



id: SI\_003

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

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: makt

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: operasjonell

02\_tidhorisont: langsiktig

## Instans SI\_003

**Seeds:** operasjonell | langsiktig | makt | mulighet | implementer

### Analyse: Automatisert Kontekst-Inntak

For å flytte **makt** fra tidkrevende datainnsamling til strategisk rådgivning, må vi transformere organisasjonsnummeret fra en identifikator til en trigger for en operasjonell datapipeline.

#### 1. Datastrategi & Kilder (Operasjonell)

Vi angriper kildene i tre lag for å sikre maksimal dekningsgrad uten manuell aksept:

- **Lag 1 (Offentlig/Gratis):** Brønnøysundregistrene (Enhetsregisteret API) for legal struktur, signaturrett, bransjekode (NACE) og økonomisk skala.
- **Lag 2 (Marked/Kommersiell):** Proff Forvalt/Dun & Bradstreet API for estimert omsetning, ansatt-trender og økonomisk risiko. LinkedIn Sales Navigator/API for å skrape organisasjonsstruktur (avdelinger/titler) for å identifisere beslutningstakere.
- **Lag 3 (Teknisk/Indirekte):** BuiltWith API eller Wappalyzer for å identifisere eksisterende tech-stack (bruker de Shopify? Adobe? Microsoft?). Dette gir oss "system-kontekst" uten tilgang til kunden.

#### 2. Produktet: "The Pre-Flight Brief" (Implementer)

Konsulenten skal ikke få en rapport, men et **Actionable Dashboard** før møte 1:

- **Status:** "Known" (Grønn) vs "Unknown" (Rød).



- **Baseline:** “Vi vet du er i [Bransje], har [X] ansatte, og bruker sannsynligvis [System Y]”.
- **Måltrettet Agenda:** Automatisert generering av møteplan: “Siden dere er en kompleks organisasjon med 5+ datterselskaper, hopper vi over org-struktur og går direkte til konsolidering av finansiell data.”

### 3. Strategisk Skalering (Langsiktig & Mulighet)

**MVP (Fase 1):** Integrasjon mot Brønnøysund + LinkedIn + BuiltWith. Fokus: Redusere møtetid med 30% ved å eliminere “Hva driver dere med?”-spørsmål. **Fase 2 (Makt-posisjon):** Implementere en “Data-Deposit”-portal. Kunden får en ferdig utfylt profil basert på automatisert henting, og deres eneste oppgave er å bekrefte/korrigere. Dette gjør det emosjonelt vanskeligere å si nei til implementeringen fordi de allerede har “investert” i dataene.

### 4. Go/No-Go & Risiko

- **Go:** Medium til store organisasjoner (høyere datatilgjengelighet).
- **No-Go:** Mikro-bedrifter eller svært sensitive sektorer (forsvar/offentlig sikkerhet) hvor “digitalt fotavtrykk” er bevisst minimert.
- **Fallback:** Hvis data mangler, degraderes dashboardet til en “Discovery Checklist” som automatisk sendes til kunden som en “Quick Start”-pakke.

---

#### Neste steg:

1. **Teknisk PoC:** Kjøp tilgang til Brønnøysund og BuiltWith API; kjør 10 eksisterende kundedata gjennom for å se “match-rate”.
2. **Design:** Skisser “Pre-Flight Brief”-layouten (maks 1 A4/dashboard-visning).
3. **Pilot:** Test på neste 3 onboarding-prosjekter.