialer	Åpent	Gratis
Altinn (via fullmakt)	Regnskapsdata, MVA-oppgaver — krever samtykke , fase 2	Samtykke	Gratis

Strukturering: «Kundeprofil Alfa» — én side

Konsulenten får dette **automatisk generert** ved innlegging av org.nr:

1. **Firmafakta** — størrelse, bransje (NACE), omsetning, veksttrend (3 år)
2. **Tech-stack** — detektert fra web + LinkedIn-signaler (f.eks. «4 ansatte nevner Salesforce»)
3. **Organisasjonskompleksitet** — konserntilknytning, antall lokasjoner, datterselskaper
4. **Bransjespesifikk sjekkliste** — auto-generert fra NACE-kode (bygg → prosjektstyring, retail → lagerstyring)
5. **Rød/gul/grønn** — hva vet vi / hva antar vi / hva MÅ vi spørre om



Intelligent møteplan-generering

Regelmotor, ikke AI i MVP:

- **>200 ansatte** → prioriter integrasjonsarkitektur, styringsmodell
- **<50 ansatte** → prioriter prosessforenkling, brukeradopsjon
- **Detektert SAP/Oracle** → migrasjonsspørsmål, datakonvertering
- **Grønt felt** → behovskartlegging, prosessdesign

Dette fjerner anslagsvis **2-3 av typisk 6 discovery-møter**.

Minimal kundeinvolvering

Kun **to input-punkter** pre-møte:

1. «Bekreft/korriger denne profilen» (5 min — de opplever verdi, ikke arbeid)
2. «Hva er de tre viktigste smertepunktene?» (fritekst, maks 3 setninger)

Graceful degradation (resiliens)

Liten bedrift uten data? Systemet flagger blanke felt som **obligatoriske møtepunkter** og genererer komprimert agenda. Profilen degraderer til «minimumsmal» — fortsatt nyttig, aldri tom.

Go/no-go

Fungerer: Norske AS/ASA, >10 ansatte, B2B, nettside eksisterer. **Svakt:** ENK, nyetablerte, offentlig sektor (annen datastruktur), internasjonale uten norsk org.nr.

Neste steg

1. **Uke 1-2:** Bygg prototype som tar org.nr → kaller Enhetsregisteret API + Proff.no + Wappalyzer → genererer «Kundeprofil Alfa» som PDF. Bruk Python/FastAPI.
2. **Uke 3:** Test på 5 reelle pågående/nylige prosjekter — mål tidsbesparelse mot faktisk discovery-log. Kvantifiser timer spart.
3. **Uke 4:** Bruk profilen i et faktisk tilbud som konkurransefortrinn: «Vi kjenner dere allerede» — mål vinnerrate-effekt.