



id: SI_004

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

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: makt

05_handling: vent

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_004

Seeds: operasjonell | langsiktig | makt | sårbarhet | vent

Analyse: Autonom Kontekstinnhenting (OrgNr-Trigger)

1. Datakartlegging (Operasjonell effektivitet) For å eliminere “blanke ark”-syndromet må vi tappe:

- **Brønnøysund/Enhetsregisteret (API):** Grunnleggende (regnskapsår, bransjekode, styresammensetning, økonomisk status). Juridisk: Offentlig tilgjengelig.
- **Proff Forvalt / Bisnode API:** Finansiell styrke, omsetningsutvikling, nøkkeltall. Juridisk: Krever abonnement, men er “open business intelligence”.
- **LinkedIn Sales Navigator API / Scraping:** Estimert ansattstørrelse, nøkkelroller, organisasjonsstruktur (via titler).
- **BuiltWith / Wappalyzer API:** Identifisering av eksisterende teknisk stack (bruker de Shopify? Magento? Salesforce? Dette er kritisk for ERP-kontekst).

2. Strukturering & Intelligens (Makt & Ressursbruk) Konsulenten skal ikke få en rådata-dump, men en “**Pre-Flight Readiness Report**”.

- **Dashboard-design:**
 - Status: “Data-dekning: 65%”.
 - Automatisert Baseline: “Organisasjon: 120 ansatte, Bransje: Logistikk, Stack: Microsoft-basert”.
 - Gap-analyse: “Vi vet hva de gjør, men ikke hvordan de flytter lagerdata.”



- **Møteplan-logikk:** Hvis API-data viser høy turnover i ledelsen (sårbarhet), prioriter prosess-stabilitet fremfor teknisk dypdykk. Hvis de bruker SAP, skift fokus fra “hva er en faktura” til “integrasjonsendepunkter”.

3. Kundeinvolvering & Fallback (Minimalistisk/Sårbarhet)

- **Minimal Input:** Én enkelt “Context Sync”-knapp. Kunden laster opp én CSV (eksport fra eget system) eller gir tilgang til én mappe.
- **Framing:** “Vi har allerede gjort 60% av grunnarbeidet. Gi oss disse 5 punktene, så bruker vi møtet på dine strategiske behov, ikke mine spørsmål.”
- **Graceful Degradation:** Hvis data mangler (liten bedrift), endres rapporten fra “Automatisert innsikt” til “Målrettet spørsmålsliste”. Løsningen kollapser ikke, den skifter modus fra deklarativ til interrogativ.

4. MVP & Go/No-Go

- **MVP (Fase 1):** Integrasjon av Brønnøysund + BuiltWith → Generering av PDF-baseline.
- **Fase 2:** LinkedIn-struktur + Automatisk generering av møteagenda i Outlook/Teams.
- **Go/No-Go:** Fungerer optimalt for B2B (Medium/Large). Faller sammen ved svært nisje-baserte tjenestebedrifter uten digitalt fotavtrykk eller i ekstremt sensitive sektorer (Forsvar/Offshore) hvor data er låst.

Neste steg:

1. **Prototype:** Koble Brønnøysund API til en LLM for å generere en “Hypotetisk Prosessbeskrivelse” basert på bransjekode.
2. **Test:** Kjør 10 eksisterende kunder gjennom denne “automatiske profileringen” og mål gapet mot det konsulentene faktisk fant i møte 1.
3. **Vent:** Ikke bygg full integrasjon før du har validert at konsulentene faktisk stoler på de automatiserte hypotesene.