



id: SI_006

model: minimax/minimax-m2.5

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_006

Seeds: operasjonell | langsiktig | makt | sårbarhet | implementer

Kort svar

Din visjon er operasjonelt sterk fordi den flytter makt fra manuell informasjonsinnhenting til automatisert kunnskapsbygging. Men sårbarheten er åpenbar: du er avhengig av data som ikke alltid finnes eller er tilgjengelig. Her er konkret forslag:



1. Datakartlegging (konkrete kilder)

Kilde	Hva gir den	Tilgang	Juridisk status
Brønnøysund API	Org.navn, adresse, næring, reg.status	Åpen REST	Greit uten samtykke
Altinn	Roller, tilganger, konsesjoner	Krever fullmakt	Samtykke nødvendig
LinkedIn Company API	Størrelse, bransje, beskrivelse	Betydelig begrensning	Greit for offentlig info
Proff (Bisnode)	Regnskap, styre, eierstruktur	Betalt	Lisensavtale
Ehelse/ fagsystemer	Eksisterende systemlandskap	Kun via eksisterende integrasjon	Avtale

Operasjonell konklusjon: Start med Brønnøysund + Proff (billigst mestverdi). LinkedIn er usikkert pga API-restriksjoner.

2. Strukturering for dag 1

Consultant trenger:

- **Én side:** "Det vi allerede vet" (org.struktur, næring, regnskap, eksisterende systemer)
- **Scorematrise:** Hva vi MÅ spørre om vs. kan validere i møtet
- **Prioritert agenda:** Automatisk generert basert på "hull" i data

Eksempel output: > "Vi vet: 45 ansatte, regnskap 12MNOK, næringskode 62. Vi mangler: hvilket ERP brukes, antall lokasjoner. Foreslått agenda: 1) Bekreft systemlandskap, 2) Prosessvolum"

3. Intelligens i prosessen

Algoritme for møteagenda:

- **< 20 ansatte:** Fokus på grønt-felt behov, ikke systemspesifikke spørsmål
- **20-100 ansatte:** Spør om eksisterende regnskap/CRM
- **> 100 ansatte:** Spør om systemlandskap, compliance, integrasjoner

Dette er makt-flytting: consultant er forberedt, kunden føler seg "forstått".



4. Minimal kundeinput

En ting: **30-min digitalt “kvalifiseringsmøte”** hvor kunden bekrefter org.nummer og gir 2-3 setninger om dagens situasjon. Frame som: “Vi gjør research før møtet—trenger bare bekreftelse av org.nummer og et par korte spørsmål så vi ikke bruker verdifull tid på basics.”

5. Go/no-go

Fungerer:

- Norge (Brønnøysund er gullgruve)
- Bedrifter > 5 mill. omsetning (Proff-data tilgjengelig)
- Modne bransjer med standard systemer

Faller sammen:

- Nystartede selskaper (ingen historikk)
 - Konsernstrukturer (kompleksi for høy)
 - B2C uten offentlig tilgjengelig data
-

6. MVP + Fase 2

MVP (2 uker):

1. Bygg connector til Brønnøysund API
2. Lag template for “Forundersøkelse” (én side PDF)
3. Test på 3 reelle salgsmuligheter

Fase 2:

- Integrer Proff
 - Bygg agenda-algoritme
 - Automatiser oppfølging ved nye avdelinger
-

Konkrete neste steg

1. **Skaft Brønnøysund API-nøkkel** (kostnad: ~5000 kr/år)
2. **Lag mock-rapport** basert på egen bedrift som test-case
3. **Pitch til 3 konsulenter:** “Kan dette redusere discovery-tiden din med 40%?”