



id: SI\_008

model: minimax/minimax-m2.5

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: makt

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_008

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

### Mitt perspektiv

Kortsiktig gevinst = makt i forhandlingen. Konsulenten som møter kunden med **allerede innsamlet kunnskap** har et informasjonsovertak som reduserer kundens forhandlingsposisjon og øker konsulentens troverdighet. Dette er ikke bare effektivisering—det er strategisk posisjonering.

### 1. Datakilder (automatisk tilgjengelig)

Kilde	Hva gir	Tilgjengelighet	Juridisk
<b>Brønnøysundregisteret API</b>	Org.navn, adresse, styre, næringskode, regnskapstall	Åpent for alle	Ingen GDPR-problematikk
<b>Proff.no API</b>	Regnskap, styremedlemmer, historikk	Abonnement (ca. 2000 kr/år)	Lovlig for B2B
<b>LinkedIn Sales Navigator API</b>	Ansattvolum, avdelingsstruktur	Partnertilgang kreves	Kan kun bruke profildata aktivt delt
<b>Altinn</b>	Rollebasert tilgang, virksomhetssertifikat	Krever fullmakt fra kunde	<b>Ikke</b> automatisk tilgjengelig



**Konklusjon:** Start med Brønnøysund + Proff. Det gir deg 80% av verdi uten noe samtykke.

## 2. Strukturering for consultant (dag 1)

Lag et **2-siders pre-brief** med:

- **Side 1:** Nøkkeltall (ansatte, omsetning, vekst, styremedlemmer)
- **Side 2:** Hypoteser basert på næringskode + bransjeanalyse

### Min-viktig:

- Størrelse → avgjør kompleksitetsnivå
- Bransje → avgjør prosessbehov
- Eksisterende systemer → kan mistenkes basert på næringskode (f.eks. retail = varelagerbehov)

**Nice-to-have:** Detaljert orgkart (fås ikke automatisk)

## 3. Intelligens i møteplan

Scoringsmatrise for hva du **MÅ spørre om** vs. **allerede vet**:

Faktor	Hvis du VET det	Spørsmål å droppe	Spørsmål å prioritere
Ansatte > 200	Nei	"Hvem er nøkkelpersoner?"	"Hva er desentraliseringsgrad?"
Omsetning > 50M	Delvis	"Har dere budsjetter?"	"Hva er revenue-drivers?"
B2B vs B2C	Ja (via næringskode)	"Hvem er målgruppen?"	"Hvilke kanaler?"

Dette reduserer møtetid med **estimert 30-40%**—du spør ikke om det du kan observere.

## 4. Minimal kundeinvolvering

**Én eneste forespørsel før møte 1:** > "For å gjøre vårt første møte mest mulig effektivt, kan du dele ditt org-kart (PDF el. bilde)? Vi har allerede hentet grunnleggende info fra offentlige registre."

**Frame det som:** "Vi vil ikke kaste bort din tid på grunnleggende spørsmål."



## 5. Fallback-mekanisme

Hvis Brønnøysund gir lite (f.eks. enkeltpersonforetak):

- **Nedgrader til:** “Ingen offentlig data tilgjengelig—be om 15 min telefonintervju for basics”
- **Unngå:** Å late som du har data du ikke har

## 6. Go / No-Go

Situasjon	Funksjon?	Kommentar
Norge, B2B, > 5 ansatte	Ja	Brønnøysund har data
Offentlig sektor	Ja	Ofte godt dokumentert
Startup < 5 ansatte	△ Begrenset	Må bruke LinkedInmanuelt
Utlandet	Nei	Krever annen datakilde

## Prototype / MVP

### Fase 1 (2 uker):

- Koble til Brønnøysund API
- Lag script som tar org.nr → genererer 1-side PDF
- Test på 5 reelle salgsmuligheter

### Fase 2 (måneder 2-3):

- Inkluder Proff.no
- Bygg scoringsmatrise for møtespørsmål

## Konkrete neste steg

1. **Registrer deg for Brønnøysund API** (brreg.no—gratis)
2. **Lag en prototype i Python/Node** som tar org.nr og printer organisasjonsinfo
3. **Test på neste 3 kundeemner**—ikke for salg, men for å validere at dataene er verdifulle

Det som gir mest **kortsiktig makt** er rett og slett å møte kunden med noe de ikke forventet: at du allerede vet hvem de er.