



id: SI_001

model: mistralai/mistral-large-2512

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_001

Strategisk kortsiktig mulighet: Automatisert tillitsskapende implementering

1. Datakartlegging - Hva vi henter nå (kortsiktig)

Offentlige kilder (ingen samtykke nødvendig):

- **Brønnøysundregistrene** (API): Org-struktur, nøkkelpersoner, bransjekode (SN2007), stiftelsesår, revisor.
- **Altinn** (via API): Roller, rapporteringsplikt (MVA, årsregnskap), antall ansatte (fra a-meldinger).
- **SSB/Proff** (åpne data): Omsetning, ansatte, bransjeutvikling (for benchmarking).
- **Enhetsregisteret** (API): Offisielle kontaktdata, juridisk form.

Semi-offentlige/kommersielle (krever samtykke, men kan automatiseres via kundeportaler):

- **LinkedIn API** (med kundeaksess): Ansatte, roller, vekst (via "Company Insights").
- **Power BI/Tableau Public**: Hvis kunden har offentlige dashboards (eks: kommuner).
- **Eksisterende systemer** (hvis integrasjon finnes): SAP/Oracle metadata (moduler, versjon), Salesforce (objekter, brukerantall).

Juridisk gjennomførbart uten manuell aksept:

- Alt som er offentlig tilgjengelig (Brønnøysund, Altinn, SSB) kan hentes automatisk.



- LinkedIn krever samtykke, men kan inngå i standard “onboarding”-prosessen (se punkt 4).

2. Strukturering - Hva konsulentene får før møte 1

Dashboard-format (eks: Power BI eller Notion-template):

- **Org-baseline** (automatisk hentet):
 - Org-kart (fra Brønnøysund), nøkkelpersoner med roller.
 - Ansatte/omsetning (SSB/Proff), bransje (SN2007-kode).
 - Eksisterende systemer (hvis nevnt i offentlige kilder, eks: “bruker Visma”).
- **Sjekkliste med “allerede kartlagt”:**
 - Org-struktur | Nøkkelpersoner | Prosessdokumentasjon (må be om)
- **Risikoscore** (automatisk beregnet):
 - “Høy kompleksitet” hvis: >200 ansatte + SAP + flere juridiske enheter.
 - “Lav kompleksitet” hvis: <50 ansatte + ingen ERP.

Min-viktig-informasjon:

1. Org-struktur (avdelinger, beslutningslinjer).
2. Eksisterende systemer (navn, versjon, brukerantall).
3. Bransjespesifikke krav (eks: helse = personvern, produksjon = lagerstyring).

3. Intelligens - Hvordan data styrer møteplanen

Automatisk generert møteagenda basert på data:

- **Hvis >200 ansatte + SAP:**
 - Fokus: Integrasjoner, skalerbarhet, brukeropplæring.
 - Spørsmål: “Hvordan håndterer dere dagens SAP-grensesnitt mot CRM?”
- **Hvis <50 ansatte + ingen ERP:**
 - Fokus: Enkelhet, manuelle prosesser.
 - Spørsmål: “Hvilke manuelle rutiner ønsker dere å automatisere?”



Scoring av “må spørre vs. vet allerede”:

- **Alltid spørre:**

- “Hva er deres største smertepunkt i dagens prosesser?” (kan ikke automatiseres).
- “Hvem er sluttbrukere, og hvordan jobber de?” (org-data sier ikke hvordan).

- **Allerede kjent:**

- “Hvor mange ansatte har dere?” (SSB/Altinn).
 - “Hvilke systemer bruker dere?” (hvis nevnt i offentlige kilder).
-

4. Kundeinvolvering – Minimal, men tillitsskapende

Tre input-punkter før møte 1:

1. **“Last opp org-kart”** (hvis ikke i Brønnøysund) – framer som “sparer tid i møtet”.
2. **“Beskriv en typisk dag for en sluttbruker”** (3 setninger) – framer som “hjelper oss å tilpasse løsningen”.
3. **“Gi oss tilgang til LinkedIn Company Insights”** (hvis relevant) – framer som “får bedre innsikt i teamet ditt”.

Hvordan selge det:

- “Vi har allerede kartlagt 60% av informasjonen vi trenger – disse tre stegene hjelper oss å fylle hullene før møtet, så vi kan bruke tiden på det som virkelig betyr noe for dere.”
-

5. Iterasjon – Automatisk oppfølging

- **Nye avdelinger/roller:** Hvis org-struktur endres (eks: ny avdeling), trigges en automatisk oppdatering via Brønnøysund-API.
 - **Systemendringer:** Hvis kunden oppgir ny programvare (eks: “nå bruker vi HubSpot”), lagres dette i en “systemkatalog” som brukes i neste møte.
 - **Fallback:** Hvis data mangler (eks: liten bedrift uten org-kart), sendes en **automatisert e-post** med: “Vi ser at vi mangler X – kan du svare på dette spørsmålet? [Lenke til 1-spørsmåls skjema].”
-



6. Risiko - Når løsningen faller sammen

Go/no-go-kriterier:

- **Fungerer best for:**
 - Bedrifter med >10 ansatte (offentlige data er mer detaljerte).
 - Bransjer med standardiserte prosesser (eks: handel, tjenester).
- **Faller sammen for:**
 - Mikrobedrifter (<5 ansatte) – mangler offentlige data.
 - Sterkt regulerte bransjer (eks: bank) – behov for manuell kartlegging uansett.

Fallback-mekanismer:

- **Manglende org-data:** Be om et enkelt org-kart (kan tegnes i Miro/Excel).
- **Manglende systemdata:** Send et **1-spørsmåls skjema**: “Hvilke systemer bruker dere i dag? [Tekstfelt]”.
- **Juridiske begrensninger:** For GDPR-sensitive data (eks: ansattlister), be om en anonymisert versjon (“Antall ansatte per avdeling”).

Neste steg (konkrete handlinger)

1. Bygg MVP-integrasjoner:

- Koble til Brønnøysund + Altinn API (koster ~5k NOK/år).
- Lag en Power BI-template som automatisk fylles med data fra disse kildene.

2. Test på 3 pilotkunder:

- En stor (200+ ansatte), en mellomstor (50-200), en liten (<50).
- Mål: Reduserer dette antall møtetimer med >30%?

3. Automatiser LinkedIn-tilgang:

- Inkluder “Gi oss tilgang til LinkedIn” som standard i onboarding-e-post.
- Lag en mal for hvordan konsulenter bruker dataene (eks: “Vi ser at dere har 10 selgere – hvordan er deres salgsprosess i dag?”).

Strategisk mulighet: Denne tilnærmingen skaper **tillit gjennom handling** – kunden opplever at du allerede kjenner dem, ikke spør om det de trodde du visste. **Kortsiktig gevinst:** Reduserte timer i discovery-fasen, **langsiktig gevinst:** Skalbar prosess som fungerer på tvers av bransjer. **Implementer nå, optimaliser senere.**