



id: SI_005

model: openai/gpt-5.4-mini

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: makt

05_handling: forhandle

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_005

Seeds: strategisk | kortsiktig | makt | sårbarhet | forhandle

Kjernen er **maktforskyvning i discovery**: den som eier baseline-data før første møte, styrer agendaen. Målet er ikke “mer informasjon”, men å **redusere kundens forhandlingsrom for diffuse møter** og flytte alt mot dypere valg.

1) Datakartlegging: hva kan hentes automatisk?

Start med organisasjonsnummer → entity graph.

- **Brønnøysundregistrene / Enhetsregisteret / Foretaksregisteret:** orgnr, navn, adresse, styre, signatur, roller, næringskode, konsernstruktur. Godt grunnfjell.
- **Regnskapsdata:** Proff, Purehelp, Bisnode/Dun & Bradstreet, Creditsafe (ofte betalt) for størrelse, omsetning, ansatte, nøkkeltall.
- **Offentlige anskaffelser / Doffin,** domener/teknologi via **BuiltWith/ Wappalyzer**, jobannonser og nettsidecrawl for systemspor.
- **Altinn:** ofte **ikke** uten autentisering/samtykke. Praktisk: kun via kundeautorisert integrasjon.
- **LinkedIn:** API er sterkt begrenset; bruk heller offentlig nettside, org-sider, og eventuelt tredjepartsleverandører med lisens.
- **Egne systemer:** ERP/CRM/HR/ITSM-integrasjoner via standardkonnektorer (Microsoft, SAP, Oracle, Salesforce, Visma, Tripletex, etc.) **krever normalt kundeaksept/tilgang.**

Juridisk/praktisk uten manuell aksept: kun åpne/offentlig tilgjengelige kilder eller kommersielle dataleverandører du har avtale med. Alt med persondata, interne systemer, Altinn, og lukkede API-er = samtykke/tilgang.



2) Strukturering: hva må konsulentene se dag 1?

Lag en **1-sides briefing + datapanel**:

- **Min-viktig**: orgstruktur, størrelse, geografi, næring, konsern, kjente systemer, sannsynlig modenthetsnivå, kontaktpunkter, nylige endringer.
- **Nice-to-have**: teknologisor, rekruttering, økonomi-trender, leverandørsor, sannsynlige integrasjoner.

Vis dette som:

- **“Known / Inferred / Unknown”**
- **Risikofelt**
- **Foreslåtte første 8 spørsmål**
- **“Ikke spør om dette”-liste**

3) Intelligens: hva må spørres om?

Bruk en **spørsmålsscore**: **Må spørres** = høy prosjektkritikalitet x høy usikkerhet x høy konsekvens. Eksempel:

- 500+ ansatte → spør om **organisering, beslutningsstruktur, dataeierskap**
- SAP/Oracle/Visma → spør om **integrasjonsflate, masterdata, prosesseierskap**
- Grønt felt → spør om **prosessdesign og scope**, ikke legacy-migrering

4) Minste kundeinput før møte 1

Bare 3 ting:

1. **Orgkart eller avdelingsliste**
2. **Eksisterende systemliste** (kan være grov)
3. **Mål for implementeringen** i én setning

Framing: “Vi vil redusere deres forarbeid og bruke møtet på beslutninger, ikke opprømsing.”

5) Iterasjon / vedlikehold

Bruk samme pipeline per ny enhet: **orgnr → crawl → enrich → gap-analyse → spørsmålspakke**.

Når nye avdelinger kommer, oppdater kun diffen.



6) Fallback

Hvis data mangler: degrader til **hypoteser + eksplisitte gap-markører**. For små selskaper uten spor: lever en **ultra-kort discovery** med 5 kritiske spørsmål og bevisst antakelseslogg.

Go/no-go

Fungerer best: mellomstore/større organisasjoner, flere systemer, offentlig spor, høy møtekost.

Svakest: små bedrifter, sterkt manuelt drevne miljøer, lav digital fotavtrykk.

Neste steg

1. Bygg en MVP med **Brønnøysund + nettsidecrawl + teknologi-detektering**.
2. Lag en **scoringmotor for "known/inferred/unknown"** og spørsmålsprioritering.
3. Test på 10 målbedrifter og mål **reduserte møtetimer før/etter**.