



id: SI_007

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_007

Seeds: økonomisk | langsiktig | konkurranse | mulighet | implementer

Denne analysen fokuserer på å transformere konsulentens tidsbruk fra datainnsamling (lav verdi) til verdiskaping (høy margin). Ved å bruke organisasjonsnummeret som en digital nøkkel, flytter vi kostnadstrykket fra menneskelig arbeid til maskinell prosessering.

1. Datakilder & Automatisering (Implementer)

For å minimere timebruk må vi tappe kilder som gir kontekst uten kundens aktive medvirkning:

- **Brønnøysund (Enhetsregisteret API):** Umiddelbar baseline: Næringskode (NACE), økonomisk størrelse (omsetning/ansatte), styresammensetning og registrerte forretningsområder.
- **Proff/Experian/Creditsafe API:** Finansiell helse og kredittrisiko (viktig for langsiktig prosjektstabilitet).
- **LinkedIn Sales Navigator/Apollo.io API:** Automatisk mapping av organisasjonsstruktur, beslutningstakere og avdelingsstørrelser.
- **BuiltWith/Wappalyzer API:** Identifisering av eksisterende teknologisk stack (bruker de Shopify? SAP? Salesforce?). Dette gir oss "system-kontekst" før første møte.

2. Strukturert Output: "The Pre-Flight Dashboard" (Økonomisk)

Konsulenten skal ikke lese rapporter, de skal se et **Gap-Dashboard** før møte 1:

- **Status:** "Known" (Data hentet) vs. "Unknown" (Må avklares).



- **System-profil:** “Kunde kjører Microsoft-stack, men mangler integrasjon mellom ERP og CRM.”
- **Måltrettet agenda:** Automatisert generert liste: “Vi vet dere har 200 ansatte i salg; vi trenger kun å diskutere deres workflow for pipeline-overlevering.”

3. Intelligens & Skalering (Konkurransen)

Ved å score organisasjonen (f.eks. Complexity Score 1-10 basert på ansatte/systemer), kan vi automatisere møteplanen. En stor bedrift med kompleks stack får en “Deep Dive”-agenda; en liten bedrift får en “Standard Setup”-agenda. Dette gir en enorm **konkurransfordel** gjennom raskere Time-to-Value.

4. MVP & Go/No-Go (Mulighet)

- **MVP (Fase 1):** Integrasjon av Brønnøysund + LinkedIn + BuiltWith → Standardisert PDF-oppsummering til konsulent.
- **Fase 2:** Integrasjon av kundens eksisterende systemer via OAuth for dypere prosesskartlegging.
- **Go/No-Go:** Metoden er optimal for SMB og Mid-Market (50-5000 ansatte). For ekstremt komplekse konsern (Fortune 500) vil dataene ofte være for fragmenterte til å gi fullverdig innsikt uten manuell dypdykk.

Neste steg:

1. **Teknisk Proof-of-Concept:** Koble Brønnøysund API mot en LLM for å generere en “Business Context Summary”.
2. **Design Dashboard:** Definer de 5 kritiske datapunktene som må være “Known” før møte 1.
3. **Pilot:** Test på 5 eksisterende prosjekter: Hvor mye av informasjonen kunne vært hentet automatisk?