



id: SI_007

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: tillit

05_handling: utforsk

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_007

Seeds: operasjonell | kortsiktig | tillit | sårbarhet | utforsk

Kjerneanalyse: Tillit som operasjonell flaskehals

Her er den ubehagelige sannheten: **den største sårbarheten i denne løsningen er ikke teknisk — den er tillitsbasert.** Du henter data om en kunde før relasjonen er etablert. Gjort feil oppleves det som overvåkning, ikke service. Gjort riktig bygger det umiddelbar tillit: “Dere har faktisk forberedt dere.”

Datakartlegging — hva du faktisk kan hente uten samtykke

Fritt tilgjengelig (ingen aksept nødvendig):

- **Brønnøysundregistrene / data.brreg.no:** Gratis API. Gir navn, adresse, næringskode (NACE), stiftelsesdato, antall ansatte (intervall), roller, signaturrett. Organisasjonsform.
- **Proff.no / purehelp.no:** Regnskapstall, styre, reelle rettighetshavere. Skrapbart, men sjekk vilkår — Proff har API mot betaling (~15-30k/år).
- **Enhetsregisteret via Kartverket:** Lokasjon/adresser for underenheter.
- **TED/Doffin:** Offentlige anskaffelser — avslører eksisterende systemvalg (f.eks. “rammeavtale SAP”).
- **LinkedIn Sales Navigator API** (betalt, ~800kr/mnd/bruker): Ansattetall, avdelingsstruktur, teknologistagger, nøkkelpersoner.



- **BuiltWith/Wappalyzer** (fra ~\$295/mnd): Teknologistakk på kundens nettside — avslører CRM, e-handelsplattform, markedsføringsverktøy.

Krever kundens aksept (minimal input):

- Integrasjon mot deres **regnskapssystem** (Tripletex/PowerOffice API) for kontoplan og transaksjonsvolum.
- **Azure AD/Entra** for brukerstruktur (antall lisenser, grupper).

Strukturering for dag 1: «Organisasjonskortet»

Én side. Ikke rapport. Kall det **Organisasjonskortet**:

Felt	Kilde	Kritisk/Nice
Størrelse (ansatte/omsetning)	Brreg + Proff	Kritisk
Bransje + NACE	Brreg	Kritisk
Kjent teknologistakk	BuiltWith + Doffin	Kritisk
Juridisk struktur (datterselskap)	Brreg underenheter	Kritisk for ERP
Nøkkelpersoner + roller	LinkedIn	Nice
Veksttrend (3 år regnskap)	Proff	Nice
Geografisk spredning	Kartverket	Nice

Intelligent møteplan — operasjonell logikk

Regelmotor, ikke AI (kortsiktig, robust):

- **Ansatte >200** → legg til spørsmål om godkjenningsflyter, avdelingsautonomi
- **Teknologistakk inneholder SAP/Oracle** → migrasjonsspørsmål, integrasjonskompleksitet
- **Flere underenheter** → konsolideringsspørsmål
- **Grønt felt (ingen kjent stack)** → prioriter proseskartlegging

Scoren er binær: **vet vi det?** → fjern fra møteagenda.

Sårbarhet og graceful degradation

Liten bedrift uten digital footprint? Løsningen degraderer til: Brreg-data + 3 forhåndsspørsmål sendt som **interaktiv lenke** (Typeform/Tally), ikke vedlegg. Framing:



“Vi har allerede hentet det vi kan — hjelp oss med disse tre punktene så slipper du å bruke møtetid på det.”

Go/no-go

Fungerer: Norske AS/ASA, 20+ ansatte, B2B, noe digital tilstedeværelse. **Faller sammen:** Enkelpersonforetak, nyetablerte (<1 år), sterkt regulerte bransjer der offentlig data er misvisende.

Neste steg

1. **Bygg MVP på 2 uker:** Script som tar org.nr → kaller Brreg API + Proff-skraping + BuiltWith → genererer Organisasjonskortet som PDF. Kost: ~40 timer utvikling.
2. **Test på 3 reelle forprosjekter:** Mål konkret: hvor mange møteminutter spart? Hypotese: 30-40% reduksjon i discovery-timer.
3. **Instrumenter tillitsmomentet:** Spør kunden eksplisitt etter første møte: “Opplevde du forberedelsen som nyttig eller invaderende?” Dette er din viktigste KPI.