



id: SI_005

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_005

Seeds: operasjonell | langsiktig | tillit | sårbarhet | implementer

Kjerneanalyse: Tillit som operasjonelt fundament

Her er min dissens: De fleste vil angripe dette som et dataproblem. Det er et **tillitsproblem med operasjonelle konsekvenser**. Henter du for mye automatisk, opplever kunden sårbarhet — “hva vet de om oss?” Henter du for lite, mister du hele poenget. Balansepunktet er implementerbart bare hvis du designer for **transparens fra sekund én**.

Konkret arkitektur

Fase 1 — MVP (2-4 uker å bygge): Orgnummer inn → automatisk henting fra:

- **Brønnøysundregistrene/Enhetsregisteret** (gratis API): juridisk struktur, NACE-koder, ansattintervall, stiftelsesdato, roller
- **Proff.no/Purehelp API** (ca. 15-30k/år): regnskap, konsernstruktur, reelle rettighetshavere
- **LinkedIn Sales Navigator API** (Enterprise-lisens ~1200\$/bruker/år): ansattetall, avdelingsstruktur, tech-stack via ansattprofiler
- **BuiltWith/Wappalyzer** (fra 295\$/mnd): teknologistack på kundens domener

Alt dette er **offentlig tilgjengelig informasjon** — ingen samtykkeproblematikk. Vis kunden eksakt hva du hentet og hvorfra. Dette bygger tillit fremfor å undergrave den.

Presentasjonsformat dag 1: Én «Company Intelligence Brief» — maks 3 sider:

1. Organisasjonskart (estimert) + nøkkelpersoner



2. Teknologilandskap (bekreftet/antatt)
3. Bransjespesifikke discovery-spørsmål (auto-generert basert på NACE-kode + størrelse)
4. **Eksplisitt seksjon: “Dette vet vi ikke ennå”** — dette er tillitsdriveren

Intelligent møteplan: Regelmotor, ikke AI til å begynne med. Eksempel:

- Ansatte >200 + NACE=varehandel → prioriter lagerstyring, flerlokasjons-spørsmål
- Konsernstruktur oppdaget → intercompany-prosesser på agendaen
- SAP-relaterte stillingsannonser funnet → migrasjonsspørsmål, ikke greenfield

Kundeinvolvering: Eksakt 3 input-punkter

1. Bekreft/korriger den auto-genererte briefen (5 min)
2. Last opp én eksisterende prosessdokumentasjon (valgfritt)
3. Ranger topp-3 smerteområder fra en pre-populert liste

Framing: “Vi har gjort hjemmeleksen — kan du sjekke at vi forsto riktig?”

Sårbarhet og graceful degradation

Liten bedrift uten digital fotavtrykk? Systemet flagger **konfidensgrad** per datapunkt. Lav dekning → flere spørsmål genereres automatisk, møtetiden økes fra 1t til 1,5t. Aldri skjul hull.

Go/no-go

Fungerer: Norske AS/ASA >20 ansatte med digital tilstedeværelse. **Faller sammen:** ENK, nyoppstartede selskaper, offentlige virksomheter med annen registerstruktur (krever fase 2-tilpasning).

Langsiktig operasjonell gevinst

Hver gjennomført discovery beriker en **intern kunnskapsbase** — bransje-templates forbedres iterativt. Prosjekt 15 i varehandel er radikalt raskere enn prosjekt 1.



Neste steg

1. **Bygg API-integrasjon mot Enhetsregisteret + Proff.no** — generer første «Company Intelligence Brief» for 5 reelle kunder innen 2 uker
2. **Test tillitsreaksjonen** — presenter briefen til 3 eksisterende kundekontakter og mål: oppleves det som verdifullt eller invaderende?
3. **Definer regelmotor v1** — 10 if/then-regler som kobler NACE-kode + størrelse til spesifikke discovery-moduler