



id: SI_007

model: mistralai/mistral-large-2512

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: makt

05_handling: vent

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_007

Seeds: strategisk (maktposisjon gjennom informasjon) | kortsiktig (umiddelbar gevinst) | makt (kontroll over prosessflyt) | sårbarhet (eksponerte flaskehalser) | vent (tidsbuffer som våpen)

1. Datakartlegging: Makt gjennom offentlige API-er (uten manuell aksept)

Strategisk grep: Utnytte maktasymmetrien mellom offentlige registre og privat sektor. Ved å hente data før første møte, posisjonerer du konsulenten som den informerte parten – kunden føler seg sårbar for repetitive spørsmål, og du venter med å stille dem til du har utnyttet alle automatiserte kilder.

Konkrete kilder (Norge/EU):

- **Brønnøysundregistrene** (API: data.brreg.no) – Gratis, juridisk trygt (offentlig informasjon). Henter: org-struktur, styre, revisor, NACE-koder, ansatte (estimert).
- **Altinn** (API: altinn.no/api) – Sårbarhet: Krever samtykke, men kan automatisere henting av tidligere innsendte skjemaer (eks. årsregnskap, MVA-meldinger) hvis kunde har gitt tilgang til tidligere konsulenter.
- **Proff.no API** (betalt, ~500kr/mnd) – Finansielle nøkkeltall, eierskap, ansatte (nøyaktig).
- **LinkedIn API** (betalt, Enterprise) – Maktspill: Henter org-kart (hvis offentlig), ansatte per avdeling, teknologier (via profiler). Sårbarhet: Juridisk gråsone (personopplysninger), men kan brukes til interne hypoteser før møte.



- **Åpne databaser:**

- [SSB](#) – Bransjestatistikk, lønnsnivå.
- [Kartverket](#) – Geografisk spredning (flere lokasjoner?).
- [Enhetsregisteret](#) – Offentlige enheter (kommuner, helseforetak).

Juridisk fallback: Offentlige registre (Brønnøysund, SSB) er trygge. For Altinn/LinkedIn: Bygg inn samtykke-skjema i første kundeinteraksjon (“Vi har forhåndsutfyllt 80% av dataene, bekreft/korriger her”).

2. Strukturering: Dashboard for kortsiktig makt

Design for konsulentens første møte (eksempel):

- **1-siders “Org-DNA”-rapport** (PDF/Notion-side) med:
 - **Baseline:** Org-nummer, navn, bransje (NACE), ansatte (estimert), omsetning (siste år), eierskap (morselskap?).
 - **Systemlandskap:** Hypoteser basert på bransje/ansatte (eks: “Sannsynligvis bruker de Visma/Unit4 hvis <100 ansatte”).
 - **Sårbarheter:** Røde flagg (eks: “Ingen styreleder oppgitt → potensiell compliance-risiko”).
 - **Møteagenda-forslag:** Autogenerert basert på data (eks: “500+ ansatte + SAP → Prioriter integrasjonsworkshop”).

Min-viktig vs. nice-to-have: | Må ha | Nice-to-have | |-----|
 -----| | Org-struktur (toppnivå) | Detaljert org-kart | | Ansatte (estimert) |
 Nøyaktig ansattliste | | Bransje (NACE) | Kundesegmenter | | Økonomiske nøkkeltall |
 Lønnsomhet per avdeling | | Eksisterende systemer* | Brukeradopsjonstall |

*Systemer: Gjetning basert på bransje (eks: “Bygg → sannsynligvis ByggOffice”) eller LinkedIn-profiler (“CTO har SAP-erfaring”).

3. Intelligens: Vent med å spørre - scoren først

Automatisert scoring av “ukjente”:

- **Regelbasert prioritering:**
 - Hvis `ansatte > 200` → Prioriter “skalering” og “integrasjoner”.
 - Hvis `bransje = helse` → Prioriter “compliance” (GDPR, HIPAA).
 - Hvis `system = SAP` → Spør om “API-tilgang”, ikke “hvilket system?”.
- **Sårbarhetsdeteksjon:**
 - Mangler revisor? → Flagg “økonomisk risiko”.



- Lav omsetning per ansatt? → Spør om “effektivitetstiltak”.

Møteplan-generator:

- **Input:** Org-data + scoring.
 - **Output:** 30-minutters agenda med kun ubesvarte spørsmål (eks: “Vi ser dere bruker Dynamics 365 – hvordan er brukeropplevelsen?”).
-

4. Minimal kundeinvolvering: Makt gjennom design

To input-punkter før møte 1:

1. **“Korriger/legg til”** (interaktivt skjema):
 - Forhåndsutfyllt med data fra API-er.
 - Eksempel: “Vi har registrert 120 ansatte – stemmer dette?”.
2. **“Last opp org-kart”** (hvis ikke offentlig):
 - Framing: “Dette sparer oss 2 timer i møtet – vi bruker det til å tilpasse løsningen til deres avdelinger”.

Psykologisk grep: Kunden opplever det som tjeneste (“vi har gjort leksene”), ikke arbeid.

5. Iterasjon: Sårbarheten som mulighet

Automatisert oppfølging:

- **Trigger:** Ny avdeling/endring i Brønnøysund → Automatisk oppdatering av org-DNA + varsel til konsulent (“Ny enhet oppdaget – oppdater møteagenda?”).
 - **Fallback:** Hvis data mangler → Send målrettet spørreskjema til kun den berørte avdelingen (eks: “Finansavdelingen: Hvilket system bruker dere til fakturering?”).
-



6. Risiko: Graceful degradation

Manglende data	Fallback	Maktposisjon
Org-struktur (liten bedrift)	Be om org-kart før møte 1	"Vi trenger dette for å spare tid"
Økonomiske data	Spør om omsetning i første møte	"Vi har sett at bransjen har X – stemmer dette?"
Systemer	Hypotese basert på bransje	"Vi antar dere bruker Y – er det riktig?"

Go/No-Go-kriterier

Fungerer	Fallgrube
Offentlige selskaper (>50 ansatte)	Små AS-er uten digitale spor
Bransjer med standardiserte systemer (helse, bygg)	Nisjebransjer (kunst, ideell)
Kunder med åpne LinkedIn-profiler	"Stealth mode"-organisasjoner

Neste steg (kortsiktig makt)

1. Bygg MVP for Brønnøysund + Proff.no:

- Automatisk henting av org-data → 1-siders rapport.
- Mål: Reduser første møte fra 2 timer til 30 minutter for 80% av kundene.

2. Pilot med 3 kunder:

- Velg én stor (500+ ansatte), én mellomstor (100-500), én liten (<50).
- Mål: % reduserte møtetimer + kundeopplevelse ("Følte du deg spurt om unødvendige ting?").

3. Utvid med Altinn-integrasjon:

- Be om samtykke til å hente tidligere innsendte skjemaer (eks. årsregnskap).
- Maktspill: "Vi ser dere sendte MVA-melding i januar – trenger dere hjelp med automatisering?"