



id: SI_008

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: konkurranse

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_008

Seeds: strategisk | kortsiktig | konkurranse | sårbarhet | implementer

Kjerneperspektiv: Dette er et konkurransevåpen — implementer det før noen andre gjør det

Den som knekker automatisert forundersøkelse først, eier dealflow. Hver uke en konkurrent bruker 40 konsulenttimer på discovery du gjør på 8, taper de margin. Men **sårbarheten** er reell: du bygger på datakilder du ikke kontrollerer.

Konkret datakartlegging — implementerbar i dag

Uten kundesamtykke (offentlige kilder):

- **Brønnøysundregistrene/Enhetsregisteret API** (gratis): Org.form, ansatteintervall, NACE-koder, stiftelsesdato, roller, signaturrett
- **Proff.no / purehelp.no** (scraping eller API, ~5-15k/år): Regnskap, omsetning, ansattevekst, konsernstruktur, styremedlemmer
- **Digitaliseringsdirektoratets data.brreg.no**: Fullmaktsforhold, underenheter, lokalisering
- **LinkedIn Sales Navigator API** (~1000 USD/mnd): Avdelingsstruktur, tech stack via ansattprofiler, vekstrate
- **BuiltWith/Wappalyzer** (fra ~300 USD/mnd): Eksisterende tech stack fra webdomene — avslører CRM, ERP, markedsføringsverktøy

Sårbarhet her: LinkedIn strammet API-tilgang. BuiltWith ser bare web-eksponert tech. Små bedrifter har hull overalt.



Dag 1-rapport — praktisk design

En automatgenerert PDF/dashboard med tre nivåer:

Seksjon	Innhold	Kilde
Organisasjonsprofil	Størrelse, bransje, konsernstruktur, nøkkelpersoner	Brreg + Proff
Systemlandskap (estimat)	Identifiserte systemer, konfidensgrad per funn	BuiltWith + LinkedIn
Intelligent møteplan	Auto-generert agenda basert på profilen	Regelmotor

Regelmotoren: Hvis ansatte >200 → flagg integrasjon/migrering som hovedtema. Hvis NACE = varehandel → prioriter lagerstyring. Hvis BuiltWith viser Salesforce → discovery handler om migrasjon, ikke greenfield. **Scor hvert tema: KJENT / ANTATT / MÅ SPØRRES.**

Minimal kundeinvolvering

Tre input-punkter, maks 20 minutter for kunden:

1. Bekreft/korriger auto-generert systemliste (avkrysning)
2. Last opp én fil: org-kart ELLER ansattliste (CSV)
3. Velg topp-3 smerteområder fra auto-generert liste

Framing: «Vi har allerede kartlagt dette — kan du bruke 15 min på å korrigere?» Kunden opplever at du er forberedt, ikke at de jobber.

Go/no-go og graceful degradation

Fungerer best: 50+ ansatte, norsk AS/ASA, B2B, eksisterende digital tilstedeværelse.

Faller sammen: Enkeltpersonforetak, svært analog bransje, internasjonal konsernstruktur med norsk datterselskap (data fragmentert).

Fallback: Når datakvalitet er lav, generer rapporten med eksplisitte hull markert rødt — dette blir agendaen for møte 1. Mangel på data er også data.

Kortsiktig konkurransefordel — men implementer NÅ

Sårbarheten: Denne tilnærmingen er kopierbar innen 6-12 måneder. Vinduet er smalt.



Neste steg

1. **Uke 1-2:** Bygg MVP med Brreg API + Proff-scrapet + BuiltWith som genererer én Notion/PDF-rapport per org.nr. Estimert kostnad: 40 utviklertimer.
2. **Uke 3:** Test på 5 reelle pågående salgsprosesser — mål faktisk tidsbesparelse i discovery-timer, og kundens reaksjon på «forhåndsrapporten».
3. **Uke 4-6:** Legg til regelmotor for intelligent agendagenerering basert på bransje/størrelse-kombinasjoner fra de 5 pilotene.