



id: SI\_003

model: mistralai/mistral-large-2512

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: konkurranse

05\_handling: utforsk

01\_perspektiv: operasjonell

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_003: Operasjonell utforsking av CRM/ERP-forundersøkelse basert på organisasjonsnummer

---

### 1. Datakartlegging: Konkurransedyktige kilder med kortsiktig ROI

#### Offentlige kilder (juridisk trygt, ingen samtykke):

- **Brønnøysundregistrene** (API via [brreg.no](https://brreg.no)): Organisasjonsstruktur, nøkkelpersoner, bransjekoder (NACE), regnskapsdata (småbedrifter har begrenset tilgang).
- **Altinn** (via [altinn.no](https://altinn.no)): Rapporterte tall (ansatte, omsetning), skattemeldinger (for SMB), roller og tilganger (hvis kunde gir engangs-tilgang via BankID).
- **SSB Åpne Data** ([ssb.no](https://ssb.no)): Bransjestatistikk, gjennomsnittlig lønnskostnad, produktivitetstall (for benchmarking).
- **Konkursregisteret** ([konkurs.no](https://konkurs.no)): Varsel om økonomisk stress (risikofaktor for ERP-prosjekter).

#### Private kilder (krever samtykke, men lav terskel):

- **LinkedIn API** (via [developer.linkedin.com](https://developer.linkedin.com)): Ansatte, avdelinger, teknologi-stack (via profiler med "bruker [X]-system"). Krever kunde-aksept, men kan automatiseres via e-post med "Klikk her for å gi tilgang"-lenke.
- **Google Places API** ([developers.google.com/maps](https://developers.google.com/maps)): Fysiske lokasjoner, antall ansatte (estimert via "100+ ansatte"-markeringer).
- **Eksisterende systemer**: Hvis kunde bruker **Microsoft 365**, kan **Microsoft Graph API** hente org-struktur og brukerroller (med samtykke). For **SAP/Oracle**, sjekk om de har **OData API-er** for metadata.



### Juridisk gjennomførbart uten samtykke:

- Offentlige registre (Brønnøysund, SSB, Konkursregisteret) er lovlig å hente fra **uten samtykke** (unntatt personopplysninger som ikke er nøkkelpersoner).
- **LinkedIn/Google**: Krever samtykke, men kan automatiseres via **pre-approved tilgang** i kundeavtalen (f.eks. "Vi henter offentlig tilgjengelig data + LinkedIn-profiler med ditt samtykke").

## 2. Strukturering: Operasjonell baseline for konsulenten

**Min-viktig-informasjon (MVI) for dag 1:** | Kategori | Datapunkt | Kilde | Bruk i møte 1  
| |-----|-----|-----|-----|

**Organisasjon** | Antall ansatte, omsetning | Brønnøysund, Altinn | Prioriterer kompleksitet (50 vs. 500 ansatte) | | **Bransje** | NACE-kode, SSB-statistikk | Brønnøysund, SSB | Forhåndsdefinerte spørsmål per bransje | | **Systemlandskap** | Bruker SAP/Oracle/M365? | LinkedIn, Google Places | Unngår repetitive "hvilke systemer bruker dere?" | | **Nøkkelpersoner** | Daglig leder, IT-ansvarlig | Brønnøysund | Møteinvitasjoner sendes automatisk | | **Økonomi** | Regnskapstall (hvis tilgjengelig) | Altinn | Identifiserer pressområder (f.eks. høy lønnskostnad) |

### Presentasjon til konsulent:

- **Dashboard** (f.eks. i Power BI eller Notion) med:
  - **Org-kart** (hentet fra Brønnøysund/LinkedIn) med markerte nøkkelpersoner.
  - **Systemoversikt** (hvilke systemer brukes, estimert kompleksitet).
  - **Sjekkliste** med "Allerede kartlagt" vs. "Må utforskes i møte".
- **Automatisk generert møteagenda** basert på hull i data (f.eks. "Mangler info om lagerstyring → legg til 15 min på dette").

## 3. Intelligens: Konkurransfordel via dynamisk møteplanlegging

### Scoring av hva du MÅ spørre om vs. allerede vet:

- **Regelbasert prioritering:**
  - **500+ ansatte?** → Fokuser på **skalerbarhet** (API-er, integrasjoner).
  - **Bruker SAP?** → Forhåndsutforsk **SAP-moduler** (f.eks. FI, MM) og spør om **tilpasninger**.
  - **Bransje: Bygg og anlegg?** → Prioriter **prosjektstyring** og **mobiltilgang**.



- **Automatisk genererte spørsmål:**

- Hvis data viser **høy omsetning men lav lønnsomhet** → Spør om **kostnadskontroll i ERP**.
- Hvis **ingen IT-ansvarlig i Brønnøysund** → Spør om **ekstern IT-leverandør**.

**Fallback ved manglende data:**

- **Graceful degradation:**

- Hvis **LinkedIn-data mangler** → Bruk **Google Places** for ansatte-estimat.
- Hvis **Altinn-data er utilgjengelig** (småbedrifter) → Be kunde om **siste regnskap** (1 klikk i Altinn).
- Hvis **ingen systeminfo** → Send **forhåndsutfyllt skjema** med "Kryss av systemer dere bruker" (men kun som siste utvei).

---

## 4. Minimal kundeinvolvering: Mulighet for "gavne seg selv"-framing

**Input-punkter før møte 1 (maks 2 stk):**

1. **"Gi oss tilgang til LinkedIn"** (1 klikk via OAuth).
  - Framing: "Dette sparer dere for 30 min med spørsmål om avdelinger og systemer."
2. **"Last opp org-kart"** (hvis ikke i Brønnøysund).
  - Framing: "Vi fyller ut resten basert på offentlige data, men dette gir oss 80% av bildet på 2 min."

**Automatisert e-post til kunde:** > "Hei [Navn], > Vi har allerede kartlagt [X] ansatte, [Y] avdelinger og at dere bruker [Z]-system. For å gjøre vårt første møte så effektivt som mulig, trenger vi bare: > 1. Tilgang til LinkedIn (1 klikk) → [Lenke] > 2. Eventuelt org-kart hvis det ikke er offentlig. > Dette tar 2 min, og sparer dere for 1 time med repetitive spørsmål. Møteagendaen genereres automatisk basert på dataene."

---

## 5. Iterasjon: Automatisert oppfølging som konkurransefordel

- **Nye avdelinger/ansatte:** Kjør samme datainnsamling hver uke (f.eks. sjekk Brønnøysund for endringer).
- **Systemendringer:** Overvåk LinkedIn for nye "bruker [X]-system"-oppdateringer.



- **Automatiske påminnelser:** Hvis data er utdatert (f.eks. siste regnskap fra Altinn er 2 år gammelt), send **automatisert e-post** til kunde med “Oppdater regnskapet her”-lenke.

## 6. Go/No-Go: Når fungerer dette?

Faktor	Go-kriterier	No-Go-kriterier
<b>Org-størrelse</b>	10-5000 ansatte	<10 ansatte (for lite offentlige data)
<b>Bransje</b>	Standardiserte prosesser (handel, produksjon)	Helt unike prosesser (f.eks. kunst)
<b>Systemlandskap</b>	Bruker kjente systemer (SAP, M365)	Fullt skreddersydde løsninger
<b>Datatilgang</b>	Offentlige data + LinkedIn-tilgang	Ingen samtykke til LinkedIn/Google

## Konkrete neste steg (MVP → Fase 2)

### 1. MVP (2 uker):

- Bygg **Brønnøysund-integrasjon + Altinn-integrasjon** (bruk [Brreg API](#) og [Altinn API](#)).
- Lag **standardisert Notion-mal** med MVI (se tabell over) og automatisk generert møteagenda.
- Test på **5 eksisterende kunder** (få feedback på hva som mangler).

### 2. Fase 2 (4 uker):

- Legg til **LinkedIn-integrasjon** (bruk [LinkedIn API](#) for org-struktur).
- Bygg **regelbasert scoring** (f.eks. “Hvis >500 ansatte → prioriter skalerbarhet”).
- Automatiser **e-post til kunder** med tilgangsforespørsel.

### 3. Fase 3 (8 uker):

- Koble til **Google Places API** for fallback-data.
- Lag **Power BI-dashboard** for konsulenter med sanntidsdata.

## Operasjonell gevinst:

- **Kortsiktig:** Reduserer møtetid med **30-50%** (fra 4 timer til 2 timer for første møte).
- **Konkurransfordel:** Differensierer deg med **“Vi vet mer om dere før vi møtes enn konkurrentene gjør etter 3 møter”**.