



id: SI\_002

model: mistralai/mistral-large-2512

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: konkurranse

05\_handling: utforsk

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: syklisk

## Instans SI\_002: Syklisk konkurranseutforskning av CRM/ERP-forundersøkelser

---

**Strategisk mulighet:** Vi utnytter en **syklisk svakhet** i konsulentbransjen – alle konkurrenter gjentar samme manuelle discovery-prosess. Ved å automatisere første fase skaper vi en **konkurransefordel** som både reduserer kostnader og akselererer time-to-value. Nøkkelen er å **utforske** hvilke datakilder som gir størst gevinst per integrasjonsinnsats.

---



## 1. Datakartlegging: De 5 mest strategiske kildene

Kilde	Dataeksempler	Juridisk status	Kostnad
<b>Brønnøysundregistrene</b>	Org.struktur, eierskap, ansatte, revisor	Offentlig tilgjengelig (unntatt enkelte felt)	Gratis API
<b>Altinn</b>	Regnskapstall, næringskoder, skatteopplysninger	Krever samtykke (men kan innhentes via kundeportalen)	Gratis
<b>Proff.no API</b>	Bransjeanalyse, konkurrenter, veksttall	Offentlig tilgjengelig	~10.000 NOK/år
<b>LinkedIn Sales Navigator</b>	Ansatte, roller, teknologi-stack (via profiler)	Krever samtykke (men kan automatiseres via CRM-integrasjon)	~1000 NOK/mnd
<b>Kundens egen nettside</b>	Teknologi-stack (Wappalyzer), ledelsesstruktur (scraping)	Offentlig tilgjengelig	Gratis

**Praktisk gjennomførbart uten samtykke:** Brønnøysund + Proff.no + nettside-scraping gir 60-70% av nødvendig baseline for organisasjoner >50 ansatte. For mindre bedrifter må vi **degradere gracefully** (se punkt 6).

## 2. Strukturering: Det konsulenten MÅ ha før møte 1

### Dashboard med 4 seksjoner:

- Organisasjonskart** (fra Brønnøysund) med fargekoder for avdelinger >10 ansatte
- Prosess-indikatorer** (autogenerert fra næringskoder + ansattstall):
  - “Sannsynligvis kompleks økonomiprosess” (hvis >200 ansatte + revisor)
  - “Potensiell behov for integrasjon” (hvis >50 ansatte + SAP/Visma)
- Teknologi-stack** (fra LinkedIn + Wappalyzer) med “sannsynlighet for legacy-systemer” (alder på nettside, manglende moderne APIer)
- Sjekkliste** med “allerede kartlagt” (grønt) vs. “må verifiseres” (gult):
  - Org.nr, adresse, eierskap
  - ⚠ Prosessflyt for ordre-til-faktura
  - Spesifikke systembrukere (må kartlegges)

### Min-viktig-informasjon:

- Org.struktur (for å identifisere beslutningstagere)



- Nøkkelprosesser (basert på bransje + størrelse)
  - Eksisterende systemer (for å unngå "vi har allerede dette"-overraskelser)
- 

### 3. Intelligens: Dynamisk møteplan basert på data

#### Scoring-modell (0-100) for prioritering:

- **Størrelse:** 500+ ansatte → +30 poeng (høy kompleksitet)
- **Bransje:** Produksjon → +20 poeng (komplekse prosesser)
- **Systemer:** SAP/Visma → +15 poeng (integrasjonsbehov)
- **Vekst:** >20% siste år → +10 poeng (skaleringsbehov)

#### Eksempel:

- Score >70 → Møte 1 fokuserer på integrasjoner og skalerbarhet
  - Score <30 → Møte 1 fokuserer på grunnleggende prosesser og brukeropplæring
- 

### 4. Kundeinvolvering: 3 input-punkter som føles som gevinst

1. **"Last opp org-kart (PDF/Visio)"** → Framstilles som "vi sparer deg for 2 timer med tegning"
2. **"Velg 3 nøkkelprosesser du vil forbedre"** → Gir eierskap til løsningen
3. **"Koble til Altinn (1 klikk)"** → Framstilles som "vi henter regnskapstall automatisk"

**Psykologisk framing:** "Dette reduserer prosjektkostnadene dine med 20-30% ved å kutte unødvendige møter."

---

### 5. Iterasjon: Syklisk oppdatering

- **Automatisk trigger:** Når nye avdelinger legges til i Brønnøysund → ny mini-discovery
  - **Kundeportal:** Oppdaterte dashboards som viser "hva vi vet nå" vs. "hva som mangler"
  - **Feedback-loop:** Etter hvert møte scorer konsulent datakvaliteten → systemet lærer hvilke kilder som er mest pålitelige
-



## 6. Risiko: Graceful degradation

Risiko	Fallback	Trigger
Liten bedrift uten offentlige data	Manuell input via skjema (men kun 5 felter)	<50 ansatte
Mangler Altinn-tilgang	Bruker Proff.no-data (mindre detaljert)	Ingen samtykke
Utdatert LinkedIn-data	Nettside-scraping + manuell verifisering	>20% avvik

## Go/No-Go-Kriterier

### Fungerer best for:

- Organisasjoner >50 ansatte
- Bransjer med standardiserte prosesser (handel, tjenester)
- Kunder med eksisterende systemer (SAP, Visma, Dynamics)

### Fallgruver:

- Startups <20 ansatte (for lite offentlige data)
- Offentlig sektor (komplekse lovkrav)
- Bransjer med unike prosesser (f.eks. forskning)

## Neste steg (MVP → Fase 2)

1. **Bygg en prototype** som integrerer Brønnøysund + Proff.no + Wappalyzer → test på 10 eksisterende kunder
2. **Utvikle “møteplan-generatoren”** basert på scoring-modellen → mål: 30% kortere møter
3. **Pilot med 3 konsulenter** → mål: 20% reduksjon i discovery-timer

**Strategisk konkurransefordel:** Når konkurrentene bruker 20 timer på discovery, bruker vi 5 – og bruker de 15 timene på å designe bedre løsninger.