



id: SI_009

model: mistralai/mistral-large-2512

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: økonomisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_009: Kortsiktig økonomisk tillit gjennom sårbar implementering

Kjernen: Vi bygger **tillit** ved å redusere kundens **sårbarhet** for høye kostnader i oppstartsfasen – **kortsiktig**, men med **økonomisk** gevinst for begge parter. Løsningen må **implementeres** som et “trojan horse”: en enkel, synlig forbedring (færre repetitive møter) som skaper rom for dypere automatisering senere.

1. Datakartlegging: Økonomisk prioriterte kilder (uten manuell aksept)

Offentlige kilder (juridisk trygt):

- **Brønnøysundregistrene** (API: brreg.no/api) – Henter org.struktur, nøkkelpersoner, bransjekoder (SN2007), revisjonsplikt. Kostnad: Gratis. Sårbarhet: Mangler for små bedrifter (enkelpersonforetak).
- **Altinn** (API: altinn.no/api) – Henter innsendte skjemaer (eks. årsregnskap, ansatte, skattetall). Kostnad: Gratis, men krever kunde-ID. Fallback: Be kunden laste opp siste årsregnskap (1 input-punkt).
- **SSB Åpne data** (data.ssb.no) – Bransjestatistikk (gjennomsnittlig lønn, turnover, ansatte per bransje). Brukes til benchmarking. Eksempel: “Kunden har 20 ansatte, men bransjegjennomsnittet er 50 – spør om vekstplaner.”

Private kilder (krever samtykke, men minimal innsats):

- **LinkedIn API** (via [Marketing Developer Platform](https://marketingdeveloperplatform.com)) – Henter org.struktur (avdelinger, roller) og teknologi-stack (via ansattes profiler). Kostnad: Gratis for grunnleggende data. Tillit-bygging: “Vi kan fylle ut 30% av org.kartet ditt automatisk – trenger bare tilgang til LinkedIn-siden.”



- **Google Workspace/Microsoft Graph API** – Hvis kunden bruker disse, kan vi hente brukerlister, filstrukturer (for dokumentasjonsanalyse). Fallback: Be om eksport av brukerliste (1 input-punkt).

Eksisterende systemer (hvis integrasjon finnes):

- **APIer til SAP, Dynamics, Visma** – Hent moduloversikt, brukerstatistikk, tilpassinger. Sårbarhet: Krever kunde-tilgang. Løsning: Lag en “systemkartleggingssjekkliste” som fylles ut av kunden på 5 minutter.

2. Strukturering: “Day-1 Dashboard” for konsulenten

Min-viktig-informasjon (MÅ ha før møte 1):

1. Org.oversikt (fra Brønnøysund/Altinn):

- Juridisk navn, org.nr, revisjonsplikt (ja/nei)
- Antall ansatte (siste årsregnskap)
- Bransje (SN2007-kode) + benchmark fra SSB
- Nøkkelpersoner (styre, daglig leder)

2. Systemlandskap (fra LinkedIn/manuell input):

- Hovedsystemer (CRM/ERP) + versjon
- Antall brukere per system
- Eksempel: “Bruker Dynamics 365 (2020), 45 lisenser, 3 tilpassede moduler”

3. Kritiske prosesser (fra Altinn/årsregnskap):

- Omsetning, lønnskostnader, antall kunder/leverandører
- Eksempel: “Høy lønnskostnad vs. bransje → spør om HR-prosesser”

Nice-to-have (fylles underveis):

- Org.kart (fra LinkedIn/manuell upload)
- Eksempler på dokumenter (kontrakter, prosessbeskrivelser) – lastes opp av kunde som ZIP-fil.

Presentasjon:

- **En PDF-rapport** med fargekoder:
 - Grønt: Automatisk hentet (ingen spørsmål nødvendig)
 - Gult: Delvis hentet (trenger bekreftelse)
 - Rødt: Mangler (må spørres om)
- **Et interaktivt dashboard** (Power BI/Tableau) som oppdateres i sanntid når nye data kommer inn.



3. Intelligens: Dynamisk møteplan basert på data

Scoring-system for spørsmål:

- **MÅ spørre om** (høy score):
 - Hvis org. har >100 ansatte: "Hvordan håndterer dere brukerstøtte?"
 - Hvis bransje = helse: "Hvordan sikrer dere personvern?"
 - Hvis system = SAP: "Hvilke moduler er kritiske for drift?"
- **Allerede kjent** (lav score):
 - Juridisk struktur (fra Brønnøysund)
 - Antall ansatte (fra årsregnskap)

Eksempel på dynamisk agenda: | Data funnet | Spørsmål til møte | Prioritet | |
-----|-----|-----| | 50 ansatte, bruker Dynamics | "Hvordan er
brukeropplæringen organisert?" | Høy | | Bransje = bygg/anlegg | "Hvordan håndterer
dere prosjektrengskap?" | Høy | | Revisjonspliktig | "Hvilke rapporter trenger revisor?" |
Middels | | Org.nr registrert | "Er alle datterselskaper inkludert i implementeringen?" |
Lav |

4. Kundeinvolvering: 3 input-punkter (framet som "snarvei")

1. **"Last opp org.kart"** (PDF/PPT) – Framet som: "Vi fyller ut 80% av strukturen for deg – du retter bare feil."
2. **"Hvilke systemer bruker dere i dag?"** (nedtrekksmeny med 20 vanlige systemer + "annet") – Tar 30 sekunder.
3. **"Last opp siste årsregnskap"** (PDF) – Framet som: "Vi beregner automatisk hvor mye tid dere sparer på automatisering."

Tillit-bygging: Vis en **sammenligning** før/etter:

- Før: 10 timer med repetitive spørsmål.
- Etter: 2 timer med fokus på "hva gjør vi med denne informasjonen?"

5. Iterasjon: Automatisert oppfølging

- **Trigger-basert:** Når kunden legger til en ny avdeling i org.kartet, utløses en ny datainnhenting (eks: sjekk om avdelingen bruker andre systemer).
- **Templatiserte oppfølgingsspørsmål:**
 - "Vi ser at avdeling X bruker [system Y] – gjelder dette hele avdelingen?"
 - "Ny ansatt i rolle Z – skal de ha tilgang til [modul]?"



- **API-oppdateringer:** Hvis kunden oppdaterer årsregnskapet i Altinn, oppdateres dashboardet automatisk.

6. Risiko: Graceful degradation

Sårbarhet	Fallback	Trigger
Ingen offentlige data (små bedrifter)	Be om manuell input av 5 nøkkeltall (ansatte, omsetning, systemer)	Org.størrelse < 10 ansatte
LinkedIn API ikke tilgjengelig	Be om org.kart som PDF	Manglende org.struktur i Brønnøysund
Ingen systemintegrasjon	Send en lenke til et 5-minutters spørreskjema (f.eks. Typeform)	Systemliste = "annet"

Go/No-Go-kriterier

Fungerer best når:

- Organisasjonen har >20 ansatte (tilstrekkelig offentlige data).
- Bransje med standardiserte prosesser (eks. varehandel, produksjon).
- Kunden bruker vanlige systemer (Dynamics, SAP, Visma).

Faller sammen når:

- Org.størrelse <10 ansatte (for lite offentlige data).
- Bransje med unike prosesser (eks. forskning, kunst).
- Kunden bruker egenutviklede systemer (ingen APIer).

Neste steg (kortsiktig økonomisk fokus)

1. Bygg MVP for 1 bransje (f.eks. varehandel):

- Integrer Brønnøysund + Altinn + SSB.
- Lag en PDF-rapportmal som fylles automatisk.
- Test på 3 eksisterende kunder (få tillit til dataenes nøyaktighet).



2. **Utvikle “systemkartleggingssjekklisten”** (5 minutter for kunde):

- Nedtrekksmenyer for vanlige systemer + mulighet for å laste opp skjermbilder.

3. **Piloter dynamisk møteagenda** med 1 konsulent:

- Bruk data til å generere 3 forslag til spørsmål per møte.
- Mål reduksjon i møtetid (mål: 40% kortere møter).

Økonomisk gevinst i MVP:

- Reduserer konsulenttimer i forundersøkelse med 20–30% (direkte kostnadsbesparelse for kunde).
- Kunde betaler for **verdi** (skarpere møter), ikke for **timer brukt på datahenting**.