



id: SI_008

model: mistralai/mistral-large-2512

seeds:

04_risiko: blindsone

03_relasjon: konkurranse

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_008: Strategisk blindsone-angrep på CRM/ERP-discovery

Kjerneinnsikt: Vi utnytter **kortsiktig konkurransefordel** ved å automatisere det kundene ikke vet vi kan hente – før første møte. Målet er å **implementere en 80/20-løsning** som reduserer manuell innsats med 60% innen 3 måneder, mens vi kartlegger blindsonene i dataene.

1. Datakartlegging: Offentlige + skjulte kilder

Juridisk trygt (uten samtykke):

- **Brønnøysundregistrene** (API): Eierskap, styremedlemmer, revisor, bransjekode (NACE), regnskapsdata (om tilgjengelig).
- **Altinn** (API): Organisasjonsstruktur (via Enhetsregisteret), næringskoder, ansatte (antall, ikke navn).
- **SSB** (åpen data): Bransjestatistikk, gjennomsnittlig lønn, turnover.
- **Proff.no/Enhetsregisteret** (skraping via API): Omsetning, ansatte, historiske endringer.

Krever samtykke (men kan automatiseres):

- **LinkedIn API** (med kundeaksess): Ansatte per avdeling, teknologi-stack (via jobbanonser), nøkkelpersoner.
- **Kundens egne systemer** (via pre-møte-integrasjon): Eksport fra ERP/HR-systemer (f.eks. Visma, SAP) via standardiserte API-er eller Power BI-eksport.
- **Google Places API**: Fysiske lokasjoner, åpningstider, bransjespesifikke data.



Blindsoner å adressere:

- **Interne prosesser** (kan ikke hentes automatisk) → Løsning: Be om én fil: “Last opp ditt nåværende org-kart + 3 mest kritiske prosesser” (framet som “spar tid på møtet”).
- **Systemlandskap** → Bruk **Wappalyzer**-skanning (via kundens nettside) for å identifisere teknologier.

2. Strukturering: “Discovery Dashboard” for konsulenten

MVP-utforming (før møte 1):

1. **Organisasjonsprofil** (automatisk generert):
 - Navn, org.nr, bransje, ansatte, omsetning, eierskap.
 - Eksempel: “Bedrift X (50 ansatte, helsebransje) har 3 datterselskaper. Siste regnskap viser 20% vekst.”
2. **Systemlandskap** (delvis automatisert):
 - Identifiserte systemer (f.eks. “Bruker SAP FI, men ikke HR-modul”).
 - Fargekoding: Grønt = bekreftet, gult = antatt, rødt = ukjent.
3. **Møteagenda-scorer** (dynamisk generert):
 - Eksempel: “Høy prioritet: Kartlegg SAP-integrasjoner (basert på LinkedIn-data). Lav prioritet: Ansatte <100 → hopp over HR-detalljer.”
4. **Kunnskapshull** (automatisk markert):
 - Eksempel: “Mangler data om lagerstyring → spør om dette i møte 1.”

Min-viktig vs. nice-to-have: | **Kritisk** (må ha) | **Nice-to-have** (hentes hvis tilgjengelig) | |—————|—————| | Org-struktur (ansatte/avdelinger) | Nøkkelpersoners LinkedIn-profiler | | Eksisterende systemer | Historiske regnskapsdata | | Bransjespesifikke prosesser | Kundens nettside-innhold (for kontekst) |

3. Intelligent møteplanlegging

Scoringssystem (1-10) for hva som må spørres om:

- **Størrelse:** >200 ansatte → +5 poeng for HR/prosess-spørsmål.
- **Systemer:** Bruker SAP → +3 poeng for integrasjons-spørsmål.
- **Bransje:** Helse → +4 poeng for compliance-spørsmål.
- **Data tilgjengelighet:** 100% automatisert → -2 poeng (færre spørsmål).



Eksempel:

- Bedrift A (10 ansatte, detaljhandel, bruker Visma):
 - Scorer 3 (lav prioritet for HR, høy for salgsprosesser).
 - Møteagenda: Fokus på salgsflyt og Visma-integrasjoner.
- Bedrift B (500 ansatte, helse, bruker SAP):
 - Scorer 9 (høy prioritet for HR, compliance, SAP-konfigurasjon).
 - Møteagenda: Dype spørsmål om personaladministrasjon og GDPR.

4. Minimal kundeinvolvering

To input-punkter før møte 1:

1. **“Last opp org-kart”** (framet som: “Dette sparer oss 2 timer i møtet”).
2. **“Beskriv én prosess du hater”** (framet som: “Vi løser dette først”).

Psykologisk triks:

- Bruk **anker-effekten**: Si “Normalt bruker vi 10 timer på dette, men med din fil tar det 2 timer” → kunden føler de sparer 8 timer.

5. Iterasjon: Automatisert oppfølging

- **Under prosjektet**: Når nye avdelinger kartlegges, send automatisk e-post: “Vi har oppdatert ditt dashboard med data fra [kilde]. Bekreft eller korrigér her [lenke].”
- **Fallback**: Hvis data mangler (f.eks. liten bedrift uten offentlige data), generer en **sjekkliste** basert på bransje-standard (f.eks. “Typiske prosesser for detaljhandel”).

6. Risiko: Graceful degradation

Manglende data	Fallback	Trigger
Org-struktur	Be om org-kart + bransje-standard	<50 ansatte
Systemlandskap	Wappalyzer-skanning + spør i møte 1	Ingen LinkedIn-data
Regnskapsdata	Bruk SSB-gjennomsnitt for bransjen	Ikke tilgjengelig i Brønnøysund



Go/No-Go-kriterier

Fungerer best når:

- Organisasjonen har >10 ansatte (under dette er data ofte mangelfulle).
- Bransjen er regulert (helse, finans) eller har standardiserte prosesser (produksjon, detaljhandel).
- Kunden bruker et kjent ERP/CRM-system (SAP, Visma, Dynamics).

Faller sammen når:

- Bedriften er nyoppstartet (<2 år) eller har komplekse eierskapsstrukturer (f.eks. holdingselskaper).
- Bransjen er svært spesialisert (f.eks. oljeplattform-leverandører).

Neste steg (konkret MVP)

1. Bygg en “Org-Scanner” (2 uker):

- Integrer Brønnøysund + Altinn + LinkedIn (med kundeaksess).
- Output: En PDF med organisasjonsprofil og systemlandskap (f.eks. via Power BI).

2. Test på 5 pilotkunder (1 måned):

- Mål: Redusere discovery-møter fra 5 til 2 timer.
- Juster scoringssystemet basert på feedback.

3. Automatiser møteagenda (2 måneder):

- Koble dashboardet til kalenderverktøy (f.eks. Outlook) for å generere møteplaner automatisk.

Fase 2:

- Legg til **AI-drevet gap-analyse** (f.eks. “Basert på bransjen din, mangler du sannsynligvis X-modul”).
- Integrer med **kundens egne systemer** via standard-API-er (f.eks. Visma API).