



id: SI_006

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: tillit

05_handling: utforsk

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_006

Seeds: strategisk | kortsiktig | tillit | mulighet | utforsk

Kjerneinnsikt: Tillit bygges ved å vise at du allerede forstår kunden

Den strategiske muligheten her er ikke bare effektivisering — det er et tillitsforsprang. Når konsulenten møter kunden med en ferdig baseline, signaliserer det: “Vi har investert i å forstå dere.” Det transformerer relasjonen fra dag én.

Konkret datakartlegging — hva du taper på kortsiktig MVP

Uten samtykke (offentlig tilgjengelig):

- **Brønnøysundregistrene** (data.brreg.no, gratis API): Juridisk struktur, datterselskaper, ansattintervall, næringskode, styre, signaturrettigheter
- **Proff.no / Purehelp** (scraping/API, ~2-10k/år): Regnskap, roller, konsernstruktur, bransjerangering
- **LinkedIn Sales Navigator** (API begrenset, men ~1000 kr/mnd): Ansattfordeling, avdelingsstruktur, teknologikompetanse i organisasjonen
- **Teknografiske kilder:** BuiltWith/Wappalyzer (gratis/billig) avslører CRM/ERP/tech stack via websider
- **Norsk Lysingsblad / Doffin:** Offentlige anbud avslører eksisterende leverandører og systemer



Med enkel kundeaksept (minimal friksjon):

- Google Workspace/M365 admin-eksport av brukerstruktur
- Ett spørsmål: "Hvilke systemer logger du inn på daglig?" (dropdown, ikke fritekst)

Strukturering for dag 1-konsulent

Én side, tre seksjoner:

1. **Organisasjonsprofil** (auto-fylt): Størrelse, struktur, bransje, nøkkelpersoner, økonomi-trend
2. **Teknologisk landskap** (auto + kvalifisert gjetning): Identifiserte systemer, sannsynlige integrasjonspunkter
3. **Intelligent møteagenda** (auto-generert): Basert på ansattall og bransje — 500+ ansatte trigger spørsmål om governance; detektert SAP trigger migrasjonsspørsmål; grønt felt trigger behovskartlegging

Scoring: Spør vs. vet

Enkel trafikklysmode: **Grønn** = bekreftet data, **Gul** = kvalifisert antakelse (bekreft i møte), **Rød** = ukjent, må utforskes. Konsulent bruker møtetiden kun på gult og rødt.

Graceful degradering

Liten bedrift uten data? Systemet faller tilbake til bransjemal — "typisk bedrift i næringskode 62.010 med 15 ansatte bruker sannsynligvis..." Dette er fortsatt bedre enn blankt ark, og inviterer kunden til å korrigere fremfor å forklare fra null.

Go/no-go

Fungerer best: Norske AS med 30+ ansatte, etablert >3 år, B2B-orientert. **Faller sammen:** Nyoppstartede selskap, konserninterne enheter uten egen digital eksponering, offentlig sektor (annen logikk).

Dissens fra mainstream

De fleste vil bygge en stor plattform. **Ikke gjør det.** Start med et Google Apps Script eller n8n-workflow som tar org.nr, kaller 3 API-er, og genererer én PDF. Kortsiktig verdi



på under to ukers utvikling. Tillit til løsningen bygges ved rask demonstrasjon, ikke arkitekturdiagrammer.

Neste steg

1. **Denne uken:** Bygg en n8n/Make-workflow: org.nr → Brreg API + Proff-scrape + BuiltWith → strukturert PDF. Testbar prototype på 3 dager.
2. **Neste prosjekt:** Bruk prototypen på en reell kunde. Mål: fjern minst 2 av typisk 6 discovery-møter. Dokumentér tidsbesparelsen konkret.
3. **Utforsk strategisk:** Tilby denne baseline-rapporten gratis i salgsprosessen — den blir et tillitsbyggende salgsverktøy, ikke bare et internt effektiviseringsgrep.