



id: SI\_008

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

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: makt

05\_handling: utforsk

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_008

**Seeds:** strategisk | kortsiktig | makt | mulighet | utforsk

### Analyse: Algoritmisk Discovery via Organisasjonsnummer

For å vinne **makt** i salgs- og implementeringsfasen må konsulentene slutte å være en "informasjonsinnhenter" og bli en "beslutningsarkitekt". Ved å bruke organisasjonsnummeret som en nøkkel, flytter vi tyngdepunktet fra kunden til oss.

#### 1. Datakilder & Automatisering (Strategisk utnyttelse)

- **Brønnøysund/Enhetsregisteret (API):** Obligatorisk. Henter regnskapstall, styresammensetning, bransjekode (NACE) og organisasjonsform. Dette gir den økonomiske og juridiske rammen umiddelbart.
- **LinkedIn/Apollo.io API:** For å kartlegge "People Density". Hvor mange i IT, Finans, Logistikk? Dette gir en prediktiv modell av dekningsgrad for CRM/ERP-moduler.
- **BuiltWith / Wappalyzer API:** Identifiserer teknisk stack (bruker de Salesforce, Microsoft, eller er de "legacy"?). Dette er din viktigste **mulighet** for å tilpasse spørsmålene.
- **Proff for Business:** For dypere økonomisk analyse.

**2. Design av "Day 1 Dashboard" (Kortsiktig verdi)** Konsulentene presenteres ikke for rådata, men en **"Context Score"**.

- **Min-viktig:** Bransje-benchmark (er de mer/mindre effektive enn snittet?), teknisk stack, antall ansatte per avdeling (estimert via LinkedIn).
- **Format:** En rød/gul/grønn sjekkliste: "Vi vet alt om deres regnskap og nåværende web-stack. Vi mangler kun prosessflyt for lager og beslutningsmyndighet i innkjøp."



### 3. Intelligent Møtestyring & Fallback (Utforskende logikk)

- **Logikk:** Hvis `NACE_kode = "Produksjon"` OG `Employee_count > 200` → Trigger automatisk "Supply Chain Discovery"-modul.
- **Graceful Degradation:** Ved manglende data (små firmaer) skifter systemet fra "Automated Insight" til "Guided Inquiry". Fallback er å be kunden om én ting: "Last opp din siste årsrapport/Næringsoppgave". Dette er minimal innsats for maksimal datafangst.

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

- **Go:** B2B, medium til store organisasjoner, digitalt modne bransjer.
- **No-Go:** Mikrobeidrifter med ustrukturert data eller ekstremt sensitive nisjebransjer.
- **MVP:** Integrasjon mellom Brønnøysund + LinkedIn + en enkel Dashboard-mal.
- **Fase 2:** Automatisert generering av "Pre-filled Discovery Documents" basert på funnene.

#### Neste steg:

1. **Bygg en Proof of Concept (PoC)** som kobler Brønnøysund API med en LLM for å generere 5 kritiske spørsmål per bransjekode.
2. **Kartlegg teknisk stack** via BuiltWith for å validere "System-landskap"-hypotesen.
3. **Definer "The Minimal Input"** – hva er de 3 datapunktene kunden må gi for at maskinen skal starte?