



id: SI\_006

model: mistralai/mistral-large-2512

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: makt

05\_handling: vent

01\_perspektiv: operasjonell

02\_tidhorisont: langsiktig

## Instans SI\_006

**Operasjonell makt gjennom langsiktig mulighet - vent med å spørre**

### 1. Datakartlegging: Automatisert maktposisjon før møte 1

**Offentlige kilder (juridisk trygt, ingen samtykke nødvendig):**

- **Brønnøysundregistrene** (API): Org-struktur, eierskap, ansatte (antall), bransjekoder (NACE), revisor, styre, regnskapsdata (små foretak har begrenset offentlig info).
- **Altinn** (API): Roller, tilganger, meldinger (f.eks. skatteopplysninger, mva-meldinger). Krever samtykke – men kan automatiseres via kundeportalen som en del av onboarding.
- **SSB/Statistikkbanken**: Bransjestatistikk, gjennomsnittlig lønn, produktivitetstall (for benchmarking).
- **Konkursregisteret**: Varsler om økonomisk stress.

**Private kilder (krever samtykke, men kan automatiseres):**

- **LinkedIn API** (med kundeaksept): Ansatte, roller, turnover, rekrutteringsmønstre.
- **Visma/Unit4/SAP-integrasjoner** (hvis kunde allerede bruker disse): Systemlandskap, modulbruk, brukerstatistikk.
- **Google Workspace/Microsoft Graph API**: Samarbeidsverktøy, dokumentflyt (kan avsløre siloer).

**Fallback for manglende data:**

- **Bransjespesifikke maler**: Hvis org-nummer ikke gir nok, bruk NACE-kode til å hente standardprosesser (f.eks. “byggevarerhandel” → lagerstyring, innkjøp).



- **AI-genererte hypoteser:** “Basert på 50 ansatte i detaljhandel, antar vi disse 3 kjerneprosessene. Bekreft/avkreft i møte 1.”
- 

## 2. Strukturering: Operasjonell baseline for konsulenten

### Minimum viable rapport (før møte 1):

- **Org-kart** (fra Brønnøysund) med antall ansatte per avdeling.
- **Systemlandskap** (automatisk oppdaget via integrasjoner eller spør kunden om å laste opp en liste).
- **Prosesshypoteser** (basert på bransje + størrelse):
  - Eksempel: “Bedrift med 200 ansatte i industri → antatt behov for produksjonsplanlegging, kvalitetskontroll, vedlikehold.”
- **“Allerede kartlagt”-sjekkliste:**
  - Org-struktur
  - Hovedsystemer
  - Kundeinteraksjonsflyt (må avklares i møte)
  - Unntaksprosesser (må avklares)

### Prioritering:

- **Må-vite:** Org-størrelse, eksisterende systemer, bransje.
  - **Nice-to-have:** Ansattes LinkedIn-profiler, regnskapstall (kan hentes senere).
- 

## 3. Intelligens: Automatisert møteplanlegging

### Scoring av kunnskapshull:

- **1-5 skala** per tema (1 = vet ingenting, 5 = fullstendig kartlagt).
  - Eksempel: “Lagerstyring: 4 (har SAP WM-modul) → fokusér på unntaksprosesser i møte.”
- **Dynamisk agenda:**
  - Hvis org har >500 ansatte → prioriter endringsledelse, integrasjoner.
  - Hvis org bruker Dynamics 365 → hopp over “CRM-valg”, gå rett til tilpasning.
- **AI-drevet spørsmålsgenerering:**
  - “Vi ser dere bruker 3 ulike faktureringssystemer. Hva utløser bytte mellom dem?”



---

## 4. Kundeinvolvering: Minimal, men strategisk

### 3 input-punkter før møte 1:

1. **Last opp org-kart** (hvis ikke offentlig tilgjengelig).
2. **Bekreft/rediger systemlandskap** (vi foreslår en liste basert på integrasjoner).
3. **Angi 1-2 kjerneprosesser** (f.eks. "ordre-til-betaling").

### Framing:

- "Vi har allerede kartlagt 70% av baselinjen. Bekreft disse 3 punktene, så bruker vi møtet på det som virkelig betyr noe for dere."
- 

## 5. Iterasjon: Langsiktig automatisering

- **Automatisk oppdatering:** Hvis kunde legger til en ny avdeling, trigger systemet en ny sjekk mot Brønnøysund/LinkedIn.
  - **Prosjektspesifikke dashboards:** Konsulentene ser kun data relevant for sitt scope (f.eks. salgsteamet trenger ikke produksjonsdata).
  - **Feedback-loop:** Hvis konsulentene manuelt legger til data, lærer systemet å prioritere lignende spørsmål neste gang.
- 

## 6. Risiko: Graceful degradation

- **Liten bedrift (<10 ansatte):** Fallback til bransjemaler + spør om 5 kjerneprosesser.
  - **Lukkede systemer:** Hvis integrasjoner feiler, be om en systemeksport (f.eks. CSV fra økonomisystemet).
  - **Manglende offentlige data:** Bruk LinkedIn som proxy for org-struktur.
-



## Go/No-Go-kriterier

Faktor	Fungerer	Faller sammen
Org-størrelse	10-10 000 ansatte	<5 ansatte (for lite data)
Bransje	Standardiserte prosesser (handel, industri)	Unike prosesser (kunst, forskning)
Systemlandskap	Bruker kjente systemer (SAP, Visma)	Hjemmesnekrede løsninger

## Prototype → MVP → Skala

### 1. Prototype (2 uker):

- Integrer Brønnøysund + Altinn + én CRM-integrasjon (f.eks. Dynamics 365).
- Lag en PDF-rapport med org-kart + systemlandskap + 3 prosesshypoteser.

### 2. MVP (2 måneder):

- Legg til LinkedIn (med kundeaksept) + dynamisk agenda-generering.
- Pilot med 3 kunder i samme bransje.

### 3. Skala (6 måneder):

- Bransjespesifikke maler + AI-drevet spørsmålsgenerering.

## Neste steg

1. **Bygg Brønnøysund-integrasjonen** og lag en mal for baseline-rapporten.
2. **Pilot med en kunde** som bruker Dynamics 365 – mål reduksjon i møtetid.
3. **Kartlegg juridiske begrensninger** for Altinn/LinkedIn-integrasjoner (få samtykke automatisert via kundeportalen).