



id: SI\_009

model: minimax/minimax-m2.5

seeds:

04\_risiko: resiliens

03\_relasjon: tillit

05\_handling: aksepter

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: langsiktig

## Instans SI\_009

**Seeds:** strategisk | langsiktig | tillit | resiliens | aksepter

### Kort svar

Løsningen fungerer best for mellomstore og store virksomheter (50+ ansatte) i Norge med offentlig eksponert virksomhetsinformasjon. Den feiler for små, privateide selskaper og organisasjoner med lav digital tilstedeværelse.

### Konkrete datakilder

#### Fase 1 - Gratis og tilgjengelig uten samtykke:

- **Brønnøysundregisteret API** (enhetsregisteret.no): Gir organisasjonsnummer, navn, adresse, næringskode, styreformat, regnskapstall. Gratis.
- **Proff.no API**: Eierstruktur, styremedlemmer, nøkkeltall. Abonnement.
- **1881/Eniro**: Kontaktinformasjon og roller.

#### Fase 2 - Krever samtykke/integrasjon:

- **LinkedIn Company API**: Antall ansatte, bransje, størrelse.
- **Kundens eksisterende ERP/CRM**: Direct SQL-tilgang eller rapporteksport.



---

## Praktisk output til konsulent før møte 1

En “Pre-Deck” på 2-3 sider med:

1. **Grunnleggende fakta:** Org.navn, næringskode, ansatte (estimat), omsetning, styresammensetning.
2. **Kjent systemlandskap:** Hva vi kan se av offentlige nettsider, jobbsider, LinkedIn.
3. **“Allerede kartlagt”-sjekkliste:** Dette vet vi allerede—trenger ikke spørre om dette i møtet.

---

## Intelligens i prosessen

### Scoringslogikk:

- Hvis >500 ansatte → spør om organisasjonsstruktur og lokasjoner (ikke navn på hver ansatt)
- Hvis næringskode 01-03 (primærnæring) → anta lite eksisterende ERP, spør om manuelle prosesser
- Hvis bruker SAP ifølge LinkedIn → start med SAP-integrasjonsspørsmål, ikke “hvilket system bruker dere?”

---

## Minste input fra kunde

Én eneste ting: **organisasjonsnummeret**. Alt annet er nice-to-have. Fram det slik: “Gi oss org-nr, så møter vi dere forberedt med alt vi kan finne offentlig. Dere sparer tid på repetitive spørsmål.”

---

## Resiliens ved manglende data

Hvis data ikke finnes → fallback til “normalt for næring X” med disclaimer. Vis tydelig: “Dette er antatt basert på bransje—bekreft eller korrigér i møte.”

---

## Go/No-go

- **Go:** Norskregistrerte AS/ASA med >20 ansatte, offentlig tilgjengelig regnskap.
- **No-go:** Enkelpersonforetak, utenlandske enheter, organisasjoner med <5 ansatte og ingen digital tilstedeværelse.



---

## Neste steg

1. **Bygg MVP:** Koble Brønnøysund + Proff + web-scraping av LinkedIn → generer 2-siders PDF.
2. **Test på 5 reelle salgsscenarioer:** Mål tidsbesparelse i time brukt på forundersøkelse.
3. **Design “opt-in” for fase 2:** Hvordan spørre kunden om tilgang til deres eksisterende system (bygger tillit gjennom åpenhet om hva som hentes).