



id: SI_001

model: openai/gpt-5.4-mini

seeds:

04_risiko: usikkerhet

03_relasjon: konkurranse

05_handling: forhandle

01_perspektiv: juridisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_001

Seeds: juridisk | kortsiktig | konkurranse | usikkerhet | forhandle

Den kortsiktige vinneren er ikke “full innsikt”, men **70-80 % korrekt baseline før første møte**. Juridisk og praktisk bør du starte med kilder som kan brukes uten særskilt kundeaksept, og behandle resten som **forhandlet innsyn**.

1) Datakartlegging

Automatisk via orgnr:

- **Brønnøysundregistrene / Enhetsregisteret / Foretaksregisteret:** navn, adresse, organisasjonsform, styre, daglig leder, NACE, roller, konsernstruktur (delvis). God for allmenn baseline.
- **MVA-/rolldata, regnskapsdata via åpne/offentlige kilder:** omsetningsnivå, bransjeindikasjoner (ofte via regnskap/årsrapport-kilder).
- **Prosjekt-/IT-kilder med kundens integrasjon:** Microsoft 365, Entra ID, AD, HR-system, ERP/CRM, CMDB, Jira/Confluence, SharePoint, CMDB, AWS/Azure/GCP. Dette krever normalt kundens eksplisitte auth, men kan gjøres med “read-only” og begrenset scope.
- **LinkedIn:** praktisk nyttig, men API-tilgang er begrenset; bruk heller kundens egne eksportdata eller manuell import av organisasjonskart. Offisiell scraping er risikabelt juridisk.
- **Altinn:** nyttig der kunde kan gi samtykke/roller; ikke anta fri tilgang.



2) Strukturering for consultant dag 1

Presenter som en “**Discovery Brief**”:

- **Faktaark:** selskap, konsern, lokasjoner, størrelse, bransje, nøkkelpersoner
- **Systemhypotese:** sannsynlige systemer/stack, integrasjoner, sky/on-prem
- **Prosesskart:** finans, salg, ordre, support, HR, produksjon
- **Risiko-/usikkerhetsfelt:** “ukjent”, “antatt”, “verifiseres”
- **Må spørre / trenger ikke spørre**-liste

Min-viktig: orgstruktur, størrelse, lokasjoner, ledelse, systemlandskap, integrasjonsbehov, datamigreringsrisiko.

Nice-to-have: KPlar, modenhet, detaljert prosessvarianter, intern terminologi.

3) Intelligent møteplan

Lag en **spørsmålsmotor**:

- 500 ansatte: spør om governance, roller, regionale variasjoner, masterdata, delte tjenester
- <50 ansatte: fokuser på prosesseierskap, manuelle workarounds, “hva finnes egentlig”
- SAP/IFS/Dynamics: spør migrasjon, integrasjoner, autorisasjon, økonomiflyt
- Greenfield: spør ønsket prosess og minimumsdata, ikke historikk

Scoringslogikk:

Spørsmålsscore = forretningskritikalitet × usikkerhet × konsekvens av feil

Alt under terskel blir “kan utledes senere”.

4) Minste input fra kunde

Be om kun:

1. **Orgkart / avdelingsliste**
2. **Eksport av systemliste** (eller “hvilke systemer bruker dere?” med valgbokser)
3. **2-3 nøkkelprosesser de vil endre**
4. **Kontaktpersoner per domene**

Frame det som: “Vi reduserer møtebruk og gjentar ikke det dere allerede vet.”



5) Iterasjon og vedlikehold

Samme mekanisme per ny enhet: nytt orgnr → ny baseline → differanseanalyse mot eksisterende modell. Automatiser varsler ved nye styreendringer, nye enheter, regnskapsendringer.

6) Fallback / degrade gracefully

Hvis data mangler: fall tilbake til **hypoteser + eksplisitt usikkerhet**. Små bedrifter: bruk "minimalt discovery-sett". Store konsern: bruk konsernmodell og avgrens pilot-enhet først.

Go / no-go

Fungerer best: mellomstore/større virksomheter, flere systemer, offentlig tilgjengelig struktur, standardiserte prosesser.

Faller sammen: ekstremt små bedrifter, sterkt regulerte miljøer uten deling, svært unike prosesser uten digitale spor.

Neste steg:

1. Bygg en MVP som henter Brønnøysund-data + regnskapsindikatorer + manuell systemliste.
2. Lag én standard "Discovery Brief" med felt for kjent/usikker/antatt.
3. Test på 5 kunder og mål reduksjon i første-møte-tid og antall gjentatte spørsmål.