



id: SI_004

model: mistralai/mistral-large-2512

seeds:

04_risiko: resiliens

03_relasjon: tillit

05_handling: utforsk

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_004: Operasjonell utforskning med kortsiktig tillit og resiliens

1. Datakartlegging: Automatisert baseline med juridisk resiliens

Kjernedatakilder (uten manuell aksept):

- **Brønnøysundregistrene** (API, gratis): Juridisk struktur, eiere, styre, revisor, bransjekoder (NACE), ansatte (siste årsregnskap).
- **Altinn** (API, gratis for offentlige data): Skatteopplysninger, regnskapsdata (for AS), næringskoder.
- **SSB/Åpne data** (API, gratis): Bransjestatistikk, geografisk fordeling, sysselsettingsdata.
- **LinkedIn Sales Navigator** (API, betalt): Ansatte, roller, vekst (krever samtykke for detaljer, men overflatedata er tilgjengelig).
- **Konkurrente databaser** (f.eks. Proff.no, betalt): Økonomiske nøkkeltall, historikk, konkurrentanalyse.

Juridisk gjennomførbart uten samtykke:

- Offentlige registre (Brønnøysund, Altinn) er unntatt GDPR artikkel 6(1)(e) (offentlig interesse).
 - LinkedIn/Proff: Overflatedata (antall ansatte, bransje) er tillatt under "legitimate interest" (GDPR artikkel 6(1)(f)), men unngå persondata uten samtykke.
 - **Fallback:** Hvis API-er feiler, bruk webskraping (lovlig for offentlige data, men sårbart for endringer).
-



2. Strukturering: Praktisk dashboard for konsulenten (Dag 1)

Minimumsinformasjon (MÅ ha):

- **Organisasjonsprofil:** Navn, org.nr, bransje, ansatte, omsetning, juridisk struktur.
- **Prosesslandskap:** Bransjekoder (NACE) → antatte kjerneprosesser (f.eks. "produksjon" → "lagerstyring").
- **Systemhint:** Domeneanalyse (f.eks. `sap.kunde.no` → antatt SAP-bruk) + LinkedIn-profiler med systemtitler (f.eks. "SAP FI-konsulent").
- **Kontaktpunkter:** Offentlige styre-/lederroller (Brønnøysund) + LinkedIn-ansatte med CRM/ERP-relaterte titler.

Nice-to-have (automatisert hvis tilgjengelig):

- Org.kart (hentes fra Altinn hvis offentliggjort).
- Historiske endringer (f.eks. oppkjøp → antatt integrasjonsbehov).
- Lokale nyheter (Google News API) om kunde → strategiske prioriteringer.

Presentasjon:

- **Dashboard** med "fyllingsgrad" (f.eks. "80% av min-viktig-data er kartlagt").
- **Sjekkliste** med "allerede besvart" (f.eks. "Antall ansatte: 240") og "må verifiseres" ("Bruker dere SAP?").
- **Prioritert møteagenda** basert på hull i data (se punkt 3).

3. Intelligens: Dynamisk møteplan basert på data

Scoring av spørsmål:

- **MÅ spørre om:**
 - Hvis bransje = "helse" → "Hvordan håndterer dere personvern i CRM?"
 - Hvis ansatte > 200 → "Har dere dedikerte superbrukere?"
 - Hvis omsetning > 500M → "Hvordan integreres økonomidata?"
- **Allerede besvart (ikke spør):**
 - Juridisk struktur (hentes fra Brønnøysund).
 - Antall ansatte (hentes fra årsregnskapet).
- **Nice-to-have (spør bare hvis tid):**
 - "Hvordan måler dere kundetilfredshet?" (krever bransjekontekst).

Automatisert agenda:

- **Temaer** genereres basert på hull i data (f.eks. "Vi ser dere bruker SAP – hvordan er dagens FI-modul integrert med salg?").



- **Tidsestimater** per tema (f.eks. "SAP-integrasjon: 20 min" vs. "Grønt felt: 45 min").
-

4. Kundeinvolvering: Minimal input med umiddelbar verdi

Minste input fra kunde (framet som "spar tid"):

1. **Org.kart** (last opp PDF/Visio) → Automatisk parsing med OCR (f.eks. ved hjelp av Azure Form Recognizer).
2. **"Hva gjør dere i dag?"** (tekstfelt) → NLP-analyse (f.eks. spaCy) for å identifisere prosesser/systemer.
3. **Eksisterende systemer** (drop-down med vanlige CRM/ERP + "annet"-felt).

Framing:

- "Dette tar 5 minutter og sparer 2 timer med repetitive spørsmål."
 - **Umiddelbar verdi:** Kunden får en **autogenerert "as-is"-rapport** basert på deres input + offentlige data (f.eks. "Vi antar dere bruker HubSpot – her er en oversikt over hvordan det typisk integreres med ERP").
-

5. Iterasjon: Automatisert oppfølging under prosjektet

- **Nye avdelinger/roller:** Hvis kunden legger til en ny avdeling, trigger det en **automatisk oppdatering** av dashboardet (f.eks. "Ny avdeling: Logistikk – må kartlegges").
 - **Systemendringer:** Overvåk LinkedIn for nye ansettelser med systemtitler (f.eks. "Ny Dynamics 365-ansvarlig").
 - **Feedback-loop:** Konsulenten markerer "feil data" → systemet lærer (f.eks. "Bransjekode var feil, korrigert til NACE 47.71").
-

6. Risiko: Graceful degradation

- **Manglende data:**
 - **Liten bedrift:** Hvis årsregnskap mangler, bruk SSBs gjennomsnittstall for bransjen (f.eks. "Typisk omsetning for 10 ansatte i denne bransjen: 15M").
 - **Privat AS:** Hvis org.kart ikke er offentlig, be om det som input (se punkt 4).



- **Teknisk feil:**

- **API-nedetid:** Cache data i 24 timer + varsle konsulenten ("Data er ikke oppdatert – bruk med forsiktighet").
- **Skraping feiler:** Fallback til manuell input med forhåndsutfylte forslag (f.eks. "Vi antar dere bruker [vanlig system i bransjen] – bekreft eller korriger").

Go/No-Go-kriterier

Faktor	Go	No-Go
Org.størrelse	10-5000 ansatte	<10 (manglende offentlige data)
Bransje	Standardiserte prosesser (f.eks. varehandel, produksjon)	Høyregulerte (f.eks. bank) eller unike prosesser (f.eks. kunst)
Systemlandskap	Vanlige CRM/ERP (Dynamics, SAP, HubSpot)	Hjemmesnekrede/ukjente systemer
Offentlige data	Org.nr gir >60% av min-viktig-data	<30% dekning (for mye manuell innsats)

Prototype → MVP → Skala

1. Prototype (2 uker):

- Integrer Brønnøysund + Altinn API.
- Lag et dashboard med org.profil, ansatte, bransje + sjekkliste.
- Test på 3-5 eksisterende kunder (sammenlign med manuell discovery).

2. MVP (2 måneder):

- Legg til LinkedIn (overflatedata) + org.kart-parsing.
- Automatisert agenda basert på bransje/ansatte.
- Kundeinput (org.kart + "hva gjør dere i dag?").

3. Skala (6 måneder):

- NLP for tekstanalyse av kundens input.
- Dynamisk oppdatering av dashboard underveis.
- Bransjespesifikke maler (f.eks. "helse" vs. "varehandel").



Neste steg (konkrete handlinger)

1. Start med Brønnøysund + Altinn:

- Registrer deg for API-tilgang ([Brønnøysund](#), [Altinn](#)).
- Bygg en enkel Python-skript som henter data for et org.nr og genererer en JSON-struktur.

2. Design dashboard-prototype:

- Bruk et verktøy som Power BI eller Tableau til å visualisere dataene fra punkt 1.
- Fokuser på “fyllingsgrad” og sjekklister (se punkt 2).

3. Test på en reell kunde:

- Velg en eksisterende kunde med org.nr.
- Sammenlign automatisert baseline med hva dere manuelt kartla i forrige prosjekt.
- Identifiser hull og juster datakilder.