



id: SI_002

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

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: konkurranse

05_handling: implementer

01_perspektiv: økonomisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_002

Seeds: økonomisk | langsiktig | konkurranse | mulighet | implementer

Strategisk Analyse: Automatisert Discovery-Engine

For å vinne **konkurranse** i implementeringsmarkedet må vi transformere konsulentens rolle fra “datainnsamler” til “verdiskapende arkitekt”. Ved å eliminere lavverdi-timer i oppstarten, øker vi prosjektets **økonomiske** marginer og kundenes ROI fra dag én.

1. Datakilder & Automatisering (Implementer) Vi bygger en “Context Engine” som trigger ved org-nummer:

- **Brønnøysund/Proff API:** Henter regnskapsdata (omsetning, ansatte, bransjekode), styresammensetning og økonomisk helse. Kostnad: Lav.
- **LinkedIn Sales Navigator/Apollo.io API:** Kartlegger beslutningstakere og organisasjonsstruktur (jobbtitler/hierarki). Kostnad: Medium.
- **BuiltWith/Wappalyzer API:** Identifiserer eksisterende tech-stack (bruker de Shopify? Adobe? Google Workspace?). Dette er kritisk for integrasjonsdesign. Kostnad: Lav.
- **Juridisk:** All data hentes fra åpne/offentlige kilder eller via kunden som “pre-approved” kontekst.

2. Output: “Consultant Readiness Dashboard” (Mulighet) Før møte 1 får konsulenten et dashboard med:

- **Baseline-score:** 0-100% ferdig kartlagt kontekst.
- **Gap-analyse:** “Vi vet de har 200 ansatte og bruker Salesforce, men vi mangler deres prosess for Order-to-Cash.”



- **Smart Agenda:** Systemet genererer automatisk møteplanen basert på tech-stack og størrelse. (Eksempel: Liten bedrift = Fokus på brukervennlighet; Stor bedrift = Fokus på API/Governance).

3. Fallback & Skalering (Langsiktig)

- **Graceful Degradation:** Hvis data mangler, går systemet fra "Automated Discovery" til "Guided Discovery" (målrettede, binære spørsmål fremfor åpne spørsmål).
- **Go/No-Go:** Fungerer optimalt for B2B-bedrifter med digital fotavtrykk. Faller sammen ved rene holdingselskaper uten operativ drift eller svært små enkeltpersonforetak.

MVP vs. Fase 2

- **MVP:** Integrasjon mot Brønnøysund + LinkedIn + BuiltWith → Generer PDF-rapport med "Pre-meeting Intelligence".
- **Fase 2:** Integrasjon mot kundens eksisterende systemer (via OAuth/Read-only) for å hente sanntids prosessdata.

Neste steg:

1. **Teknisk Proof-of-Concept:** Koble sammen Brønnøysund og BuiltWith API i et enkelt script for å se verdien av kombinasjonen.
2. **Design Dashboard-mal:** Definer de 10 viktigste datapunktene en konsulent må ha før første møte.
3. **Pilot:** Kjør én eksisterende forundersøkelse manuelt mot systemets output for å måle spart tid.