



id: SI_005

model: minimax/minimax-m2.5

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: makt

05_handling: vent

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_005

Seeds: strategisk | langsiktig | makt | mulighet | vent

Strategisk vinkel

Min unike linse her er **makt i forberedelsen**. Konsulenten som møter kunden med fakta på bordet, har makt. Den som sitter på mest kontekst, styrer samtalen. Vent ikke på at kunden skal levere alt – hent det som er offentlig, og la dere deretter be om det minste.

Konkrete datakilder

Automatisk tilgjengelig (uten samtykke):

- **Brønnøysundregisteret API** – gratis, gir enhetsnummer, adresse, bransje, stiftelsesdato, siste regnskapstall
- **Proff Forvaltning** (bisnode) – betalt (~500-2000 kr/rapport), gir styresammensetning, regnskapsnøkkeltall
- **LinkedIn Company API** – gir størrelse, bransje, siste nyheter (krever auth for mer data)
- **Google Knowledge Graph** – gratis, ofte inneholder grunnleggende info

Krever kundeinput (minimalt):

- Org-chart (1-side PDF)
- Navn på nåværende ERP/CRM (hvis eksisterende)



Praktisk struktur for “dag 1”

PRE-MEETING BRIEFING (1-side)

GRUNNLEGGENDE:

- Navn: [Org-navn]
- Ansatte: [antall] (fra Brønnøysund)
- Bransje: [NACE-kode]
- Omsetning: [mill] (fra regnskap)

SYSTEMLANDSKAP (auto-fylt der mulig):

- Kjent ERP: [???] ← SPØR
- Kjent CRM: [???] ← SPØR
- MS365/G-Suite: [???] ← SPØR

KARTLAGT ETTER OSS:

- ✓ Juridisk struktur (Brønnøysund)
- ✓ Regnskapsstatus (Proff)
- ✓ Bransjetrender (LinkedIn/Growth)

MÅ SPØRRE OM:

- Organisasjonskart
- Prosess-eiere
- Smertepunkter

Intelligens i prosessen

Automatisert prioritering basert på org-størrelse:

- < 50 ansatte: fokus på “hvem eier prosessene” + lav kompleksitet
- 50-500: fokus på avdelingsstruktur + eksisterende systemer
- 500+: fokus på endringsledelse + integrasjonspunkt

Scoring:

- Hvis SAP listet i Proff → SAP-spesifikke spørsmål
- Hvis omsetning > 500M → compliance-fokus
- Hvis nylig styrebytte → mulig organisatorisk ustabilitet



Go/no-go

Faktor	Fungerer	Faller
Org-størrelse	> 30 ansatte	< 15, få offentlige data
Bransje	B2B, offentlig sektor	Konsument/nisje
Eksisterende systemer	Ja, kjent	Grønt felt = mer å spørre om

Vent - det som er viktigst

Ikke fall i fellen at alt må automatiseres. **Vent = kvalitetssikring.** Prøv først med 10 kunder, se hva som faktisk spares i møtetimer, før du skalerer. Mål tid brukt på forundersøkelse før/etter.

Konkrete neste steg

1. **Bygg MVP:** Koble Brønnøysund-API + Proff → 1-side PDF som sendes til konsulent 24 timer før møte
2. **Test:** Bruk på 5 neste salgssamtaler – mål tidsbesparelse
3. **Iterer:** Legg til LinkedIn + fallback til manuell input for SMB