



id: SI_001

model: google/gemma-4-26b-a4b-it

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: tillit

05_handling: utforsk

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_001

Seeds: strategisk | langsiktig | tillit | mulighet | utforsk

Analyse: Den Automatiserte Discovery-Motoren

For å transformere implementering fra en reaktiv time-sluker til en **strategisk** verdidriver, må vi skifte fokus fra innsamling til validering.

1. Datakartlegging (Eksplorasjon av kilder) Ved inngang av org-nummer aktiveres følgende rekke:

- **Brønnøysund/Proff/Enhetsregisteret (API):** Umiddelbar baseline (kapital, ansatte, bransje-kode, styresammensetning). Kostnad: Lav.
- **LinkedIn Sales Navigator/Apollo.io API:** Ekstraherer organisasjonsstruktur, nøkkelroller og ansettelsestrender. Gir "hvem er hvem" uten kundens hjelp.
- **BuiltWith/Wappalyzer API:** Identifiserer eksisterende tech-stack (bruker de Shopify? SAP? Salesforce?). Dette er kritisk for å forstå integrasjonsbehov før første møte.
- **Juridisk/Tillit:** Ved å bruke kun offentlig/åpen data til baseline, bygger vi **tillit**. Vi spør ikke om det vi allerede kan bekrefte.

2. Praktisk Design: "The Baseline Dashboard" Konsulenten mottar ikke en rapport, men et **Decision Readiness Dashboard** før dag 1:

- **Status:** "Known" (Grønn), "Probable" (Gul), "Unknown" (Rød).
- **Min-viktig:** Bransjekontekst, estimert volum (transaksjoner/ansatte), eksisterende systemlandskap, og "Decision Maker"-kart.
- **Nice-to-have:** Historisk vekst/fall (indikerer behov for skalering).



3. Intelligens og Automatisering

Vi bruker dataene til å generere en **dynamisk møteagenda**.

- Logikk: Hvis `TechStack = Legacy_ERP` OG `Employees > 200` → Prioriter: "Migrasjonsstrategi og datavask".
- Dette reduserer møtetiden ved å eliminere "Hvilke systemer bruker dere i dag?".

4. Kundeinvolvering og Fallback Minimal input:

Kunden får én lenke: "Bekreft/rett denne profilen". Dette er ikke arbeid, det er kontroll.

- **Graceful degradation:** Hvis data er mangelfull (liten bedrift), skifter systemet modus fra "Automated Insight" til "Guided Discovery" (målrettede spørsmål basert på bransje-benchmarks).

5. Go/No-Go & MVP

- **Go:** B2B, medium/større organisasjoner, standardiserte bransjer.
- **No-go:** Private/niche-selskaper med lukket struktur eller ekstremt komplekse, unike prosesser.
- **MVP (Fase 1):** Integrasjon mot Brønnøysund + LinkedIn → Generering av "Pre-Discovery Brief".
- **Fase 2:** Integrasjon mot kundens eksisterende systemer via API/kontrollerte eksport-filer.

Neste steg:

1. Bygg en prototype som kobler Brønnøysund-API med en LLM for å generere en "Context Brief".
2. Definer en "Standard Tech-Stack Mapping" for de 10 vanligste ERP-konkurrentene.
3. Test på tre eksisterende case-studier for å måle spart tid.