



id: SI_005

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

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: historisk

Instans SI_005

Seeds: strategisk | historisk | makt | mulighet | implementer

Strategisk analyse: Fra datainnsamling til informasjonsdominans

Dagens discovery-modell er en **historisk** anakronisme: konsulenter selger timer for å utføre manuelt gravearbeid som teknologien allerede har gjort ferdig. Ved å bruke organisasjonsnummeret som “primærnøkkel”, skifter vi **maktbalansen**. Konsulenten går fra å være en “intervjuer” til å bli en “arkitekt” som allerede besitter kontekst.

1. Datakilder & Implementering (The Engine)

For å eliminere de første 10 timene med møter, må følgende integreres:

- **Brønnøysund (Enhetsregisteret API):** Umiddelbar henting av selskapsform, styre, økonomisk status, og signaturrett. Kostnad: Lav/Gratis via offentlige API-er.
- **Proff for Business / Dun & Bradstreet:** For dypere finansiell helse og bransje-benchmarking.
- **LinkedIn Sales Navigator API/Scraping:** For å kartlegge organisasjonsstruktur og beslutningstakere (beskriver “hvem som sitter hvor”).
- **BuiltWith / Wappalyzer API:** For å identifisere eksisterende tech-stack (hvis de kjører Shopify, er de ikke en kandidat for tung SAP-implementering uten dype integrasjoner).



2. Praktisk Design: “The Pre-Flight Dashboard”

Konsulenten får ikke en rapport, men en **Actionable Briefing** før Møte 1:

- **Status: [KNOWN]** – Regnskapsår, ansatte (estimert), bransje, teknisk stack.
- **Status: [HYPOTHESIS]** – “Basert på vekst i ansatte og bransje, forventer vi behov for [Modul X].”
- **Status: [MISSING/CRITICAL]** – “Vi mangler innsikt i deres eksisterende lagerstyring. Prioritert spørsmål for møte 1.”

3. Intelligens & Skalering

Muligheten ligger i algoritmisk møteplanlegging.

- Logikk: Hvis `Employee_Count > 200` OG `Industry == Manufacturing` → Automatisk legg til “Supply Chain Deep Dive” i agendaen.
- **Fallback (Graceful Degradation):** Hvis data er sparsom, skifter systemet til “Guided Discovery Mode” – et minimalistisk, interaktivt dashboard der kunden bare bekrefter/korrigerer pre-populerte hypoteser.

4. Go/No-Go Kriterier

- **Go:** B2B, medium til store organisasjoner, digitalt modne bransjer.
- **No-Go:** Mikro-bedrifter uten digitalt fotavtrykk, eller svært sensitive/lukkede offentlige etater (hvor manuelt arbeid er en del av sikkerhetsprotokollen).

MVP-Faser

1. **Fase 1 (MVP):** Integrasjon mot Brønnøysund + LinkedIn for å generere en “Baseline PDF” til konsulenten.
2. **Fase 2 (Full Implementering):** Integrasjon mot teknologiprofiler (BuiltWith) og automatisk generering av møteagenda basert på funn.

Neste steg:

1. Etabler API-kobling mot Enhetsregisteret for å validere datakvalitet.
2. Bygg en prototype av “The Pre-Flight Dashboard” (fokus på Missing vs. Known).
3. Test på 5 eksisterende prosjekter: Sammenlign timeforbruk med og uten baseline-rapport.